

Guía Experta de Planeación Fiscal Inmobiliaria en Colombia: Optimización del Costo, Exenciones y Régimen para la Diáspora (Actualización 2025)

La compra y venta de bienes inmuebles constituye una de las transacciones de mayor relevancia económica y complejidad fiscal en Colombia. Para abogados, estudiantes de derecho y ciudadanos que buscan seguridad jurídica y optimización patrimonial, comprender el entramado normativo del Estatuto Tributario (ET), la doctrina de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) y la jurisprudencia del Consejo de Estado es fundamental. Una planeación fiscal deficiente puede transformar una utilidad esperada en una carga impositiva onerosa.

Este análisis exhaustivo desglosa los aspectos tributarios cruciales de la enajenación inmobiliaria, destacando las estrategias legales para minimizar el impacto fiscal, con especial atención a la normativa de 2025 y las obligaciones para los contribuyentes no residentes, incluyendo a los colombianos en el exterior.

I. Marco Conceptual de la Tributación Inmobiliaria en Colombia

1.1. La Naturaleza del Inmueble como Activo Fijo y su Impacto Fiscal

El punto de partida para determinar el tratamiento tributario de la utilidad obtenida en la venta de un bien raíz es su clasificación como **activo fijo**. Para la gran mayoría de personas naturales y jurídicas que no se dedican a la construcción, promoción o comercialización habitual de bienes raíces, el inmueble se enmarca dentro de esta categoría.

El criterio temporal de posesión es la regla de oro que establece la diferencia crucial en el régimen fiscal:

- **Posesión de menos de dos (2) años:** La utilidad generada en la enajenación de activos fijos poseídos por un término inferior a dos años no califica como Ganancia Ocasional, sino como **Renta Líquida** u ordinaria [1].
- **Posesión de dos (2) años o más:** La utilidad califica como **Ganancia Ocasional** [2].

Este umbral de 730 días es el eje central de la planeación fiscal en el sector inmobiliario, pues la diferencia en las tarifas aplicables puede ser significativa.

1.2. La Distinción Fundamental: Renta Ordinaria vs. Ganancia Ocasional

El legislador tributario colombiano establece una distinción clara para gravar las utilidades. La renta ordinaria está sujeta a tarifas progresivas y responde a la actividad económica habitual, mientras que la ganancia ocasional grava ingresos extraordinarios o de capital generados en un largo periodo de tiempo.

1.2.1. Venta a Corto Plazo (< 2 años) – Renta Ordinaria

Si la venta ocurre antes de que se cumplan los dos años de posesión, la utilidad se suma a la renta líquida del vendedor.

- **Para Personas Naturales Residentes:** La utilidad tributa según la tabla de tarifas progresivas del Impuesto sobre la Renta, que puede alcanzar una tarifa marginal máxima del **39%** sobre los ingresos más altos, en función del rango de Unidades de Valor Tributario (UVT) [2].
- **Para Personas Jurídicas:** La utilidad tributa a la tarifa general del Impuesto sobre la Renta y Complementarios, fijada actualmente en el **35%** [2].

1.2.2. Venta a Largo Plazo ($\geq$ 2 años) – Ganancia Ocasional

Cuando el inmueble ha sido poseído por dos o más años, la utilidad goza de un tratamiento tributario preferencial.

- **Tarifa Actualizada (2025):** Para el año gravable 2025, y de conformidad con las modificaciones introducidas por la Ley 2277 de 2022 (Art. 314 ET), la tarifa del Impuesto de Ganancia Ocasional es fija en el **15%** [3, 4].

La gran disparidad entre la tarifa máxima de renta ordinaria (39%) y la tarifa de ganancia ocasional (15%) subraya una política fiscal orientada a penalizar la especulación inmobiliaria de corto plazo. El contribuyente que se apresura a vender antes de cumplir los 2 años podría enfrentar una carga impositiva hasta 24 puntos porcentuales superior sobre la utilidad neta, lo que obliga a calcular si la urgencia de liquidez compensa el costo fiscal extraordinario.

Table 1: Comparativa de Tributación: Renta Ordinaria vs. Ganancia Ocasional (Persona Natural Residente)

Aspecto	Venta a Corto Plazo (< 2 años) - Renta Ordinaria	Venta a Largo Plazo (≥ 2 años) - Ganancia Ocasional
Definición	Utilidad se suma a la Renta Líquida Gravable	Ingreso Extraordinario o Ganancia de Capital
Tarifa Aplicable (PN)	Progresiva, hasta 39% (según rango UVT) [2]	Fija, 15% (Ley 2277 de 2022) [3, 4]
Beneficios/Exenciones	Aplican deducciones de Renta Ordinaria	Aplican Exenciones Específicas (ej. Art. 311 ET)
Planeación Fiscal	Muy limitada, alto riesgo fiscal	Estratégica, enfoque en maximizar el Costo Fiscal

II. La Estrategia de la Venta: Retención en la Fuente y Costo Fiscal

2.1. Retención en la Fuente: El Primer Cobro Fiscal

La Retención en la Fuente (RtF) opera como un mecanismo de anticipo del Impuesto sobre la Renta o Ganancia Ocasional. Este cobro se materializa obligatoriamente ante la Notaría, como parte del proceso de escrituración [5].

La tarifa estándar de RtF por la venta de bienes raíces (considerados activos fijos) para personas naturales es del **1%** del valor total de la enajenación (precio de venta) [6, 7]. Este monto es consignado por el notario y representa un crédito fiscal que el vendedor podrá descontar al momento de presentar su Declaración de Renta o Ganancia Ocasional anual [6].

Es fundamental distinguir que, si bien el 1% es la tarifa general para personas naturales, la legislación contempla tarifas superiores (por ejemplo, el 2.5% sobre el valor de venta en casos especiales, como ventas por personas jurídicas o ventas de bienes que no constituyan vivienda) [8]. La correcta aplicación de la retención evita requerimientos futuros por parte de la DIAN.

2.2. Determinación y Maximización del Costo Fiscal

La verdadera estrategia para mitigar la carga impositiva recae en la correcta y legal determinación del **Costo Fiscal** del inmueble. El impuesto se calcula únicamente sobre la **Utilidad** (Precio de Venta - Costo Fiscal) [8]. Maximizar el costo fiscal dentro del marco legal es la herramienta más efectiva para reducir la base gravable. El Estatuto Tributario (Artículos 69, 70, 72 y 73) ofrece varias alternativas:

2.2.1. Opción 1: Costo Histórico Ajustado por Inflación (Art. 70 y 73 ET)

El contribuyente puede tomar el costo de adquisición original (costo histórico) y sumarle un ajuste porcentual anual por la variación histórica de la propiedad raíz. Este ajuste se publica anualmente mediante decreto reglamentario.

- **Ajuste Vigente:** Por ejemplo, el Decreto 174 de 2025 (reglamentando los artículos 70 y 73 del ET) estableció un ajuste del **10.97%** para el costo fiscal de los activos fijos poseídos a diciembre 31 del año gravable 2024 [9, 10].
- **Relevancia:** Esta opción es vital para inmuebles poseídos por largos periodos, ya que permite capitalizar el efecto inflacionario acumulado, asegurando que la tributación recaiga sobre la ganancia real y no sobre la inflación nominal [8]. La planeación rigurosa exige la aplicación de la tabla de ajustes acumulados desde el año exacto de adquisición [11].

2.2.2. Opción 2: El Autoavalúo Declarado (Art. 72 ET)

El Estatuto Tributario permite que el contribuyente utilice como costo fiscal un autoavalúo o avalúo que haya figurado en la declaración del Impuesto Predial Unificado (IPU) y/o en la Declaración de Renta del año inmediatamente anterior a la enajenación [12, 13].

- **Controversia Interpretativa:** La conjunción "y/o" en el artículo 72 ha sido objeto de debate doctrinal. La DIAN ha emitido conceptos buscando claridad sobre si el valor debe figurar en ambas declaraciones o solo en una [12, 14]. En esencia, el valor aceptable como costo fiscal es el que el contribuyente haya denunciado de manera consistente y oportuna, bien sea en el Predial o en la Declaración de Renta, siempre que se cumplan los requisitos formales (Art. 72 ET).
- **Conflicto de Planeación:** Esta opción genera un dilema estratégico. Elevar el autoavalúo en la declaración del IPU minimiza la ganancia ocasional futura (reduciendo el impuesto en la venta). Sin embargo, un autoavalúo más alto implica un incremento directo en el pago anual del Impuesto Predial Unificado [15]. Los expertos deben proyectar el punto de equilibrio financiero óptimo: si el ahorro en el impuesto de renta/ganancia ocasional compensa el mayor gasto acumulado en impuesto predial durante los años previos a la venta.

2.2.3. Adiciones, Mejoras y Costos Capitalizables (Art. 69 ET)

El costo fiscal no solo incluye el precio de adquisición y los ajustes por inflación, sino también los costos de las adiciones y mejoras al inmueble que incrementen su valor, siempre que hayan sido capitalizadas (no deducidas como gasto) y debidamente soportadas [16, 17].

- **Soporte Documental:** Para que las inversiones en remodelaciones o ampliaciones sean aceptadas por la DIAN, el contribuyente debe contar con los comprobantes fiscales idóneos y las facturas correspondientes. En caso de ausencia de facturación adecuada, la Administración Tributaria, en aplicación del principio de la primacía de la sustancia sobre la forma (Art. 228 C.N. y jurisprudencia) [18], podría desconocer estos costos, lo que resultaría en una base gravable superior y un mayor impuesto.

Table 2: Opciones Legales para la Determinación del Costo Fiscal

Base Legal	Definición	Requisito Documental Clave	Implicación Estratégica

Costo Histórico	Precio de adquisición original (escritura)	Escritura de compraventa	Base mínima para cualquier cálculo.
Art. 73 ET (Ajuste)	Costo Histórico + Ajuste por Decretos Anuales	Decreto de ajuste aplicable (ej. D. 174/2025) [9]	Permite capitalizar el efecto inflacionario acumulado.
Art. 72 ET (Autoavalúo)	Valor en IPU/Renta del año anterior a la venta	Declaración de Renta e Impuesto Predial [12, 19]	Permite un salto de valor, pero eleva el Impuesto Predial.
Art. 69 ET (Mejoras)	Inversiones en mejoras que incrementen el valor del inmueble	Facturas y comprobantes fiscales [16]	Requiere documentación perfecta para ser aceptado.

III. Exenciones y Beneficios Fiscales Estratégicos (Vendedor)

3.1. Exención de Ganancia Ocasional por Venta de Vivienda de Habitación (Art. 311 ET)

El beneficio más significativo en la enajenación de bienes raíces para personas naturales residentes es la exención de la Ganancia Ocasional por la venta de la vivienda de habitación, siempre que el inmueble haya sido poseído por al menos dos años [20].

- **Límite de Exención:** La utilidad generada está exenta hasta un límite de **5,000 UVT** [4]. Considerando el valor de la UVT, esta exención puede representar una porción sustancial o la totalidad de la ganancia obtenida en la mayoría de las transacciones de vivienda.
- **Condición de Reinversión:** Para que proceda la exención, la ley es estricta: la totalidad de los recursos obtenidos en la venta deben ser destinados a la adquisición de otra vivienda de habitación o depositados en cuentas de Ahorro para el Fomento a la

Construcción (AFC), o utilizados para el pago de un crédito hipotecario vigente [19, 20].

- **Rigurosidad Reglamentaria:** El proceso de reinversión debe cumplirse dentro de plazos específicos (generalmente un año), y su reglamentación (Decreto 2344 de 2014) exige la correcta canalización y reporte de los fondos [21].

La aplicación de esta exención no es automática. El contribuyente debe incluir el valor de la venta en la casilla de Ingresos por Ganancia Ocasional, el Costo Fiscal correspondiente, y luego el valor exento (hasta 5,000 UVT) en la casilla de Ganancia Ocasional no gravada. Este proceso, debidamente documentado, permite que la utilidad neta gravable de esa operación sea cero, o se reduzca considerablemente [20].

3.2. Deducciones Vinculadas a la Financiación y Ahorro

Si bien estos beneficios se generan típicamente en la etapa de adquisición o tenencia, impactan directamente la renta ordinaria del contribuyente durante el periodo previo a la venta:

- **Deducción de Intereses Hipotecarios:** Los intereses efectivamente pagados por créditos hipotecarios de vivienda de habitación son deducibles de la renta líquida del contribuyente, con límites establecidos en UVT [22].
- **Cuentas AFC:** Los aportes depositados en cuentas AFC tienen el carácter de renta exenta, siempre que estén destinados a la adquisición o pago de vivienda, fomentando el ahorro y la inversión inmobiliaria a largo plazo [22].

IV. Implicaciones Tributarias en la Adquisición (Comprador)

4.1. Impuestos de Transferencia, Notariado y Registro

Al formalizar la compraventa, el comprador asume la mayor carga de los impuestos y gastos de transferencia, los cuales, desde una perspectiva fiscal, se capitalizan al costo del activo.

- **Gastos Notariales (Escrituración):** La tarifa notarial por derechos de escrituración es generalmente el 0.54% del valor del inmueble, dividida al 50% entre comprador y

vendedor. El comprador paga su parte, aproximadamente el 0.27% [7].

- **Impuesto de Registro y Beneficencia:** Estos impuestos, de naturaleza departamental, son obligatorios para formalizar el traspaso en el Registro de Instrumentos Públicos. Su costo oscila entre el 1.67% y el 2% del valor del inmueble, siendo asumido casi en su totalidad por el comprador [7]. El comprador debe verificar la tarifa departamental específica [5, 23].

4.2. Incentivos para Vivienda de Interés Social (VIS y VIP)

La política estatal promueve la vivienda social mediante beneficios territoriales específicos. Por ejemplo, normativas departamentales como la Ordenanza 14 de 2024 (mencionada en el material de referencia) pueden establecer la exoneración del 100% del Impuesto de Registro para Viviendas de Interés Prioritario (VIP) y del 50% para Viviendas de Interés Social (VIS) [24]. Estos beneficios, al reducir el costo de adquisición, fomentan la inversión en este segmento.

4.3. Impuesto Predial Unificado (IPU): Base Gravable y Realidad Económica

El Impuesto Predial Unificado es un tributo municipal o distrital (Ley 44 de 1990) [25] cuya base gravable es el Avalúo Catastral o, si el contribuyente lo ejerce, el Autoavalúo [26].

- **Consistencia y Legalidad:** Aunque el avalúo catastral se usa prioritariamente para fines fiscales y suele ser inferior al avalúo comercial [15], la jurisprudencia del Consejo de Estado ha enfatizado el principio constitucional de la **sustancia sobre la forma** en materia tributaria [18, 27].
 - **Prevalencia de la Realidad:** En caso de divergencia entre lo reportado por el catastro y la realidad observable del inmueble al 1º de enero (fecha de causación del impuesto), deben prevalecer las particularidades reales y la realidad económica del predio [27]. Esto implica que las autoridades territoriales y la DIAN tienen la potestad de revisar la base gravable si detectan una inconsistencia clara, especialmente cuando el contribuyente ha utilizado un autoavalúo bajo para reducir el Predial, pero simultáneamente se prepara para una venta posterior a un precio comercial sustancialmente mayor, lo cual podría impactar la determinación del costo fiscal según el Artículo 72 ET.
-

V. Régimen de No Residentes y Colombianos en el Exterior

Para la diáspora colombiana y los inversores extranjeros, la venta de inmuebles en Colombia exige una comprensión estricta del concepto de residencia fiscal y de las obligaciones cambiarias.

5.1. Determinación de la Residencia Fiscal

El primer paso es definir si el vendedor mantiene o no la residencia fiscal en Colombia (Art. 10 ET). Un colombiano que reside en el exterior puede seguir siendo considerado residente para efectos tributarios si cumple ciertas condiciones, como permanecer en Colombia por más de 183 días en cualquier periodo de 365 días continuos [28]. La calidad de residente o no residente define el formulario de declaración y las tarifas aplicables.

5.2. Tributación de No Residentes

La venta de un inmueble situado en Colombia se considera, sin excepción, una renta de fuente nacional. El no residente solo tributa por las rentas obtenidas en el territorio colombiano [29].

- **Utilidad gravada como Renta Ordinaria (< 2 años):** Si el inmueble se posee por menos de dos años, la utilidad tributa a una tarifa fija del **35%** sobre la renta gravable de fuente nacional (Art. 247 ET) [30].
- **Utilidad gravada como Ganancia Ocasional ($\geq$ 2 años):** Si el inmueble se posee por dos años o más, la utilidad tributa a la tarifa fija del **15%** (Ganancia Ocasional, según la Ley 2277 de 2022) [4].

5.2.1. El Riesgo de la Retención Insuficiente

La Retención en la Fuente del 1% aplicada en la notaría (Art. 398 ET) es un anticipo que, aunque se practica comúnmente, es notablemente inferior a la tarifa real del impuesto final

(15% o 35% de la utilidad).

La ley exige que los no residentes declaren si sus ingresos superan los umbrales mínimos (ej. 10,000 UVT) y si no se les practicaron las retenciones específicas para no residentes (Artículos 407 a 411 ET). Dado que el notario usualmente aplica solo la retención del 1%, la utilidad generada por la venta obligará al no residente a presentar la Declaración de Renta (Formulario 110) para liquidar el 15% o 35% sobre la utilidad fiscal, quedando un saldo a pagar considerablemente mayor, compensando apenas el anticipo del 1% [29].

Table 3: Resumen Tributario para la Venta de Inmuebles (Vendedor)

Categoría	Tiempo Posesión	Régimen Fiscal	Tarifa Aplicable (Utilidad)	Retención en Fuente (Valor Venta)
Residente (PN)	< 2 años	Renta Ordinaria	Progresiva (0% - 39%) [2]	1% (Anticipo) [6]
Residente (PN)	$\geq$ 2 años	Ganancia Ocasional	15% Fija [4]	1% (Anticipo) [6]
No Residente (PN)	< 2 años	Renta Ordinaria	35% Fija [30]	1% (Anticipo, a liquidar en F. 110) [29]
No Residente (PN)	$\geq$ 2 años	Ganancia Ocasional	15% Fija [4]	1% (Anticipo, a liquidar en F. 110) [29]

5.3. Impacto de los Convenios de Doble Imposición (CDI)

Los CDI (como el que existe entre Colombia y España [31]) no eliminan la tributación en el país donde se ubica el inmueble, sino que la armonizan.

- **Regla General:** El Artículo 6 de los CDI (Rentas Inmobiliarias) establece que las rentas obtenidas por un residente de un Estado Contratante de bienes inmuebles situados en el otro Estado Contratante (Colombia) **pueden someterse a imposición en ese otro Estado** [32].
- **Principio de Fuente:** Colombia mantiene la potestad tributaria primaria y total para

gravar la ganancia generada por la venta del activo en su territorio. El país de residencia del vendedor (ej. EE. UU. o España) aplicará, posteriormente, un mecanismo de mitigación de la doble imposición (crédito fiscal o exención) sobre el impuesto ya pagado en Colombia [33].

5.4. Control Cambiario y Repatriación de Fondos

Para los no residentes, el cumplimiento tributario debe ir acompañado del cumplimiento del régimen cambiario. Si un no residente invirtió divisas para adquirir el inmueble, esa operación se considera Inversión Extranjera Directa (IED).

- **Obligación de Registro:** El inversionista extranjero que adquiere un inmueble en Colombia debe registrar su inversión ante el Banco de la República [34, 35]. Este registro no solo formaliza el origen de los fondos, sino que es la condición *sine qua non* para poder, al momento de la venta, repatriar legalmente el capital invertido y las utilidades obtenidas en divisas a través del mercado cambiario regulado [36]. La omisión de este registro compromete seriamente la capacidad de girar fondos al exterior, exponiendo al contribuyente a sanciones cambiarias.

VI. Planeación Estratégica y Cumplimiento Documental

6.1. Checklist Documental para una Venta Fiscalmente Eficiente

La defensa ante la DIAN y el éxito de la planeación se sustenta en la documentación. Antes de cualquier enajenación, el vendedor debe recopilar y validar los siguientes documentos para maximizar su costo fiscal y aplicar exenciones:

1. **Costo Histórico:** Escritura pública de adquisición.
2. **Ajuste por Inflación:** Certificado o referencia al Decreto de Ajuste Anual aplicable al año de adquisición y posteriores (ej. Decreto 174/2025) [9].
3. **Autoavalúo (Art. 72 ET):** Copias de la Declaración del Impuesto Predial Unificado (IPU) y Declaración de Renta del año gravable inmediatamente anterior a la venta [12, 19].
4. **Mejoras y Adiciones:** Facturas de venta y comprobantes de pago de todas las

inversiones capitalizables realizadas en el inmueble [16].

5. **Exención de Vivienda (Art. 311 ET):** Certificados de las entidades financieras que demuestren el depósito de los fondos de la venta en cuentas AFC o el comprobante de la destinación de los recursos al pago de deuda hipotecaria o adquisición de nueva vivienda [20].

6.2. Riesgos de Elusión: La Mirada de la DIAN

La administración tributaria colombiana, respaldada por el Consejo de Estado, mantiene una postura firme en la aplicación del principio de la realidad económica.

- **Sustancia sobre Forma:** Si bien existe la presunción de veracidad de los hechos declarados por el contribuyente [37], la DIAN está facultada para desconocer transacciones o estructuras que, si bien cumplen con la formalidad legal, sacrifican la debida determinación del tributo, violando el principio de equidad y capacidad contributiva [18].
- **Enajenación Indirecta:** Una estrategia comúnmente utilizada para evitar el impuesto de ganancia ocasional inmobiliaria es la venta de acciones de una sociedad (SAS) cuyo único o principal activo es el inmueble. La legislación (Art. 90-3 ET, reglamentado por Decreto 1103 de 2020) contempla reglas específicas de enajenación indirecta de activos subyacentes [38, 39]. La DIAN puede recalificar la operación y gravar la utilidad como si se tratara de la venta directa del inmueble si la sustancia económica así lo demuestra, asegurando que no se utilice la figura societaria para eludir la tributación inmobiliaria.

VII. Conclusiones y Recomendaciones

La compra y venta de bienes inmuebles en Colombia es un campo minado fiscal donde la improvisación resulta costosa. La transición de Renta Ordinaria a Ganancia Ocasional, marcada por el periodo de dos años de posesión, es la decisión de tiempo más importante, determinando si la utilidad tributa al 15% fijo o hasta el 39% progresivo.

El éxito financiero de la transacción no se define al fijar el precio de venta, sino al ejecutar una planeación tributaria robusta que maximice el costo fiscal. La adecuada elección entre el ajuste histórico (Art. 70 ET) o el autoavalúo (Art. 72 ET), junto con el soporte irrefutable de mejoras capitalizables, es indispensable.

Para las personas naturales, la exención de 5,000 UVT por venta de vivienda de habitación es el principal escudo fiscal, pero su aplicación requiere el cumplimiento estricto de la condición

de reinversión, lo que obliga a la planeación financiera del destino de los fondos post-venta.

Finalmente, para la audiencia de colombianos en el exterior, la gestión rigurosa del Control Cambiario (Registro de la IED) y la conciencia de que la Retención en la Fuente notarial del 1% es insuficiente frente a la obligación real de impuesto (15% o 35% de la utilidad) son aspectos críticos que deben ser abordados con anticipación mediante el Formulario 110.

VIII. Referencias Legales y Doctrinales

1. **Legislación Primaria:**

- Estatuto Tributario (ET) de Colombia. Artículos 26, 69, 70, 71, 72, 73, 300, 311, 314, 398, 407-411, 592.
- Ley 2277 de 2022. (Reforma Tributaria, modifica tarifas de Ganancia Ocasional) [4].
- Ley 44 de 1990. (Impuesto Predial Unificado) [25].

2. **Normatividad Reglamentaria y Doctrina DIAN:**

- Decreto 2344 de 2014. (Reglamenta Art. 311 ET, Exención vivienda) [21].
- Decreto 174 de 2025. (Ajuste fiscal de activos fijos, Art. 70 y 73 ET) [9, 10].
- Concepto 16511 de 2023, DIAN. (Posesión < 2 años = Renta Líquida) [1].
- Oficio 903255 de 2021, DIAN. (Aclaración Art. 72 ET sobre autoavalúo) [12].

3. **Jurisprudencia y Altas Cortes:**

- Sentencia C-333/17, Corte Constitucional. (Costo Fiscal de Inmuebles) [40].
- Pronunciamientos del Consejo de Estado. (Aplicación del Principio de Sustancia sobre Forma e Impuesto Predial) [18, 26, 27, 37].
- Decreto 1103 de 2020. (Reglamenta la enajenación indirecta) [38].

4. **Régimen Cambiario e Internacional:**

- Banco de la República. (Conceptos sobre Control Cambiario e IED, requerimiento de registro) [34, 36].
- Artículo 6. Convenios para Evitar la Doble Imposición (CDI). (Rentas inmobiliarias) [32].