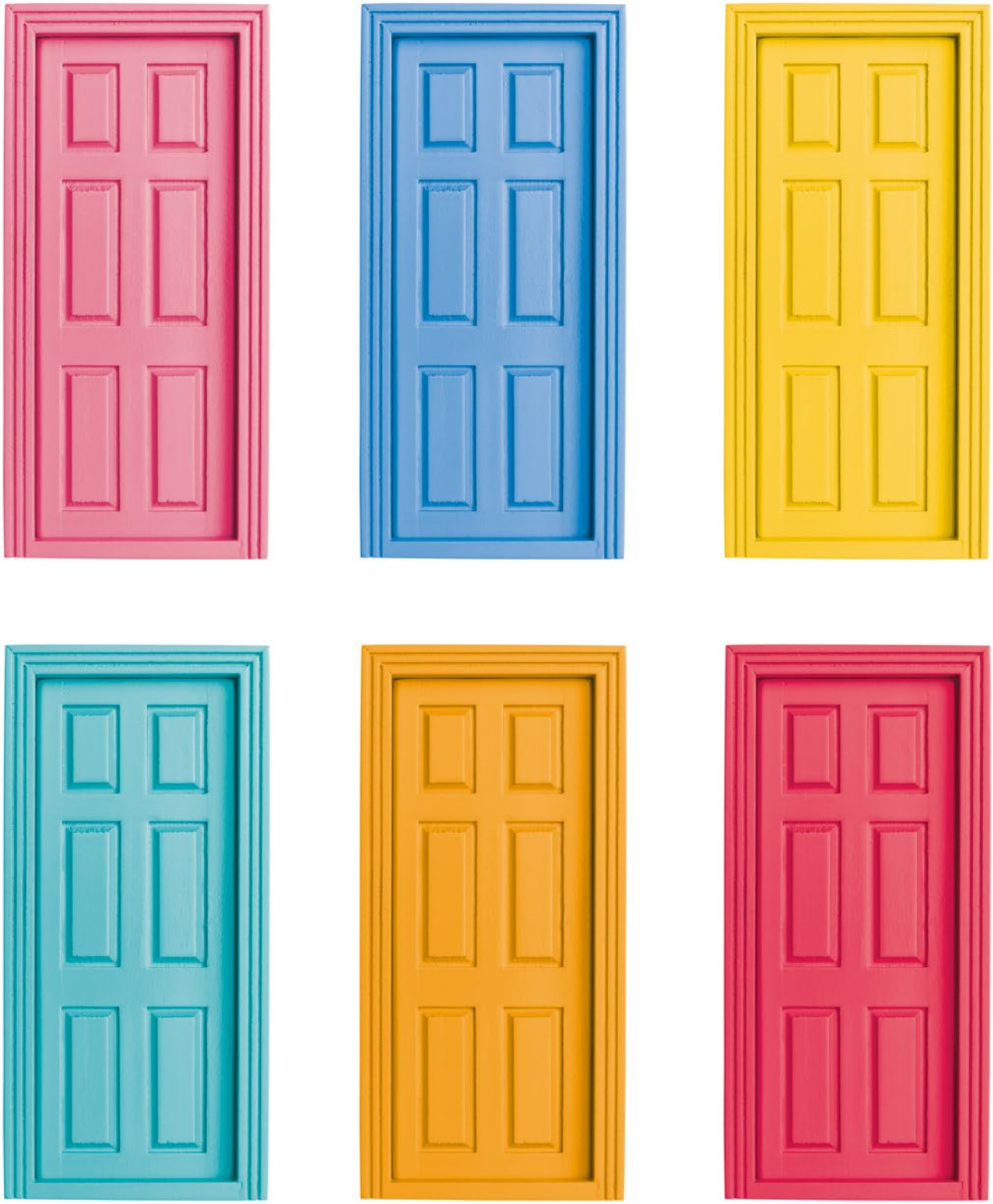
fotocasa

Tendencias del mercado del alquiler



1.

Hacia un mayor equilibrio entre alquiler y propiedad

Beatriz Corredor, Directora de Relaciones Institucionales del Colegio de Registradores y ex ministra de Vivienda

2.

El alquiler ha llegado a España para quedarse

Beatriz Toribio, Responsable de Estudios y portavoz de fotocasa

3.

Una vivienda digna, un alquiler justo

Josep Maria Montaner, responsable de la política de Vivienda Del Ayuntamiento de Barcelona

4.

Aspectos sociales en el acceso a una vivienda digna

Marta Higueras Garrobo, Primera Teniente de Alcalde del Ayuntamiento de Madrid, Delegada del Área de Gobierno de Equidad, Derechos Sociales y Empleo

5.

¿Es una medida adecuada la regulación de los alquileres?

Gonzalo Bernardos, Profesor de Economía de la Universidad de Barcelona

6.

Las SOCIMI, protagonistas en el mercado del alquiler de vivienda

José Luis Ruiz Bartolomé, Socio de Chamberí Asset Management y autor de "Vuelve, ladrillo, vuelve"

7.

¿Es buena idea comparar el precio del alquiler y la mensualidad hipotecaria para decidirse por el alquiler o la compra?

Pau A. Monserrat, economista de iAhorro.com y FuturLegal.com y Profesor asociado de Economía Financiera en la UIB

8.

El alquiler es un tema importante y urgente para la juventud

Víctor Reloba López, Vicepresidente del Consejo de la Juventud de España (CJE)

9.
El alquiler, siempre con fianza

Gustavo Rossi, Fundador y Presidente de Alquiler Seguro

10.
¿Qué vacíos legales existen a la hora de alquilar?

Luis Delgado Giménez, abogado de Legálitas

11.
Los fraudes más comunes a la hora de alquilar y cómo evitar ser engañados

Ileana Izverniceanu de la Iglesia, portavoz y Directora de Comunicación y Relaciones Institucionales de OCU

12.
La economía colaborativa en el mercado del alquiler

Lucía Hernández, experta en turismo colaborativo y parte del equipo de OuiShare

13.
Alquilar de la mano de un profesional para evitar problemas

Sergio Marcos, director de formación de fotocasa Academy



fotocasa



1

HACIA UN MAYOR EQUILIBRIO ENTRE ALQUILER Y PROPIEDAD

Por Beatriz Corredor Sierra

España, con el 78,2%, es uno de los estados con el porcentaje de propietarios más elevado de la Unión Europea, sólo por detrás de los antiguos países del Este.

Entre los múltiples efectos sobrevenidos de la pasada crisis inmobiliaria figura la caída de algunos de los axiomas que con más certeza **parecían describir el mercado español**, como aquello de que *el precio de los pisos nunca baja*. Otros, sin embargo, sólo se han matizado ligeramente; me refiero a lo de que *España es un país de propietarios*.

Los datos evidencian que así era **antes de la crisis** y ratifican que lo sigue siendo después, aunque en un porcentaje inferior.

Tomando las últimas estadísticas de Eurostat, correspondientes a 2015, **el 21,8% de la población vive de alquiler en nuestro país**, incluyendo en dicho porcentaje, el 12,7% que alquila sus viviendas a precio de mercado y el 9,1% que lo hace en régimen de arrendamiento protegido o alojamiento gratuito.

Sumando ambos conceptos, se supera la barrera del 20% (frente al 19,4% de 2007), lo que hace un tiempo parecía infranqueable, aunque España aún se sitúe a gran distancia de otros países de nuestro entorno, como **Alemania, donde el 47,5% de los ciudadanos vive en régimen de arrendamiento**; Austria, con un 44,3% de inquilinos; Dinamarca, con el 37,3%, o Reino Unido, con el 36,5%.

No obstante, incluso en todos estos países, que son los más propensos al alquiler, más de la mitad de su población reside en viviendas de su propiedad, aunque **España, con el 78,2%, es uno de los estados con el porcentaje de propietarios más elevado de la Unión Europea**, sólo por detrás de los antiguos países del Este.



Beatriz Corredor Sierra

Directora de Relaciones Institucionales del Colegio de Registradores y Ex ministra de Vivienda

@BeatrizCorredor

El **incremento de la opción por el alquiler** en los últimos años parece que estadísticamente ha discurrido en paralelo a las dificultades económicas, especialmente la destrucción de empleo y a la restricción del crédito, lo cual tuvo su correlación en la acusada caída en las compraventas de viviendas.

Sin embargo, **en 2015 suben de manera simultánea los alquileres y, por primera vez desde la crisis, las compraventas**. Dicho en otras palabras, la tendencia que la mayoría de los españoles siente por la propiedad inmobiliaria no menoscabó la inclinación que otra parte de la población empieza a mostrar hacia el arrendamiento.

Es pronto para saber si se trata de un cambio de carácter estructural o simplemente un movimiento coyuntural, consecuencia de la gran demanda de vivienda embalsada durante la crisis, pero sí es un buen momento, y de ahí la oportunidad de la publicación de este libro blanco, para repasar las medidas adoptadas en las últimas legislaturas y apuntar los puntos débiles que aún se detectan para avanzar hacia el **necesario equilibrio del mercado inmobiliario**.

Existía desde hace tiempo un consenso general sobre la necesidad de aumentar la oferta de viviendas en alquiler en nuestro país. Con esta finalidad **se han venido adoptando medidas normativas, administrativas y fiscales que, junto con las ayudas públicas destinadas a colectivos especialmente necesitados de protección, favorecen el alquiler**. Asimismo se han regulado figuras de inversión colectiva y se ha agilizado el desahucio en caso de impago, manteniendo la protección de los inquilinos y el equilibrio de derechos y obligaciones entre éstos y los propietarios.

Entre las iniciativas legislativas cabría destacar la Ley 19/2009, de medidas de fomento y agilización procesal del alquiler que **incrementó la seguridad jurídica de los propietarios** en caso de impago de rentas, preservando, al mismo tiempo, los derechos de los inquilinos de buena fe. Una línea en la que profundizó la Ley 4/2013, de medidas de flexibilización y fomento del mercado del alquiler de viviendas, la última reforma en profundidad de la Ley de Arrendamientos Urbanos, que regula la inscripción en el Registro de la Propiedad, **agiliza los trámites en caso de impago y reduce los plazos legales de duración del contrato de arrendamiento**. Es este otro de los grandes debates sobre el arrendamiento residencial, entre quienes apuestan por **suprimir la prórroga forzosa** a favor del arrendatario y los partidarios de mantener alguna limitación para proteger la estabilidad del mismo.

La tendencia que la mayoría de los españoles siente por la propiedad inmobiliaria no menoscabó la inclinación que otra parte de la población empieza a mostrar hacia el arrendamiento.

Para desarrollar el **mercado arrendaticio de viviendas** también se considera fundamental su profesionalización, con agentes de mayor tamaño y un alto nivel de competencia, frente a la atomización secular del mercado español, tradicionalmente en manos de particulares. En este ámbito cabe citar, entre otras iniciativas, la **regulación de las Sociedades Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario (Socimis)**, que inspiradas en los REIT anglosajones, se introdujeron en el ordenamiento español en 2009, mejorándose su fiscalidad en 2013. Ya son más de una veintena las Socimis cotizadas, aunque no todas ellas tengan como negocio el arrendamiento de viviendas.

Quizás el siguiente paso sería **avanzar en medidas que estimularan la inversión de estos fondos en activos** destinados al alquiler residencial.

Buena parte de este auge se puede atribuir a la **mejora de la fiscalidad**, que grava los ingresos procedentes del arrendamiento de viviendas, ya sea el régimen general para particulares que quieren destinar sus ahorros a viviendas en alquiler, o los regímenes especiales en el Impuesto de Sociedades.

Todo ello, junto a la menor rentabilidad que otros activos ofrecen a inversores y ahorradores, puede estar contribuyendo a lo que muchos definen ya como la ***moda del alquiler*****; una moda que considero que ha venido para quedarse**.

En el futuro se sabrá en qué proporción, porque como sentencia el estudio de fotocasa "*Los españoles y su relación con la vivienda en 2015*", pese a la crisis, **7 de cada 10 españoles prefieren comprar a alquilar**. Es exactamente el mismo porcentaje de ciudadanos que en la Unión Europea elige el alquiler como forma de vida.

No se trata, por tanto, de lograr un cambio de cultura o de mentalidad en la sociedad española respecto al modo de acceso al hogar preferido por los ciudadanos, sino de alinear correctamente los incentivos (normativos, fiscales y presupuestarios) para **garantizar una verdadera libertad de elección**, fundamentada no sólo en la capacidad adquisitiva de cada uno sino, sobre todo, en sus circunstancias vitales, personales y profesionales.

7 de cada 10 españoles prefieren comprar a alquilar



2

EL ALQUILER HA LLEGADO A ESPAÑA PARA QUEDARSE

Por Beatriz Toribio

Según el estudio 'Los españoles y su relación con la vivienda', en 2015 un 23,5% de los españoles vivía en régimen de alquiler frente al 15% que lo hacía en 2011.

Dice el refrán que pasada la tempestad llega la calma. **El mercado inmobiliario español** después de ocho años de ajuste, aunque aún no se ha recuperado del todo, vive un momento dulce gracias a la vuelta del crédito, la **estabilización de los precios** y el apetito inversor. Ya no necesita de respiración asistida.

Es buen momento para reflexionar sobre los cambios que nos ha dejado la crisis. Uno de los más importantes es el **mayor protagonismo del mercado del alquiler.**

Durante años ha existido en España una especie de complejo a vivir de alquiler. Estaba muy arraigada entre los españoles **la creencia de que alquilar es tirar el dinero** porque la vivienda es una de las mejores inversiones del mercado. Hoy, después de todo lo que hemos vivido, cada vez menos gente piensa así y son más los que se decantan por arrendar.

La pregunta es, **¿se mantendrá esta tendencia en un país con un fuerte arraigo a la propiedad y en un contexto de tipos bajos, euríbor en mínimos históricos e inversores que vuelven a confiar en 'el ladrillo'?**

Sí, el alquiler ha llegado a España para quedarse. Según el estudio '*Los españoles y su relación con la vivienda*', en 2015 un 23,5% de los españoles vivía en régimen de alquiler frente al 15% que lo hacía en 2011. Pero si lo comparamos con los niveles del 'boom' –entre el 7 y el 9%, según las diferentes fuentes–, **el alquiler se ha triplicado con la crisis.**

Sin duda es un porcentaje muy reducido si



Beatriz Toribio

Responsable de Estudios y portavoz de fotocasa

@toribiobea

nos comparamos con vecinos europeos como Alemania, el país del alquiler por antonomasia, con un 50% de inquilinos. Pero en tan solo cuatro años hemos dado un salto importante y hemos ganado mucho terreno. Este **23,5% de españoles viviendo de alquiler nos acerca al 30% de la población de la Unión Europea** que de media, según datos de Eurostat, vive en régimen de arrendamiento.

Hemos comprobado que el alquiler es una buena opción en según qué momentos de nuestra vida y nos da una mayor flexibilidad y libertad

Pero lo que también refleja este estudio de fotocasa es que, pese a todo lo ocurrido en el mercado en los peores años de la crisis (desplome de los precios, hipotecas por las nubes, desahucios), somos y seguiremos siendo un país de propietarios. **7 de cada 10 españoles prefieren vivir en un piso de su propiedad y consideran que a largo plazo es más rentable comprar que alquilar**. Una visión que también está muy extendida entre quienes alquilan, ya que un 47% de los actuales inquilinos nos dice que también preferirían vivir en una casa de su propiedad.

Si somos un país de propietarios, **¿por qué cada vez más gente alquila?** Por necesidad. Pese a la mejora del crédito y a las oportunidades que ofrece el mercado tras un desplome de los precios del 45%, según el Índice Inmobiliario de fotocasa, son muchos los españoles que no pueden permitirse la compra de una vivienda debido a su situación económica: inestabilidad laboral, bajos sueldos, imposibilidad de acceder a la financiación o **miedo a no poder hacer frente a los costes** de la compra de una vivienda. El alquiler es su única alternativa.

Defensores del alquiler

Pero también se está produciendo un cambio de mentalidad a favor del alquiler, que era muy necesario en nuestro país. Gracias a todo lo que ha pasado, hemos comprobado que **el alquiler es una buena opción en según qué momentos de nuestra vida** y nos da una **mayor flexibilidad y libertad** en un mundo tan cambiante como el actual. Según nuestros datos, solo 4 de cada 10 españoles considera que alquilar es tirar el dinero (en 2011 esta proporción era 6 de cada 10) y 8 de cada 10 defienden que es una opción firme de vida.

Lo más interesante de esta imagen más positiva del alquiler que se está instaurando en nuestra sociedad, es ver cómo crecen poco a poco los convencidos del alquiler. Aunque somos un país de propietarios, según nuestros estudios, **un 16% de los españoles prefiere vivir en régimen de arrendamiento** antes que en una vivienda de su propiedad, porcentaje que se eleva al 33% entre los actuales inquilinos. **Son los grandes convencidos del alquiler**, los que no cambiarían esta opción por ninguna otra, entre otras razones, porque les permite cambiar de casa cuando quieran y no tienen que hacer frente a los costes de una vivienda en propiedad. Y su perfil está cambiando, ya no se circunscribe a jóvenes que buscan emanciparse, sino que **cada vez hay más profesionales y cabezas de familia que optan por arrendar** antes que comprar.

En definitiva, por un lado la pérdida de poder adquisitivo y la inestabilidad laboral están llevando a cada vez más españoles a alquilar. Pero también se está produciendo un cambio cultural, por lo que **tenemos que aprovechar esta mayor tendencia a favor del alquiler en España para que deje de ser el gran olvidado en nuestro mercado inmobiliario**.

Muchos fondos e inversores extranjeros han visto una oportunidad en este cambio y se están posicionando,

lo que esperemos traiga una profesionalización de este sector y una **mayor oferta que frene la presión que está ejerciendo la demanda** en determinadas zonas de Barcelona y Madrid, donde el índice fotocasa está registrando subidas que van del 10 al 20%, algo que no veíamos desde hace muchos años.

En el resto del país, la tendencia de los precios es más hacia la normalización, pero **si queremos que éste sea un mercado estable se necesita también una mayor apuesta desde las diferentes administraciones**: estímulos fiscales tanto para la oferta como para la demanda, seguridad jurídica, alquiler social y medidas que faciliten el arrendamiento a los jóvenes. Son iniciativas que requiere el alquiler para dejar de ser residual.

Apostar más por el alquiler **favorecería la movilidad laboral** y, por lo tanto, ayudaría a reducir el desempleo en España, permitiría un menor endeudamiento por parte de las familias y un mejor aprovechamiento de las viviendas vacías. No dejemos pasar esta oportunidad de cambio.

Solo 4 de cada 10 españoles considera que alquilar es tirar el dinero



3

UNA VIVIENDA DIGNA, UN ALQUILER JUSTO

Por Josep Maria Montaner

El mercado de la vivienda en Barcelona ha experimentado profundos cambios en los últimos años. La crisis, la disminución de la renta de las familias o las restricciones financieras, pero también conceptos globales como la movilidad geográfica, familiar o laboral, han provocado que los contratos de alquiler superaran ya en 2013 en mucho a los de propiedad. Desde el 2007 se había incrementado en un 87% el número de contratos de alquiler registrado en la ciudad.

Una de las herramientas en las que estamos trabajando en el Ayuntamiento de Barcelona es la creación de un índice para impedir alquileres abusivos. Ya en diciembre pasado se aprobó la creación del Observatorio Metropolitano de la Vivienda, que es el órgano encargado de establecer la metodología y confeccionar el índice. Además hemos analizado los diferentes observatorios que existen en Europa –el 24 de octubre de 2016 lo debatimos en el marco de las Jornadas del Derecho a la Vivienda- y analizado los casos más paradigmáticos, de Berlín y París. Es por eso que, tras el anuncio de la Generalitat a la creación de este índice, el pasado 18 de enero, nos congratulamos de que finalmente hayan aceptado la propuesta, no sólo para Barcelona y el Área Metropolitana, sino también para el conjunto de Catalunya.

Aun así, las singularidades de Barcelona requieren una regulación específica. La propuesta del índice sería un punto de partida. Sin embargo, en la capital catalán, el problema es ciertamente más complejo.

Un mercado especulativo no interesa a nadie.

Barcelona es la ciudad del Estado con una proporción más alta de viviendas en régimen del alquiler, un 30% del total, y la que se ve



Josep Maria Montaner

Es doctor en arquitectura, catedrático de la Escuela Técnica Superior de Arquitectura de Barcelona y autor de más de 40 libros, el último publicado este mismo año, *Barcelona, espais singulars*. Ha sido Premio Nacional de Urbanismo en España y codirector del Laboratorio de Vivienda del Siglo XXI de la Universidad Politécnica de Catalunya. Actualmente es Concejal de Vivienda y del distrito de Sant Martí del Ayuntamiento de Barcelona.

@jm_montaner

más afectada por las oscilaciones de este mercado. También es la que tiene los precios más altos de alquiler y la que más ha incrementado los precios en el último año.

El del alquiler se ha convertido en un mercado estresado en el que hay más demanda que oferta, y en el que el uso de la vivienda como residencia habitual se ve presionado por los pisos turísticos ilegales, la atracción de la ciudad de Barcelona como foco de inversión inmobiliaria extranjera y los malos usos de la vivienda por parte de grandes propietarios, entre otros.

Todo ello ha provocado un aumento desproporcionado del precio de los alquileres, que ha generado una burbuja inmobiliaria con graves consecuencias y dentro de una regulación demasiado laxa para poder hacer frente a esa desestabilización del mercado.

Barcelona es la ciudad del Estado con una proporción más alta de viviendas en régimen del alquiler, un 30% del total, y la que se ve más afectada por las oscilaciones de este mercado.

Sólo utilizando todas las herramientas disponibles y creando algunas de nuevas podremos superar la burbuja inmobiliaria de los precios del alquiler.

En la ciudad condal, la media del esfuerzo económico que han de realizar las unidades familiares para el pago del alquiler es muy superior a la del resto del Estado. Además, las zonas donde las rentas son más bajas son también las zonas donde la proporción del incremento de precio y el esfuerzo familiar por asumir los costes de la vivienda es mayor. Mayor presión en familias con rentas bajas que han de dedicar alrededor del 30% de sus ingresos a los gastos de vivienda.

Con la situación de emergencia habitacional actual, muchas familias viven al límite de sus posibilidades. Es por eso que, des del Ayuntamiento de Barcelona, se han multiplicado las ayudas para el pago de alquileres.

Estamos multiplicando la capacidad productiva del Patronato Municipal de la Vivienda, para el 2025 prevemos haber construido más de 8 mil pisos nuevos.

Por primera vez, la dotación económica de las ayudas al alquiler en Barcelona se ha incrementado hasta los 11,8 millones, en 2016. Además, se han implementado toda una serie de medidas.

Poder disponer de un parque público es esencial para dar respuesta a las necesidades de la población; es decir, de un parque a un precio asequible para personas que no pueden acceder al mercado libre del alquiler. Actualmente, el parque que gestiona el Ayuntamiento es de poco más de 10 mil viviendas. Para ampliar este parque estamos multiplicando la capacidad productiva del Patronato Municipal de la Vivienda, que es la entidad que se encarga de su producción y gestión, para que puedan pasar de construir unos 200 pisos anuales a más de 800 de media anual a lo largo de 10 años. Es decir, para el 2025 prevemos haber construido más de 8 mil pisos nuevos.

La construcción es, sin embargo, un proceso largo. Es por ello que explotamos también otras vías para incrementar el parque público y destinarlo principalmente al alquiler.

El Ayuntamiento ha iniciado una potente campaña para captar pisos para la Bolsa Pública de Alquiler, con las máximas garantías e incentivos. Entre las cuales destacan los 1.500 euros que se dan al propietario por incluir la vivienda en la Bolsa y hasta 6.000 euros por liquidación de deuda en el caso de viviendas en proceso

judicial. Se le garantiza el cobro y el mantenimiento del piso. También se ofrecen ayudas para la rehabilitación y una subvención del 50% en la cuota del IBI, además de asesoramiento técnico y jurídico.

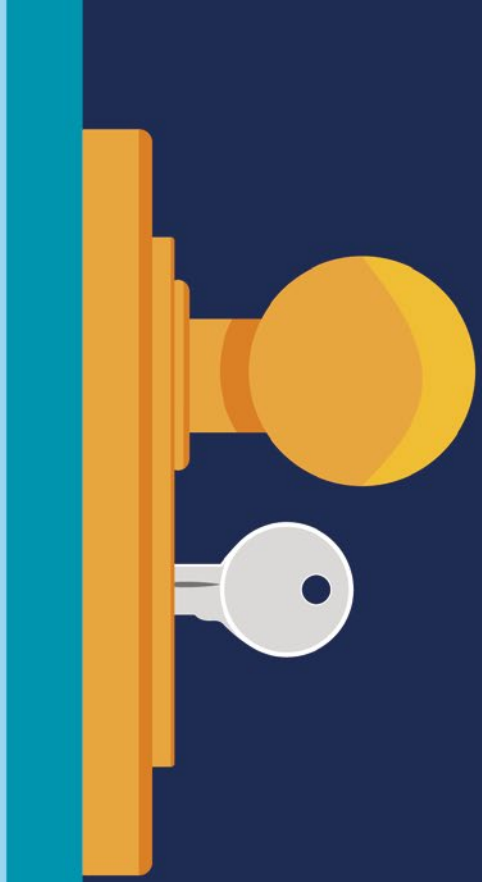
El Ayuntamiento ha iniciado una potente campaña para captar pisos para la Bolsa Pública de Alquiler, con las máximas garantías e incentivos.

Otra de las propuestas es la creación de una Asociación de Vivienda Asequible, al estilo de las *Housing Association* plenamente consolidadas en países como Holanda o Reino Unido y en ciudades como Viena. Esta asociación se gestionaría como una sociedad mixta que permitiría sumar la capacidad de inversión para la promoción de vivienda protegida de alquiler con la de producción.

También hay otras líneas que estamos explorando, como la creación de cooperativas de vivienda en cesión de uso, lo que hemos denominado covivienda, la implementación de proyectos de masovería urbana y el impulso de las entidades sociales en la generación y gestión de vivienda de alquiler.

Cambios de mentalidad y de legislación

Sin embargo, lo que no hay que olvidar es que el paso realmente urgente y necesario es un cambio en la legislación. El Ayuntamiento de Barcelona ha exigido tanto a la Generalitat como al Gobierno del Estado que modifiquen la normativa para regular y sancionar los alquileres abusivos y también para obligar a los grandes propietarios a asumir los costes que ahora asumen los ayuntamientos, costes de vivienda y de recursos sociales. Se trata de afrontar realmente el problema. No se puede aplazar más. Un mercado sano permite generar confianza e inversión y, al mismo tiempo, no amenazar el derecho a la vivienda de toda la ciudadanía. Se está iniciando una nueva cultura de la vivienda donde la responsabilidad y la justicia no están reñidas con la inversión



4

ASPECTOS SOCIALES EN EL ACCESO A UNA VIVIENDA DIGNA

Por Marta Higueras Garrobo

La expulsión de millones de trabajadores del sistema productivo y la falta de cobertura social a los mismos ha provocado, durante estos años, un número importantísimo de desahucios, hipotecarios y arrendatarios, o de amenazas de los mismos, con los consiguientes problemas psicosociológicos para las familias afectadas.

Analizar todo aquello que conlleva la vivienda requiere hacerlo desde múltiples aspectos y perspectivas: la económica, la sociológica, la demográfica, la urbanística o la legal. Pero pocas veces se analiza desde el punto de vista social y del derecho ciudadano a disfrutar de una vivienda digna.

Este derecho se ve amparado, no solo en el consabido artículo 47 de la Constitución Española, sino también en acuerdos internacionales, que **abogan por la necesidad de considerar el acceso a una vivienda digna como un derecho fundamental**. Ejemplo de ello es la Declaración Universal de los Derechos Humanos (artículo 25.1), ratificado por España en 1948; el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (artículo 11); la Carta Social Europea Revisada (Estrasburgo, 3 de mayo de 1996; artículo 16) o la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea (artículo 34.3), entre otros.

Sin embargo, a pesar de este marco normativo, y siendo la vivienda uno de los elementos esenciales para el desarrollo individual y social de cualquier ser humano, el **derecho a una vivienda digna** no es exigible ante los tribunales, como pueden ser los contemplados como fundamentales en nuestra Constitución. **Podríamos decir que éste es un "derecho de segunda", tanto por la ubicación en la Constitución, como por su falta de desarrollo normativo posterior por los**



Marta Higueras Garrobo

Primera Teniente de Alcalde en el Ayuntamiento de Madrid, Delegada del Área de Gobierno de Equidad, Derechos Sociales y Empleo.

sucesivos gobiernos del país.

Durante mucho tiempo, las dificultades para satisfacer este derecho se limitaron a sectores poblacionales minoritarios, situados en la marginalidad o en su entorno socioeconómico. Pero en la última década, con la crisis económica, inmobiliaria y financiera, las **consecuencias de la falta de regulación** y de articulación del ejercicio efectivo de éste se han extendido a muchos de los denominados ciudadanos "normalizados".

El derecho a una vivienda digna no es exigible ante los tribunales, como pueden ser los contemplados como fundamentales en nuestra Constitución

La **expulsión de millones de trabajadores del sistema productivo y la falta de cobertura social** a los mismos ha provocado, durante estos años, un número importantísimo de desahucios, hipotecarios y arrendatarios, o de amenazas de los mismos, con los consiguientes problemas psicosociológicos para las familias afectadas.

A pesar de ello, la inacción de las administraciones públicas, en sus diferentes niveles, ha sido flagrante, dejando la solución al albur de las redes familiares o sociales de cada ciudadano.

Esta situación ha sido y sigue siendo especialmente virulenta en la ciudad de Madrid, tanto por los altos precios de las viviendas y, en consecuencia, las elevadas hipotecas, como por la falta de políticas sociales en esta materia por los anteriores responsables municipales.

Es más, no solo se ha evidenciado la falta de implicación del gobierno local para **implementar medidas que ayudasen a calmar los efectos de la crisis** en los miles de familias madrileñas afectadas, sino que éste contribuyó activamente al empeoramiento de la situación con medidas archiconocidas, como la venta de inmuebles de patrimonio municipal y la desactivación del principal instrumento de intervención del Ayuntamiento, la Empresa Municipal de la Vivienda y Suelo (en adelante EMVS).

La nueva corporación, encabezada por Manuela Carmena, decidió actuar inmediatamente con todos los medios municipales disponibles, reactivando el papel de la EMVS, con el principal objetivo de minimizar el daño causado anteriormente, y **trabajar para que el mayor número posible de madrileños puedan acceder a una vivienda digna**.

Para ello, se han adoptado las siguientes medidas:

1. Reactivar la facultad de la EMVS de **promover la construcción de nuevas viviendas**, que había sido eliminada de su objeto social.

2. Transferir suelo municipal, calificado como residencial, para la **promoción de 2.500 viviendas nuevas**.

3. Cambiar el uso de las viviendas que aún no habían sido vendidas, provenientes de restos de edificios promovidos por la EMVS, **para destinarlas a alquiler social**.

4. Dedicar la totalidad de las viviendas actuales y futuras, propiedad de la EMVS, **exclusivamente al alquiler**, ampliando el parque público de vivienda.

5. Modificar la normativa de adjudicación de viviendas, con el fin de **permitir que aquellas familias con rentas más bajas puedan ser adjudicatarias**. Por incomprensible que pue-

da parecer, los más necesitados no podían acceder a estos recursos, según el Reglamento de Adjudicación de Viviendas, aprobado en 2012.

6. Posibilitar la adjudicación, previo análisis de los trabajadores sociales especializados, **a familias con necesidades excepcionales**.

7. Dedicar **recursos habitacionales a programas específicos que buscan la reinserción de colectivos especialmente golpeados por diferentes circunstancias** (Verbigracia, el colectivo de mujeres en riesgo de exclusión por violencia de género, personas necesitadas de atención prioritaria y emergencia residencial, personas sin hogar, mayores, etc.), ya sea con medios propios o en colaboración con organizaciones y entidades especializadas con programas de trabajo en red, que les doten de habilidades sociales, mejoren la empleabilidad, y aporten recursos, entre otras medidas.

8. En la apuesta por fomentar la vivienda en alquiler, y para extender la acción del gobierno local más allá de los destinatarios directos del parque público municipal, **hemos rediseñado el Servicio Municipal de Alquiler, dependiente de la EMVS, a través del cual el Ayuntamiento ofrece intermediación entre propietarios y futuros inquilinos**. A cambio de la prestación de determinados servicios gratuitos por parte de la EMVS, que se mantendrán durante toda la vida del contrato, los propietarios se comprometen a fijar rentas de alquiler por debajo del precio de mercado. Con esta iniciativa se pretende que este efecto de contención de precios se extienda a las viviendas próximas a las que participan en el programa y, en la medida de lo posible, a toda la ciudad. Favoreciendo también la optimización del parque de viviendas vacías.

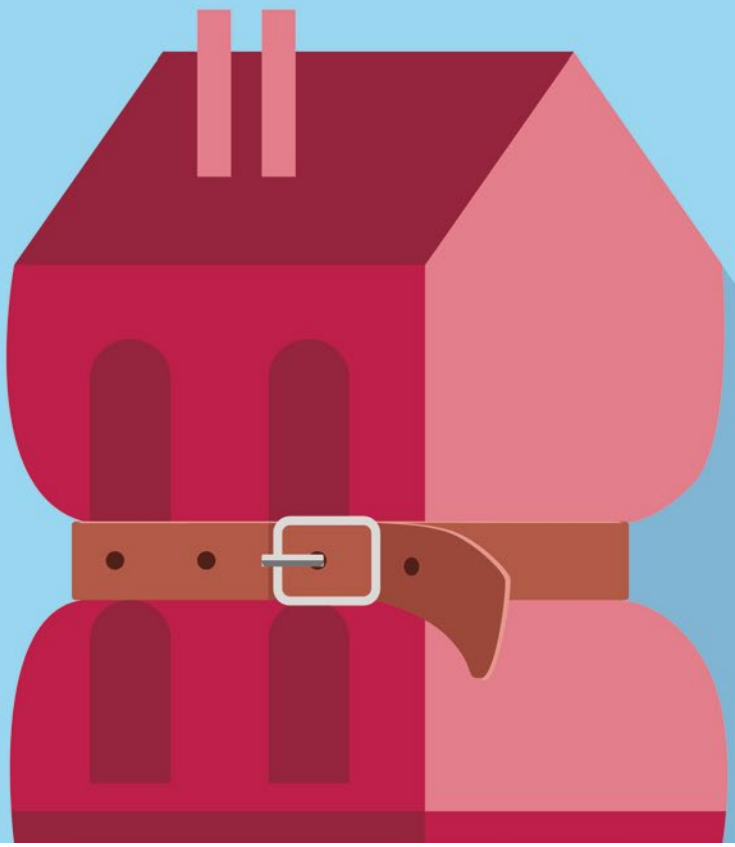
Entender la vivienda como un derecho real y cierto requiere poner todos los medios y recursos municipales para ello.

Como poderes públicos debemos promover políticas sociales activas de vivienda y ser la herramienta que facilite el acceso a la misma.

Una nueva forma de gestión de la vivienda pública, que permita a los madrileños construir su hogar con un alquiler estable y asequible; una forma de gestión que entiende la función social de la vivienda y la importancia de contar con un parque público de viviendas en arrendamiento en permanente desarrollo y crecimiento.

5

¿ES UNA MEDIDA ADECUADA LA REGULACIÓN DE LOS ALQUILERES?



Por Gonzalo Bernardos Domínguez

Una estricta regulación del precio de los alquileres no hará que éstos disminuyan o atenúen su ritmo de crecimiento, sino que provocará la aparición de un gran mercado negro.

En el pasado mes de junio, el Ayuntamiento de Barcelona instó al gobierno de España a elaborar una ley que limite la subida del importe de los arrendamientos en las grandes ciudades del país o, en su defecto, delegue esta función en las corporaciones locales. En síntesis, **dicha iniciativa pretende sustituir una legislación cercana al libre mercado por un control de alquileres**. El objetivo es evitar una excesiva subida anual de su precio.

La alcaldesa Ada Colau aspira a que la capital catalana siga el ejemplo de Berlín y París, dos ciudades que han adoptado leyes muy similares. En la metrópoli alemana, desde el 1 de junio de 2015, existe una normativa que impide a los propietarios, tanto en los nuevos contratos como en la renovación de los antiguos, **fijar un precio por m² que exceda en más de un 10% al existente** en la zona próxima a la correspondiente vivienda. La única excepción contemplada son los pisos nuevos o rehabilitados destinados por primera vez al alquiler, cuya entrada en el mercado se haya producido con posterioridad al 1 de octubre de 2014.

Desde mi perspectiva, **la primera edil de Barcelona hace un buen diagnóstico de la situación del mercado de arrendamientos**. En el ejercicio de 2015, el importe pagado por el piso promedio aumentó un 6,9%. No obstante, lo hizo más el m² de alquiler (un 9,2%). Las causas fueron una reducción de la oferta y un incremento de la demanda, siendo uno de los resultados de dicha combinación la sensación de una alarmante escasez de producto. En 2016, estimo que **el aumento medio del precio de la vivienda arrenda-**



Gonzalo Bernardos Domínguez

Profesor de Economía de la Universidad de Barcelona y Director del Máster en Asesoría, Gestión y Promoción Inmobiliaria de la UB.

@GonBernardos

da ascenderá al 15,5%. Una tendencia que preveo que continúe en los últimos años de la década actual, en los que no me parecería nada extraño que el incremento promedio se situara alrededor del 10%.

Sin embargo, tal y como sucede con muchos otros temas, la alcaldesa de Barcelona falla en la solución. **La copia a Berlín y París no es una garantía de éxito, pues en el extranjero también se equivocan**. Y éste es un caso claro. La subida del precio del alquiler en la ciudad es consecuencia de dos principales factores: la recuperación de la economía española (el PIB incrementó un 3,2% en 2015) y la pertenencia de la capital catalana a la Champions League Inmobiliaria Mundial. Por tanto, en gran parte, es consecuencia de su éxito. Así, en ella cada vez quieren residir, aunque sólo sea unos meses, un mayor número de extranjeros, ya sea por motivo estudio, trabajo u ocio.

En este contexto, una estricta **regulación del precio de los alquileres** no hará que éstos disminuyan o atenúen su ritmo de crecimiento, sino que **provocará la aparición de un gran mercado negro**. Dicha regulación es muy difícil que tenga éxito si el inquilino está de acuerdo en pagar al propietario el precio que éste pide, aunque sea significativamente superior al que establece la normativa. Así, si el segundo quiere percibir 1.500 euros mensuales y el primero está dispuesto a abonarlos, aquél será el verdadero importe del alquiler. Si la ley establece una **renta máxima mensual de 900 euros**, ésta será la cuantía pagada por el arrendatario de forma oficial, siendo el resto sufragado en negro.

Incluso, en el raro caso que propietarios e inquilinos respetaran la nueva limitación, el control de alquileres provocaría que los primeros **obtengan por el arrendamiento una rentabilidad cada vez más reducida**. Un aspecto que les incitaría a vender sus pisos e invertir en otros activos. Por tanto, daría lugar a una oferta de vivienda de alquiler en Barcelona más escasa de lo que en la actualidad es. Así pues, su entrada en vigor generaría con el paso de los años un resultado opuesto al inicialmente buscado. Es lo que suele pasar cuando el político no entiende las distintas repercusiones que genera la interacción entre la demanda y la oferta.

En este contexto, una estricta regulación del precio de los alquileres no hará que éstos disminuyan o atenúen su ritmo de crecimiento, sino que provocará la aparición de un gran mercado negro

Un efecto adicional que provocaría la reducida rentabilidad obtenida por los propietarios sería la **disminución del capital destinado a la conservación de la propiedad**. Éste sería muy escaso o simplemente nulo. Una situación que, con el paso de los años, **deterioraría significativamente el parque de viviendas de alquiler**.

El resultado sería la expulsión de la clase media partidaria de vivir en régimen de arrendamiento, desde el mercado de alquiler al de la propiedad, aunque aquella sólo tuviera capacidad económica para adquirir una vivienda en el extrarradio de la ciudad. Debido a ello, sólo permanecería en el primero la población con escasos recursos. Por tanto, **la transición de un país de propietarios hacia otro de inquilinos, tal y como le gustaría a la alcaldesa, sería prácticamente imposible**.

La comprobación de los anteriores efectos de la regulación de alquileres es muy sencilla. **No debemos estudiar el mercado de ninguna ciudad extranjera, sino simplemente recordar lo que sucedió en España durante la dictadura franquista**. Una etapa en la que el régimen reguló de forma draconiana el mercado, principalmente a través de considerar casi cualquier contrato

como indefinido y de permitir subidas nulas del alquiler o, en el mejor de los casos, muy inferiores al valor del IPC. Los datos hablan por sí solos. En 1953, en el conjunto del país las viviendas arrendadas tenían una cuota de mercado del 51%; en 1981, sólo del 21%. En lo que respecta a la ciudad de Barcelona, en la primera fecha era del 81%, en la segunda no llegaba a la mitad de la anterior.

Las soluciones ni son maravillosas ni tienen vigencia a corto plazo. Sin embargo, después de unos años, pueden reducir el elevado crecimiento del precio del alquiler observado en la actualidad. No obstante, difícilmente conseguirán disminuirlo, si el país no cae en una larga y profunda recesión. En la próxima década, si la economía va bien, **el precio del alquiler en la capital catalana continuará aumentando**, debido a la elevada calidad de vida que proporciona la ciudad a sus residentes y a un importe del arrendamiento medio muy inferior al de la mayoría de las metrópolis de la Champions League Inmobiliaria Mundial.

Mi propuesta es sencilla: alargar a 10 años el período mínimo de vigencia de un contrato y permitir que el arrendador pueda subir la renta anual como máximo un 2% por encima del IPC.

Así, según la web Numbeo, el alquiler de un apartamento de 3 habitaciones en el centro de la ciudad cuesta en Barcelona un 67,16%, 62,10%, 46,25% y 38,19% menos que en Londres, Zúrich, París y Roma, respectivamente.

Dichas soluciones son principalmente tres:

1. **Incrementar la duración de los contratos de alquiler.**

2. **Crear por parte de las Administraciones un gran parque público de viviendas en régimen de arrendamiento.**

3. **Incentivar fiscalmente a los promotores, *family office* y otros participantes del mercado a ceder a las Corporaciones Locales la gestión de al menos una parte de sus activos residenciales.**

La primera medida supondría realizar una reforma de la ley de Arrendamientos Urbanos en sentido contrario a la que efectuó el gobierno del PP en 2013. Dicha reforma **favoreció claramente a los propietarios y perjudicó a los arrendatarios**. Por un lado, disminuyó el número mínimo de años que estos últimos tenían derecho a permanecer en la vivienda alquilada, al pasar la denominada prórroga forzosa de 5 a 3 anualidades. Por el otro, permitió que las partes pudieran pactar subidas anuales del precio muy superiores a la tasa de inflación del período. **Mi propuesta es sencilla: alargar a 10 años el período mínimo de vigencia de un contrato y permitir que el arrendador pueda subir la renta anual como máximo un 2% por encima del IPC.**

La segunda conllevaría el progresivo aumento del dinero dedicado por las Comunidades Autónomas y Corporaciones Locales a la construcción de viviendas de alquiler. Un incremento que vendría muy condicionado por el estado de las cuentas de la respectiva institución. Sería una intervención totalmente opuesta a la realizada hace 3 años por el gobierno del PP de la Comunidad de Madrid. En el año 2013, decidió vender 3.000 viviendas públicas al fondo de inversión Goldman Sachs – Azora. Indudablemente, durante la etapa de crisis se perdió

una gran oportunidad. Dado que todos los españoles rescatamos a numerosas cajas de ahorro, éstas podrían haber correspondido a nuestro esfuerzo trasladando la propiedad de sus inmuebles a las Corporaciones Locales para que éstas pudieran aumentar su oferta de viviendas sociales.

Finalmente, si los propietarios de pisos cedieran al correspondiente ayuntamiento su gestión con la finalidad de que éste fije un precio inferior al de mercado, **mi propuesta sería que las rentas de alquileres obtenidas estuvieran en compensación exentas de tributación**. Dicha exención la complementaría con la posibilidad de desgravar fiscalmente con periodicidad anual una parte del coste del inmueble. En concreto, un 2% por cada año que fuera cedido a la corporación local. De esta manera, la rentabilidad obtenida después de impuestos sería como mínimo similar a la conseguida en un mercado regido por la oferta y la demanda.

En definitiva, Ada Colau tiene buena intención, pero está equivocada. El motivo es que, en lugar de innovar, ha copiado de quién lo ha hecho mal. Aunque rectificar es de sabios, tengo la impresión de que no lo hará.



6

LAS SOCIMI, PROTAGONISTAS EN EL MERCADO DEL ALQUILER DE VIVIENDA

Por José Luis Ruiz Bartolomé

Se ha producido una modificación en la legislación de arrendamientos que, sin dejar de proteger al inquilino, ha reequilibrado la balanza hacia el arrendador.

La creación de **instituciones de inversión colectiva inmobiliaria** ha sido impulsada por nuestros sucesivos gobiernos desde finales de los años ochenta. Con arreglo a la legislación aprobada en aquellos años, se constituyeron en los noventa un puñado de Fondos de Inversión Inmobiliaria (FII) (de los que tras la crisis apenas quedan 3, y están en liquidación), que no tuvieron gran éxito entre los particulares.

Estos fondos, para obtener determinados beneficios fiscales, debían invertir al menos el 50% en activos de uso residencial. **Las autoridades pensaban que, obligando a estos instrumentos a invertir en vivienda, se conseguiría crear una amplia oferta residencial en alquiler**. Pero lo cierto es que, al margen de la idoneidad del vehículo, aquella España no estaba preparada para el mercado del alquiler. Los españoles preferían comprar, pues la vivienda se consideraba una inversión óptima y sólo arrendaban aquellos que de ninguna manera eran capaces de conseguir un crédito hipotecario.

Los compradores de vivienda no tenían en cuenta el valor del activo desde un punto de vista patrimonial, es decir, no les importaba cuál era la rentabilidad potencial por alquiler de la vivienda adquirida. Se fijaban solamente en si tenían capacidad de endeudamiento para adquirir la casa y en la capacidad de revalorización en el tiempo, algo que se daba por descontado. Por ello, patrimonializar viviendas para alquiler no tenía sentido económico, pues su rentabilidad por este concepto era muy baja. Desde el final de la Guerra Civil la vivienda siempre había subido, **era el activo estrella de los españoles en el que**



José Luis Ruiz Bartolomé

Socio de Chamberí Asset Management, autor de 'Adiós, ladrillo, adiós' (2010) y 'Vuelve, ladrillo, vuelve' (2015)

refugiaban sus ahorros, y así lo fue hasta que estalló la crisis en 2008.

Estos años no han pasado en balde y han dejado un mercado inmobiliario irreconocible. **Según varias estimaciones, a finales de 2016 alrededor del 25% de los españoles ya optan por vivir de alquiler, frente al 10% de la década anterior**. Muchos han entrado a este mercado por la imposibilidad de comprar, pero son legión los que optan voluntariamente por este medio de asentamiento, especialmente entre los jóvenes.

La SOCIMI aúna las ventajas de invertir en bolsa y en ladrillo al mismo tiempo. Al cotizar en un mercado secundario, sus acciones tienen liquidez y su valor se actualiza con cada operación.

Pero no sólo las preferencias de los españoles han cambiado, sino que también **se ha producido una modificación en la legislación de arrendamientos que, sin dejar de proteger al inquilino, ha reequilibrado la balanza hacia el arrendador**.

Además, durante estos últimos años **han proliferado las empresas que proporcionan seguridad a los propietarios de vivienda** y una gestión profesional, de manera que los arrendadores pueden dejar en manos de estas empresas todo el proceso de puesta en alquiler **perdiendo el miedo a caer en manos del moroso profesional**. Por lo demás, el precio de la vivienda ha caído con fuerza en el periodo 2008-2014, de modo que su rentabilidad por alquiler ha pasado a ser más atractiva que nunca anteriormente.

En todo caso, a este aumento tan significativo de la demanda no se puede responder con una oferta absolutamente atomizada en manos de inversores aficionados. **El nuevo mercado inmobiliario español necesita de vehículos adecuados con gestión profesional y especializada**. Los FII de los noventa no fueron capaces de sobrevivir a la crisis, y una de las principales razones fue que estos vehículos no eran de libre cotización. Apenas tenían 4 ventanas de salida al año y para comprar o vender participaciones los gestores del fondo tenían que aglutinar a unos y a otros para encajar los intercambios.

Este método rudimentario obligaba, por lo demás, a mantener en caja una buena cantidad de efectivo que no generaba rentabilidad al no estar invertida. Afortunadamente, al tiempo que se reformó la ley de arrendamientos urbanos, se modificó y actualizó la regulación de las SOCIMI (sociedades cotizadas de inversión en el mercado inmobiliario) para colocarlas a la par de los REIT (*real estate investment trust*) que llevan décadas funcionando en EEUU, Francia, Holanda o Reino Unido.

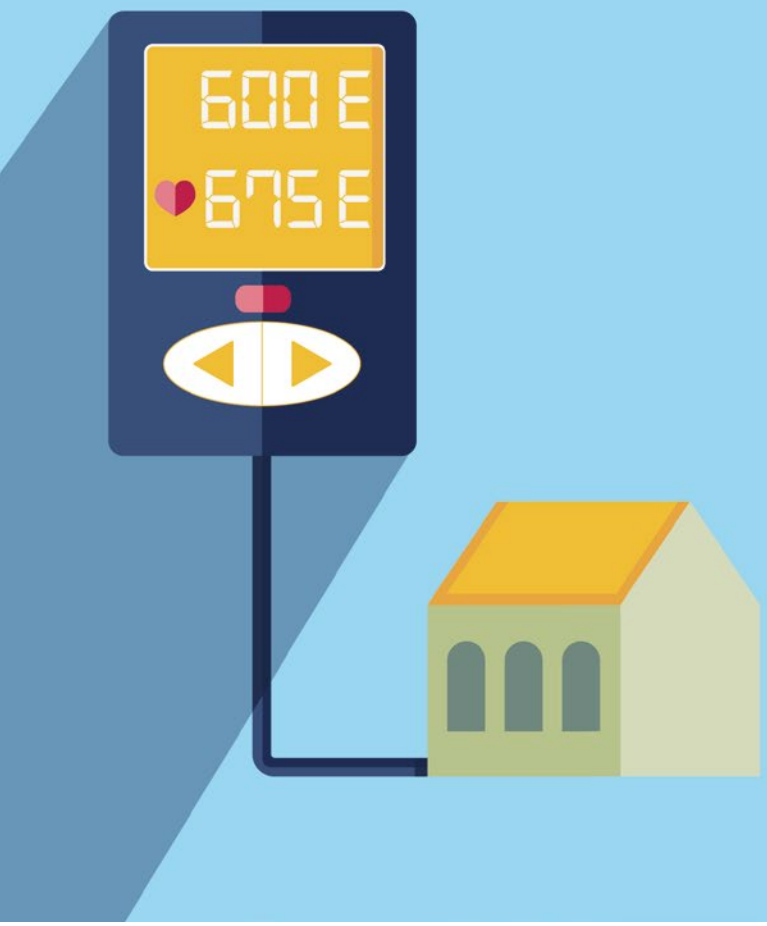
La SOCIMI aúna las ventajas de invertir en bolsa y en ladrillo al mismo tiempo. Al cotizar en un mercado secundario, sus acciones tienen liquidez y su valor se actualiza con cada operación. Las exigencias de transparencia de los mercados cotizados facilitan al que invierte en SOCIMI conocer la composición de la cartera con sus plusvalías y minusvalías. Con muy poco dinero invertido está participando en una cartera muy diversificada y gestionada por profesionales, cosa que no podría hacer si invirtiera directamente en inmuebles. Además, la SOCIMI tiene la obligación de entregar al accionista al menos el 80% del beneficio obtenido.

En 2014 y 2015, la mayoría de SOCIMI que se han constituido se han enfocado en sector terciario, lo cual no debe sorprender ni tampoco interpretarse como falta de interés por el residencial. La razón es que **en España nunca ha habido grandes carteras de vivienda**, por las razones antes dichas, pero sí de edificios de oficinas y centros comerciales, que casi siempre son propiedad de

un inversor institucional. Sin embargo, entre bambalinas hace ya tiempo que se están fraguando diferentes iniciativas que a lo largo de 2016 y 2017 van a salir al mercado enfocadas al alquiler de vivienda.

Lo más interesante es que, aunque algunas compiten entre sí, cada una de estas iniciativas trata de dar una solución o una respuesta distinta a la oferta de vivienda. Así, **un par de ellas están enfocadas en el stock de vivienda que ha recalado en el sector financiero**; otras tantas se van a centrar en **vivienda dispersa, que es una especialidad española debido a esa situación de partida de propiedad atomizada y diseminada**.

Por lo demás, hay también otra iniciativa que pretende crear su cartera desde cero, localizando solares adecuados y edificando sobre ellos; y otra que se quiere especializar en rehabilitación de edificios completos. En esta primera fase **se van a adquirir viviendas por valor de unos 1.300 millones de euros**, pero los promotores de estas SOCIMI ambicionan crecer en los próximos años por lo que, si todo va bien, en 3 o 4 años veremos que el conjunto de las SOCIMI residenciales alcanzará un valor de entre 5 y 6.000 millones de euros. Definitivamente, el alquiler ha llegado para quedarse, y la SOCIMI va a ser el vehículo que lo gestionará.



7

¿ES BUENA IDEA COMPARAR EL PRECIO DEL ALQUILER Y LA MENSUALIDAD HIPOTECARIA PARA DECIDIRSE POR EL ALQUILER O LA COMPRA?

Pau A. Monserrat

No podemos ni debemos comparar lo que pagaríamos por una hipoteca y el alquiler actual, ya que estamos analizando dos negocios jurídicos muy diferentes con derechos y obligaciones dispares.

Una práctica demasiado habitual de las familias a la hora de decidirse por la compra de una vivienda o por su alquiler es **comparar la cuota del préstamo hipotecario con el pago mensual del alquiler**. Así para una misma casa, si alquilarla supone pagar 600 euros al mes y la cuota hipotecaria del primer año que le comunica el banco es de 675 euros, la tentación es confrontar ambas cantidades directamente. Y la conclusión inmediata supone considerar que por "solo" 75 euros más al mes (900 euros al año), en lugar de gastar el dinero en un alquiler que no me da más derecho que el uso del inmueble, invierto en la compra de algo que pasará a formar parte de mi patrimonio.

En esta falaz lógica subyacen componentes racionales junto a falsas certezas que trataremos de decantar para quedarnos con la información verdaderamente valiosa en la toma de decisiones. En primer lugar, **poco tiene que ver un contrato de alquiler con la firma ante notario de una escritura de compraventa** y otra de préstamo hipotecario. Si siendo arrendatarios nos obligamos a pagar un alquiler mensual a cambio de un hogar donde vivir, con una hipoteca adquirimos su propiedad, pero también unas obligaciones complejas a décadas vista y con un riesgo elevado.

Si en un futuro queremos cambiarnos de casa y estamos de alquiler, damos el preaviso correspondiente y nos mudamos. **Con una deuda hipotecaria, el cambio de casa ni es rápido ni, cuando el mercado inmobiliario está en recesión, es posible**. Hay que vender al menos por la deuda pendiente, lo cual puede no ser factible a corto o me-



Pau A. Monserrat

Economista de iAhorro.com y FuturLegal.com y Profesor asociado de "Economía Financiera" en la UIB

@pmonserrat

dio plazo. Si en nuestro devenir pasamos por problemas económicos, situación indeseada que puede ocurrir en algún momento, con el alquiler dejamos la casa y no nos acompañan las deudas que implican el impago hipotecario. La entidad financiera prestamista puede adjudicarse la vivienda habitual por el 70% del valor de tasación a efectos de subasta y además cargarnos intereses y costas judiciales.

No podemos ni debemos comparar lo que pagaríamos por una hipoteca y el alquiler actual, ya que estamos analizando dos negocios jurídicos muy diferentes con derechos y obligaciones dispares.

En cuanto a las magnitudes mensuales que comparamos, **la cuota del alquiler y de la hipoteca, son datos que se pueden confrontar, pero con muchas cautelas**. El alquiler variará en función del tipo de contrato pactado y plazo; las mensualidades, en base al tipo de interés y el plazo. Así, la cuota de 675 euros ya mencionada, resulta de utilizar el simulador del Banco de España para una hipoteca de 160.000 euros al 3% nominal durante 30 años.

Si el tipo de interés contratado es fijo, la mensualidad sirve como referencia, si bien deberíamos tener en cuenta que por una hipoteca de 160.000 euros acabaremos pagando 242.843 euros, cantidad que bajo el irreal pero interesante supuesto de que el alquiler de la misma vivienda siempre fuera de 600 euros, supondría poder usarla 33,7 años, algo más de 3 años y medio más que pagando hipoteca. Eso sin tener en cuenta la inflación y los aumentos del alquiler que el propietario establecería a lo largo del tiempo, claro.

Los cálculos se complican más, si cabe, cuando el tipo de interés hipotecario es variable o mixto. **En este tipo de hipotecas el prestatario no sabe lo que pagará por el préstamo hasta que ha abonado la última cuota**. La mensualidad del primer periodo no sirve de nada, hay que tomar diferentes escenarios del Euríbor a futuro y analizar los diferentes resultados probables. Así, el mismo préstamo hipotecario de 160.000 euros con un tipo variable de Euríbor + 1 revisable cada año, podría dar cuotas muy diferentes los 29 años restantes.

Imaginemos dos escenarios muy simples: que a partir del primer año el Euríbor está al 1% y otro en el que el Euríbor está al 4%. En el primer escenario, el hipotecado acaba pagando 675 euros el primer año y 594 euros los 29 restantes. En total, 211.680 euros al final de la hipoteca.

En cambio, de estar el Euríbor por las nubes, al 4%, las cuotas pasarían a 854 euros, un total final a pagar al banco de 305.137 euros. Lo que bajo las hipótesis ya comentadas, da para 42,4 años de alquiler.

No podemos ni debemos comparar lo que pagaríamos por una hipoteca y el alquiler actual, ya que estamos analizando dos negocios jurídicos muy diferentes con derechos y obligaciones dispares. Cada familia es un mundo y se precisa estudiar con detalle este pequeño gran mundo, antes de tomar una decisión.

Mi recomendación: acudir a un profesional independiente, del mundo de la economía y el derecho, antes de tomar una decisión.



8

EL ALQUILER ES UN TEMA IMPORTANTE Y URGENTE PARA LA JUVENTUD

Por Víctor Reloba López

La juventud española no puede emanciparse debido a la sucesión de políticas que arrinconaron al alquiler como una opción minoritaria.

Como decía una canción de Siniestro Total: "¿De dónde venimos? ¿A dónde vamos?". Podríamos hacernos esas dos preguntas en torno a la relación entre el alquiler y la juventud. En la actualidad, el alquiler no es una opción sino una necesidad para una juventud parada, precaria, con trabajos temporales, que no sabe si tendrá empleo dentro de 6 meses o si tendrá que emigrar dentro de un año, por lo que no puede adquirir el compromiso a largo plazo de una hipoteca.

Por desgracia, en nuestro país **los precios de la vivienda en alquiler son prácticamente similares a los de compra de vivienda en propiedad, lo que penaliza que cada vez más personas apuesten por el alquiler como opción habitacional y vital**. No es casual que la inmensa mayoría de la población española esté residiendo en una vivienda en propiedad.

¿Y de dónde venimos? Lo cierto es que, **hasta los años 50, España tenía los mismos índices de alquiler que el resto de Europa**. Sin embargo, en un momento dado hubo una apuesta consciente y política por favorecer la compra de vivienda en propiedad con dos motivos: uno, convertir el sector de la construcción en uno de los principales motores económicos del país (con las trágicas consecuencias de impagos y desahucios que estamos viviendo durante la crisis); dos, se creía que si las personas que vivían de su trabajo se ataban a una propiedad estable se volverían más conservadoras y el movimiento obrero antifranquista perdería fuerza. Estos objetivos fueron resumidos en una célebre frase del primer Ministro de Vivienda



Víctor Reloba López
Vicepresidente del Consejo de la Juventud de España (CJE)

Plataforma de entidades juveniles, formada por los Consejos de Juventud de las Comunidades Autónomas y organizaciones juveniles de toda España. Su objetivo es propiciar la participación de la juventud en el desarrollo político, social, económico y cultural en el país.

@_CJE_

Consejo de la JUVENTUD de España
WWW.CJE.ORG

franquista: “tenemos que pasar de un país de proletarios a un país de propietarios”.

Décadas después, nos encontramos con que **la juventud española no puede emanciparse debido a la sucesión de políticas que arrinconaron al alquiler** como una opción minoritaria o de paso, mientras en Europa conservaba cierto peso, con la notable excepción de Alemania, país en el que es la opción principal para el 60% de la población. Tanto es así, que según Amnistía Internacional, **durante la crisis el gasto en políticas de vivienda en España se ha reducido a la mitad**. No es de extrañar, con esta desviación respecto a Europa, que no pueda explicarse (o no solo) por factores culturales, que nuestra juventud se va de casa a los 29 años, 3 más tarde que la juventud del resto de países europeos.

Y es que, para poder emanciparnos, lo idóneo sería entrar dentro de lo que las propias entidades financieras llaman “umbral de sobreendeudamiento”, es decir, que **dediquemos menos del 30% de nuestros ingresos a pagar la hipoteca** o el alquiler. Sin embargo, sólo el 39% de las personas jóvenes trabajan, y de ese colectivo, sólo el 10% con mayores salarios podría emanciparse en el límite del umbral de “sobreendeudamiento”. ¿Lo adivinan? Sí, podrían si optan por la hipoteca, no si optan por el alquiler. **Ni siquiera la minoría, ni siquiera la juventud con más oportunidades y recursos, puede alquilar en las condiciones que las propias entidades financieras recomiendan**, y que son las óptimas para evitar problemas de deuda o impagos.

Esta es la situación que vivimos, que **lejos de mejorar ha llegado a su mínimo histórico, con sólo un 19,7% de personas jóvenes emancipadas en nuestro país**.

Lejos de caer en el derrotismo, la lección que debemos sacar es que **el modelo de compra de vivienda en propiedad ha fracasado económica y socialmente.**

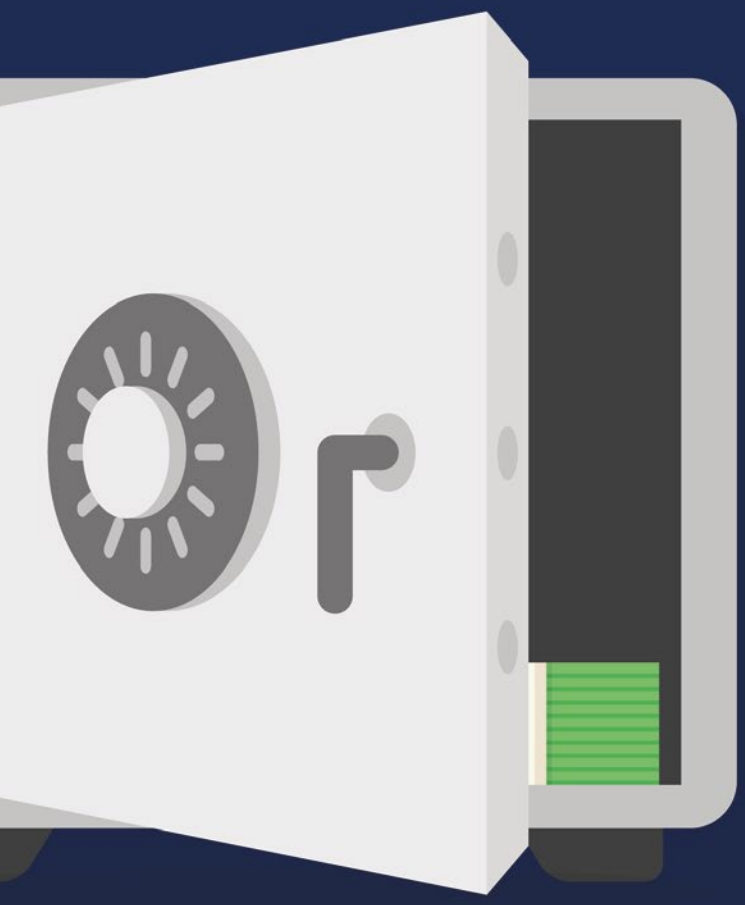
Tenemos mayor movilidad, necesitamos vivienda más asequible, y sólo fomentando el alquiler podemos tratar de responder a estos retos.

Es urgente, entonces, que haya una apuesta política por el alquiler social, desde lo público pero no sólo, ya que necesitamos un impulso de la oferta y demanda privada de alquiler para alcanzar esa “masa crítica” que empiece a cambiar las conciencias de una población educada en

Lejos de caer en el derrotismo, la lección que debemos sacar es que el modelo de compra de vivienda en propiedad ha fracasado económica y socialmente.

la cultura del ladrillo.

En conclusión, en un panorama muy negro, **la cuestión del alquiler es una cuestión importante y urgente para que la juventud pueda emanciparse y construir un proyecto de vida propio y autónomo**. Sin potenciar el alquiler y aumentar su prestigio, **nos jugamos que la juventud se emancipe** y forme una familia, en definitiva, que pueda pasar a lo que hasta ahora considerábamos la vida adulta.



9

EL ALQUILER, SIEMPRE CON FIANZA

Por Gustavo Rossi

La fianza legal sigue siendo uno de los conceptos que más dudas y conflictos generan en el alquiler de viviendas, tanto para propietarios como para inquilinos. ¿Qué es? ¿Para qué se usa? ¿En qué consiste?

En la Antigua Babilonia, el concepto de contrato de garantía o fianza se grabó en estelas de piedras. Hace siglos, en la India la fianza regulaba las leyes civiles para reyes y casta. En el 922 a.C. en Israel quedaba constancia de algo parecido a la fianza actual en las parábolas del Rey Salomón.

Con antecedentes como los descritos, **son los romanos los que configuran la fianza como tal**, derivada de uno de los contratos de la época y sirviendo como garantía de cumplimiento. El Derecho Romano sentó los cimientos para legitimar la actual fianza en arrendamientos.

Aunque con miles de años de historia, la fianza legal sigue siendo **uno de los conceptos que más dudas y conflictos generan** en el alquiler de viviendas, tanto para propietarios como para inquilinos. ¿Qué es? ¿Para qué se usa? ¿En qué consiste?

La palabra "fianza" proviene del latín *fidere*, que significa seguridad, y no es más que eso, una forma de asegurar que se cumplirá una obligación. En este caso, la fianza legal en el alquiler sirve como garantía de cumplimiento, por parte del inquilino, de las obligaciones inherentes al contrato de arrendamiento. En caso de incumplimiento, el arrendador queda facultado para retener, en todo o en parte, la cuantía depositada en concepto de fianza.

De esta forma, la Ley de Arrendamientos Urbanos establece en su artículo 36, la obligatoriedad en la exigencia y prestación de la fianza en metálico a la formalización del



Gustavo Rossi

Fundador y Presidente de Alquiler Seguro y Presidente del Consejo de Administración de Grupo ENACOM. Con una dilata experiencia como empresario en negocios inmobiliarios.

@AlquilerSeguro

ALQUILER SEGURO®
PROTECCIÓN A PROPIETARIOS

arrendamiento, y establece todos los requisitos y condiciones referentes a este concepto legal.

Como explicamos, **el inquilino está obligado a entregar al propietario la cantidad económica correspondiente a un mes de renta a la firma del contrato**, en concepto de fianza legal arrendaticia. Por su parte, **el propietario tiene que depositarla en el organismo autonómico correspondiente**, autorizado para tal fin por el Gobierno Regional, en el plazo establecido a tal efecto que empieza a contar desde la formalización del contrato. De no efectuar el depósito, el propietario puede enfrentarse a importantes sanciones económicas, y podría ser demandado por el inquilino por los daños y perjuicios derivados de la referida falta de depósito.

¿Cómo y cuándo procede la devolución de la fianza?

Cabe recordar que **en ningún caso la fianza sirve como pago de la última mensualidad de renta**, sino que se devuelve, en caso de corresponder, una vez dado por finalizado el contrato de arrendamiento y después de la devolución de las llaves de la vivienda.

Llegados a este punto en la vigencia del alquiler, pueden darse varias posibilidades. Como propietario, hay que devolver la totalidad de la fianza al inquilino si éste ha cumplido la anualidad del alquiler, no ha dejado ningún destrozo o avería en el inmueble y ha cumplido con todos los pagos que le corresponden. En este caso, **el inquilino tiene derecho a recuperar la fianza en el plazo de 30 días desde la entrega de las llaves**.

Puede ser que el arrendatario se haya ido antes de tiempo, haya dejado alguna deuda (de renta o suministros) o el inmueble no esté en las mismas condiciones que cuando se formalizó el contrato de arrendamiento. En tal caso, **el arrendador está en pleno derecho de no efectuar la devolución de la fianza, utilizándola para saldar las deudas pendientes o hacer las reparaciones oportunas**.

El inquilino está obligado a entregar al propietario la cantidad económica correspondiente a un mes de renta a la firma del contrato, en concepto de fianza legal arrendaticia.

Principales errores que tienen que ver con la fianza

El desconocimiento, la confusión e incluso la picaresca pueden llevar a utilizar la fianza de manera errónea. Como explicamos, se constituye como un seguro para el cumplimiento del alquiler de arrendamiento y, como tal, hay que cumplir con su fin.

Entre los errores más habituales relacionados con la fianza podemos diferenciar entre los cometidos por propietarios y los cometidos por inquilinos.

En el primero de los casos, **hay muchos que aún no depositan la fianza legal en el organismo correspondiente, o que no la devuelven a los inquilinos aunque les corresponda, pero también, otros que piden de fianza más meses de los estipulados en la Ley de Arrendamientos Urbanos**.

Debemos de recordar que la manera correcta de proceder es: **abonar una sola mensualidad de renta en el arrendamiento de viviendas en concepto de fianza legal** arrendaticia, y tomar en consideración que las partes podrán pactar cualquier tipo de garantía adicional a dicha fianza, tal y como indica el artículo 36 de la Ley de Arrendamientos Urbanos, debiendo por tanto, diferenciar claramente, lo que es la fianza legal arrendaticia propiamente dicha, de las garantías adicionales a la misma.

En cuanto a los inquilinos, existe la falsa creencia de que es correcto no pagar el último mes de renta antes de la finalización del alquiler y dar por hecho que se paga con la fianza. Aunque se haya cumplido el contrato en su totalidad, pueden producirse impagos en los suministros o puede que la vivienda no se devuelva en el mismo estado en el que se entregó al inquilino. En estos casos, el propietario debe utilizar el dinero correspondiente a la fianza para solventarlo.

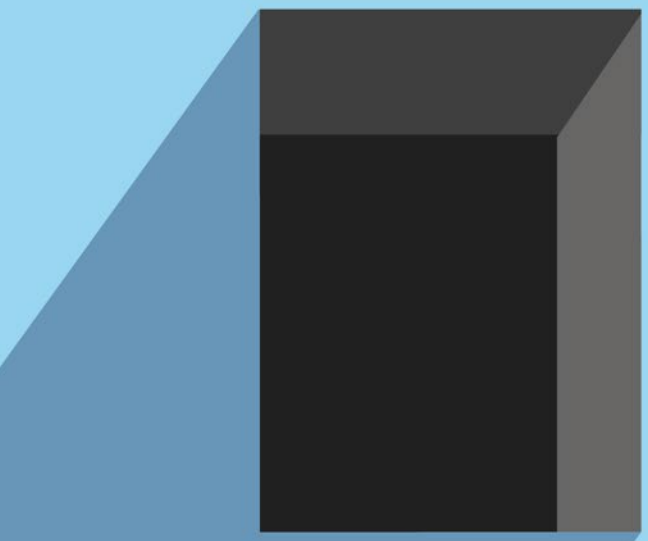
Desde el inicio del contrato, probablemente, durante meses o años ninguna de las dos partes volverá a acordarse de la fianza. Es **cuando el inquilino decide dejar el inmueble**, o cuando llega el momento de hacer la declaración de la renta, cuando el concepto de fianza y todo lo que le rodea vuelve a colocarse a la cabeza en el listado de dudas y preocupaciones sobre el alquiler.

En cuanto a los inquilinos, existe la falsa creencia de que es correcto no pagar el último mes de renta antes de la finalización del alquiler y dar por hecho que se paga con la fianza

Miles de años de historia resumidos en un concepto y en un elemento fundamental para los arrendamientos urbanos. Miles de años de evolución y cambios, pero en los que la esencia ha perdurado hasta la actualidad.

Como venimos diciendo, **la fianza genera conflictos entre propietario e inquilino, pero también seguridad y tranquilidad**. Miles de años de historia, y otros miles que llegarán, con la introducción de nuevas tecnologías, procesos telemáticos y seguro que algún que otro cambio.

Pasen los años que pasen, ese dinero que el inquilino entrega al propietario a la formalización del contrato seguirá siendo lo que tiene que ser: la fianza legal.



10

¿QUÉ VACÍOS LEGALES EXISTEN A LA HORA DE ALQUILAR?

Por Luis Delgado Giménez

¿Puede el comprador de un inmueble arrendado instar al desahucio del inquilino de su vivienda si no está inscrito en el Registro de la Propiedad?

En 2013 se modificó, tras casi 10 años de funcionamiento, la Ley española de Arrendamientos Urbanos. El cambio buscaba **"mejorar, dinamizar y fortalecer el mercado de alquiler"**. En el papel muy buenas intenciones, pero la reforma, al mismo tiempo que resolvía algunos vacíos legales existentes, dejaba otros sin aclarar e incluso introducía nuevos, generando incertidumbre e inseguridad jurídica entre las partes involucradas en el proceso de alquiler.

Intentaremos aquí analizar algunos de ellos:

1. **Duración del contrato**

Con la reforma de 2013, se rebaja en dos años la duración de las prórrogas legales a la que puede optar el arrendatario (art. 9). A cambio le otorga a éste la posibilidad de desistimiento en cualquier momento, una vez transcurridos seis meses de contrato, con tan solo preavisar con 30 días de antelación su voluntad de no continuar con el alquiler (art. 11). También permite que las partes acuerden, que en este caso, el arrendatario deba de **indemnizar al arrendador por los daños y perjuicios** que pueda ocasionar el desistimiento.

La ley establece que la cuantía de la indemnización será *"la cantidad equivalente a una mensualidad de renta en vigor por cada año del contrato que reste de cumplir. Los periodos de tiempo inferiores al año darán lugar a la parte proporcional de la indemnización"*.

Duda: La mayoría de los contratos se celebran por un año de duración, aunque sometidos a las prórrogas obligatorias hasta alcanzar la duración mínima de tres años, surge la



Luis Delgado Giménez

Abogado de Legálitas, compañía líder en seguros y servicios de defensa jurídica para particulares, autónomos y pymes, con más de 20 años de experiencia en el sector.

@Legalitas_Es

LEGALITAS.COM

duda de si para el cálculo de la indemnización por desistimiento anticipado, **¿hemos de tener en cuenta solo el primer año de vigencia pactado, o también las sucesivas prórrogas?** Es decir, en un contrato de un año, prorrogable hasta tres, en el que el inquilino se marcha al cumplir seis meses, **¿la indemnización será de media mensualidad o de dos mensualidades y media?**

2. La inscripción de los arrendamientos en el Registro de la Propiedad

La Ley señala en su artículo 7.2 que: *"Para que los arrendamientos concertados sobre fincas urbanas surtan efecto frente a terceros,* ***dichos arrendamientos deberán inscribirse en el Registro de la Propiedad****"*.

La pregunta surge en el caso de una persona que desee comprar una propiedad que está en alquiler: **¿puede el comprador de un inmueble arrendado instar al desahucio del inquilino de su vivienda si no está inscrito en el Registro de la Propiedad?** Si nos atenemos a la literalidad del art. 7.2, la respuesta ha de ser necesariamente afirmativa.

Duda: Si analizamos el resto de la norma, esto ya no resulta tan claro.

En el caso de encontrarnos ante la enajenación de un inmueble arrendado como vivienda (art. 14.1), la norma establece que *"el adquirente de una finca inscrita en el Registro de la Propiedad, arrendada como vivienda en todo o en parte, que reúna los requisitos exigidos por el artículo 34 de la Ley Hipotecaria, sólo quedará subrogado en los derechos y obligaciones del arrendador, si el arrendamiento se hallase inscrito, conforme a lo dispuesto por los artículos 7 y 10 de la presente ley, con anterioridad a la transmisión de la finca"*.

Además de la inscripción es necesario que **el comprador lo sea de buena fe**. Buena fe entendida como conocimiento o, en sentido negativo, como desconocimiento o ignorancia del error, al que se suma el elemento positivo de creencia o confianza en la exactitud del Registro de la Propiedad: así se ha definido invariablemente por la jurisprudencia.

> *En el papel muy buenas intenciones, pero la reforma, al mismo tiempo que resolvía algunos vacíos legales existentes, dejaba otros sin aclarar e incluso introducía nuevos, generando incertidumbre e inseguridad jurídica entre las partes involucradas en el proceso de alquiler.*

Es decir, cualquier comprador que conozca la existencia del contrato de arrendamiento, aunque no esté inscrito, deberá subrogarse en el mismo.

En cambio, para el caso de encontrarnos ante la enajenación de una finca arrendada para uso distinto del de vivienda (art. 29) *"el adquirente (comprador) de la finca arrendada quedará subrogado en los derechos y obligaciones del arrendador, salvo que concurran en el adquirente los requisitos del artículo 34 de la Ley Hipotecaria"*. Así pues parece que el comprador de un local comercial, por ejemplo, se subrogará en todo caso, salvo que pueda acreditar que desconocía la existencia de contrato de arrendamiento.

3. Actualización del precio del alquiler

Con la LAU de 1994, la actualización de la renta sólo podía llevarse a cabo aplicando a la renta la variación porcentual del Índice de Precios de Consumo, el IPC, en un periodo de 12 meses inmediatamente anteriores a la fecha de cada actualización.

A partir de junio de 2013, se introduce la posibilidad de que las partes puedan pactar cómo se actualiza la renta, dejando el IPC como supletorio a falta de pacto.

Duda: Sin embargo, la Ley 2/2015 de 30 de marzo de desindexación de la economía española, viene a introducir una **nueva reforma de la LAU y establece (art. 18) que la renta podrá actualizarse en los términos libremente pactados por las partes. En defecto de pacto expreso, no se aplicará revisión de rentas a los contratos**.

Pero, tras una regulación tan clara, comprensible y fácilmente aplicable, añade la Ley: *"En caso de pacto expreso entre las partes sobre algún mecanismo de revisión de valores monetarios que no detalle el índice o metodología de referencia, la renta se revisará para cada anualidad por referencia a la variación anual del Índice de Garantía de Competitividad a fecha de cada revisión, tomando como mes de referencia para la revisión el que corresponda al último índice que estuviera publicado en la fecha de revisión del contrato"*. Este Índice de Garantía de la Competitividad se calcula a partir del dato corregido del IPC armonizado de la eurozona. Es decir, la media del IPC de todos los países que tienen el euro como moneda oficial pero corregido para ajustar la pérdida de competitividad de España desde 1999.

¡¡Con lo sencillo que era aplicar el IPC!!

4. Daños y obras de reparación

Ha dejado escapar el legislador al acometer una reforma tan importante de la **LAU** una ocasión de oro para regular de manera definitiva, o lo más definitiva posible, una de las cuestiones que más dudas suscitan a arrendadores, inquilinos, abogados y administradores: **¿qué reparaciones debe acometer el arrendador en la vivienda arrendada y, por otra parte, cuáles son esas "pequeñas reparaciones que exija el desgaste por el uso ordinario de la vivienda?"** (art. 21). Este es uno de los aspectos más relevantes a considerar a la hora de la devolución de la fianza (art. 36).

1. Inquilinos morosos

La reforma contemplaba la creación de un ***registro de sentencias firmes de impagos de rentas de alquiler (un registro de morosos)***, cuya organización y funcionamiento se debía regular por Real Decreto y con toda la información sujeta a la Ley de Protección de Datos. A fecha de hoy, y al parecer por mucho tiempo más, **todos los implicados, Administración Central, Administración de Justicia, Colegios de Abogados, Agencia Española de Protección de Datos, admiten serios problemas para su creación y dicho registro sigue sin existir.**



11

LOS FRAUDES MÁS COMUNES A LA HORA DE ALQUILAR Y CÓMO EVITAR SER ENGAÑADOS

Por Ileana Izverniceanu de la Iglesia

Internet ayuda a los consumidores en la búsqueda de su vivienda, pero también favorece la aparición de fraudes. El más habitual, intentar alquilar una vivienda que no existe.

España es desde hace muchos años un país de propietarios. La idea de que alquilar es tirar el dinero ha estado y sigue estando extendida en el imaginario colectivo. Sin embargo, la crisis económica y su especial incidencia en el sector inmobiliario han provocado **cambios muy importantes en el acceso a la vivienda** de los ciudadanos en nuestro país.

Hay datos significativos que ponen en evidencia el notable cambio que se ha producido en el último tiempo. A finales del año pasado, según datos de Eurostat, **más del 21% de los españoles vivía de alquiler**, una cifra que nos acerca cada vez más a la media de la Unión Europea, donde el 70% de los ciudadanos vive en una vivienda en propiedad, frente al 30% de alquiler.

Este incremento del porcentaje de alquiler en España no obedece a una única razón, pero sin duda el precio de la vivienda y la dificultad de acceso al crédito en los últimos años están entre las principales. A pesar del importante ajuste del precio de la vivienda **y ante la imposibilidad de acceder a una vivienda en propiedad, muchos consumidores optan por el alquiler.**

También ha cambiado de forma importante el medio por el que se ponen en contacto inquilinos y arrendadores. La tecnología ha cambiado de forma radical y **hoy internet, los portales y plataformas especializadas, son el principal medio usado por los consumidores para acceder al alquiler de una vivienda en sus distintas modalidades**. A modo de ejemplo, un reciente estudio de OCU sobre el alquiler destinado a las vaca-



Ileana Izverniceanu de la Iglesia

Licenciada en derecho y titulada en turismo. Actualmente es portavoz y directora de Comunicación y Relaciones Institucionales de OCU.

@consumidores

http://ocu.org

ciones, de amplia tradición en España, señalaba que el 72% de los consumidores encontró su casa a través de internet.

La tecnología ha cambiado de forma radical y hoy internet, los portales y plataformas especializadas, son el principal medio usado por los consumidores para acceder al alquiler de una vivienda en sus distintas modalidades.

Pero a la vez que internet ayuda a los consumidores en su búsqueda de vivienda en alquiler también favorece la aparición de fraudes. El más habitual, intentar alquilar una vivienda que no existe. También puede haber engaños al recurrir a agencias que pretenden cobrar solo por "enseñar" pisos exclusivos que luego no existen. En este sentido y para evitar sorpresas desagradables es conveniente seguir una serie de recomendaciones que son extensibles a todos los alquileres sean permanentes o de temporada.

1. Lo primero, comparar los precios y condiciones de distintas páginas web. Los precios más bajos suelen ir ligados a una menor flexibilidad y a condiciones más reducidas. **Desconfía de precios muy baratos y anuncios sin fotos**.

2. A veces una imagen no vale más que mil palabras. Algunas fotografías no hacen justicia al alojamiento, mientras que otras lo presentan con una luz demasiado favorecedora. Lo ideal es visitar la vivienda que se quiere alquilar. Si no es posible, hay que pedir al arrendador o a la agencia un dossier fotográfico; **infórmate bien de su ubicación y asegúrate del estado de conservación del mobiliario y electrodomésticos**.

3. El precio desglosado. Tarifa de la estancia, comisión de la plataforma si existe, servicios de limpieza y depósito de garantía si lo hubiere. Lo mejor para entender cuánto vamos a pagar es que el precio del alojamiento nos lo faciliten al detalle. **Fijar de forma previa las condiciones del pago a la agencia si las hubiera y las fianzas**.

4. Leer los comentarios de otros usuarios. Aunque no hay que fiarse ciegamente ya que a veces estos comentarios se manipulan, **las opiniones de otros inquilinos nunca están de más**.

5. Es necesario fijarse también **si se está alquilando al propietario o a un intermediario**. A la hora de reclamar, este dato es clave. Si es con una agencia o una empresa, el usuario estará protegido por la legislación de consumo, además de la que pueda regir al arrendamiento en sí mismo. Si es con un particular, la relación se basará en la normativa civil del alquiler, aunque, en función de la comunidad autónoma que sea, será de aplicación la normativa turística autonómica.

6. **Negociar las condiciones**. Una vez que se ha decidido qué vivienda puede interesar, es conveniente negociar con el propietario o la inmobiliaria el precio y las condiciones. Si se alcanza un acuerdo, siempre se debe firmar un contrato. **Hay que recordar que una reserva online tiene el mismo valor jurídico que un contrato tradicional**.

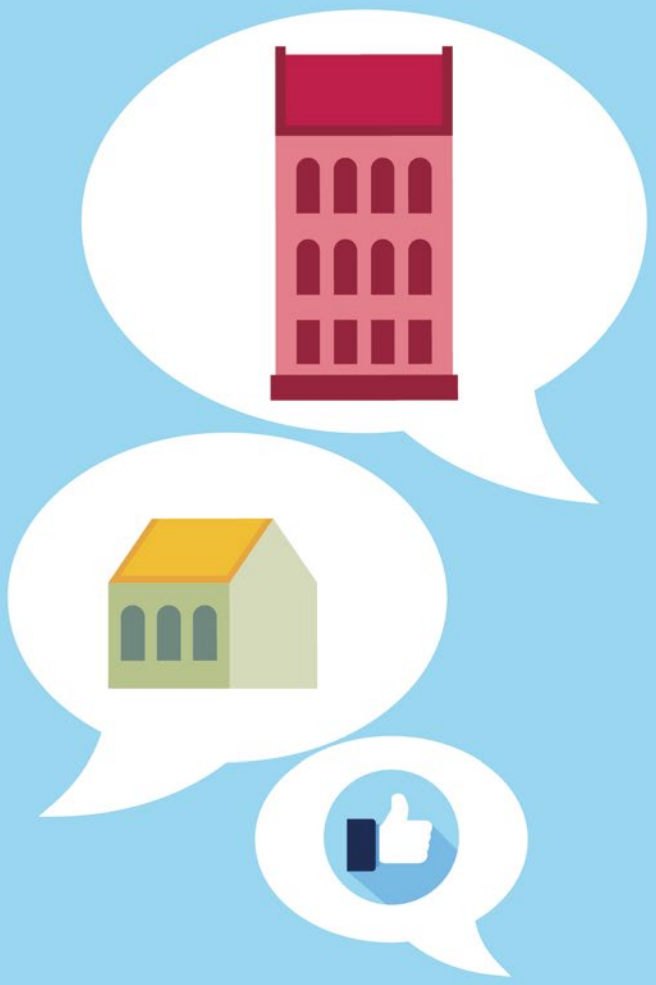
7. Antes de firmar el contrato o hacer la reserva: siempre contactar previamente con el anunciante o la agencia por teléfono o email y aclarar las dudas sobre fechas, precio, condiciones de reserva, de cancelación, necesidades especiales, supermercados cercanos y **sobre todo es necesario asegurarse de con quién estamos contratando**.

8. **Confirmar el modo de pago**, la entrega de llaves, la persona de contacto que te recibirá y que se ocupará de cualquier problema que surja en la estancia. Pedir un teléfono para incidencias eventuales (como una avería , por ejemplo).

9. Conservar una copia de la reserva o señal. Trata de pagar la menor cantidad e intentar no pagar el resto hasta la llegada. Si se hace directamente a través del propietario o la agencia inmobiliaria es importante hacer constar en el contrato el importe de la señal. **Si es a través de un portal, utilizar el medio de pago recomendado (tarjeta, Paypal, transferencia) para dejar rastro y beneficiarte de la garantía si hubiese algún problema**.

10. **Si piden fianza para hacer frente a posibles daños que pudieran causar los inquilinos en la vivienda, pedir que se detalle claramente el concepto, las condiciones de su aplicación y también que se prevea su devolución**. En este caso, lo mejor es que entreguen un inventario en el que se detallan los muebles y el estado en el que se encuentran y que, por supuesto, lo compruebes antes de firmar el contrato.

Si finalmente hay problemas irresolubles o el consumidor sospecha haber sido víctima de una estafa, OCU recomienda acudir a la comisaría más cercana y denunciar el caso. La demanda puede conllevar, una vez finalizado el procedimiento, la imposición de una multa al estafador y el pago de una indemnización.



12

LA ECONOMÍA COLABORATIVA EN EL MERCADO DEL ALQUILER

Por Lucía Hernández

Una nueva tecnología cada vez más veloz, el acceso a internet y el uso del smartphone como el dispositivo personal más utilizado, ayudan al florecimiento de un nuevo ciudadano empoderado y conectado.

La economía colaborativa como concepto es tan antigua como el compartir, intercambiar o alquilar. La crisis económica y de valores, la necesidad de volver a disfrutar de comunidades de confianza, frente al individualismo predominante de la última década y el aumento de la preocupación por el medio ambiente, ha provocado el resurgir de este modelo, que gracias a la tecnología e internet, ha pasado de ser algo que se hacía entre amigos, vecinos y familiares a producirse entre comunidades de personas alrededor del mundo.

La economía colaborativa la definimos como un modelo económico, basado en comunidades de personas que, organizadas alrededor de una plataforma, pueden obtener lo que necesitan las unas de las otras con intercambio de dinero o sin él.

La plataforma es una mera herramienta donde los usuarios pueden producir valor: **unos ofrecen y otros consumen**. La oferta y la demanda se encuentran dentro de la plataforma y a través de unos sistemas donde se valoran productos, servicios y/o perfiles se genera la suficiente confianza como para que las transacciones sean posibles.

Productor (la persona que pone el valor dentro de la plataforma) y consumidor adquieren reputación. Cuanta más reputación tienes dentro de la comunidad, más puedes pedir por tus productos o servicios.



Lucía Hernández

Experta en turismo colaborativo. Es parte del equipo de OuiShare, una organización centrada en el estudio profundo del modelo de economía de colaboración. Miembro de la Junta de Turismo de la Comisión Interdepartamental de la Generalitat de Catalunya. También es profesora y bloguera.

@luciahdez3

Algunos datos económicos

Este modelo económico, que como tal tiene unas características concretas, sigue impactando sector tras sector a cada paso que da, habiendo facilitado transacciones por valor de 28.000 M€ en el 2015, de los cuáles el 85% ha sido captado por los usuarios que ejercen la actividad dentro de la plataforma, un 6% de la población, es decir, casi 3M de personas en España.

Según un estudio de PWC, el Turismo y la Movilidad son actualmente sectores ya maduros, especialmente el alojamiento y la compartición de trayectos, con un valor en el mercado de 15.100M€ y 5.100M€ respectivamente, con plataformas como Airbnb o Blablacar a la cabeza y son los servicios a las personas y en el hogar, los que tienen mayor potencial de crecimiento.

Estas plataformas han generado una disrupción sin igual cambiando hábitos de consumo y de comportamiento en sus usuarios. Cambios que están calando de tal manera en la sociedad que nada ni nadie volverá a ser, consumir y producir igual.

Una nueva tecnología cada vez más veloz, el acceso a internet y el uso del smartphone como el dispositivo personal más utilizado, ayudan al florecimiento de un nuevo ciudadano empoderado y conectado.

El ciudadano productor de valor

Por un lado nos encontramos ante una nueva figura, la del ciudadano productor de valor, que se da cuenta, de que a través de sus conocimientos, habilidades, tiempo y propiedades puede generar diferentes fuentes de ingresos por diferentes vías.

Y esto, tiene mucho que ver con el futuro del trabajo, ya que la relación que todos conocemos de empresa contrata empleado empieza a difuminarse debido a la automatización, la falta de generación de empleo y el aumento, por consiguiente, de emprendedores y *freelances* que eligen esta vía como forma de desarrollo profesional y personal.

Por otro lado, nos encontramos ante un nuevo consumidor que confía más en lo que le dicen personas que no conoce de nada, que lo que explican las propias marcas sobre sus productos y servicios, un nuevo consumidor que busca un propósito detrás de las marcas que consume y que quiere más participación en todos los ámbitos.

Un consumidor que, buscando vivir experiencias reales que le contacten con lo local, ha encontrado una forma distinta de acceder a una vivienda, como es el caso del *homesharing*, hogar compartido, y el intercambio de casa, un modelo de alojamiento que le permite tener esas experiencias.

El *homesharing*

El *homesharing*, definido como el alquiler temporal de tu lugar de residencia habitual, de una habitación o del piso/apartamento entero, ha permitido que muchas personas hayan encontrado en este nuevo modelo una forma de ganarse un dinero extra que le ayude a hacer frente a sus gastos mensuales a través de la compartición de los mismos.

Sólo Airbnb tiene una oferta de más de 2M de propiedades en 192 países y 33.000 ciudades y tuvo en 2015 más de 80M de reservas por noche.

Además de Airbnb existen otras plataformas en el mundo como Homeaway, Tujia en China, Kid&Coe destinado a familias con hijos o Behom para diseñadores y arquitectos. También las hay sin transacción económica de por medio, como Couchsurfing.

El homesharing ha permitido que muchas personas hayan encontrado en este nuevo modelo una forma de ganarse un dinero extra que le ayude a hacer frente a sus gastos mensuales

Existen opciones distintas de intercambio de casas (*homesharing*) con ejemplos como Homechange.com, una plataforma que a través de un pago anual permite hacer intercambios de casa con cualquier miembro de la comunidad en un total de 150 países. O plataformas como Guesttoghest, con la que adquieres una serie de puntos cuando personas se alojan en tu casa para poder utilizarlos en la misma red.

Algunas voces críticas y legislación

Voces más críticas tachan a este modelo como el causante de la subida del precio de alquiler y de la gentrificación. Lo cierto es que diversos estudios apuntan a que son varias las causas y no una sola. El flujo de personas hacia las ciudades, el aumento de trabajadores que van a centros urbanos a trabajar e inversores extranjeros y, por supuesto, el incremento de turistas son algunas de esas causas. En todo caso debemos seguir trabajando para potenciar el desarrollo económico y de innovación que supone y minimizar las externalidades.

En cuanto a la legislación, el panorama en España es complejo teniendo en cuenta que la regulación correspondiente al alquiler vacacional está delegada a las 17 comunidades autónomas tras la reforma en 2013 de la Ley 29/1994 de Arrendamientos Urbanos. En **Londres** cualquiera puede alquilar su alojamiento con un máximo de 90 días, en **París** 140 días y en **Amsterdam** 60 días, teniendo la autorización del propietario. En **Berlín** en cambio está completamente prohibido, mientras que en **Hamburgo** es totalmente legal alquilar una habitación o toda la casa cuando se trata de una **primera residencia.**

Nuevas tendencias

Otros modelos referidos al alojamiento son el ***co-living*** **y del** ***co-housing***. En el caso del primero son espacios dedicados al trabajo, tipo *coworking*, pero que además disponen de habitaciones privadas y zonas comunes respondiendo a la necesidad de personas que viajan y buscan un alojamiento donde quedarse mientras disfrutan de la ciudad y de su comunidad.

En el caso del ***co-housing*** **es un tipo de comunidad que comparte intereses, formada por viviendas privadas y generosos servicios comunes**.

Son tendencias que corresponden a la esencia de este movimiento que representa un cambio sistémico en la concepción de la propiedad, ya que **en este nuevo paradigma, los usuarios prefieren el acceso versus a la propiedad, compartir en vez de acumular y pertenecer a una comunidad como receta en contra del individualismo predominante de la última década**.



13

DE LA MANO DE UN PROFESIONAL SI NO QUIERO PROBLEMAS

Por Sergio Marcos

Los profesionales inmobiliarios ofrecen una seguridad y unas garantías que incrementan las posibilidades de que las dos partes queden satisfechas.

Uno se lanza a alquilar una vivienda cargado de ilusión y planes para una nueva vida en un nuevo hogar. Unos vinilos por aquí, unas estanterías por allá y será la casa de sus sueños con fecha de caducidad. Una reconocida ventaja que tiene el arrendamiento es su flexibilidad: cuando las circunstancias personales cambian (se gana más dinero, aparece la persona adecuada o crece la familia), habrá otra casa de sus sueños esperando.

La alegría de ese alquiler, sin embargo, en ocasiones se frustra aún antes de estrenar la nueva dirección postal. **Cuando las dos partes que se ponen en contacto son particulares hay más probabilidades de que surjan los problemas y la operación quede inconclusa, con el chasco y la desilusión que eso genera**. En nuestra experiencia en fotocasa Academy estamos en contacto permanente con agencias que nos explican cómo trabajan diariamente para evitar esos conflictos tan frecuentes cuando se carece del asesoramiento del profesional inmobiliario.

Ni siquiera tiene por qué mediar mala fe por ninguna de las partes: basta una pequeña discrepancia o un error formal para que todo se malogre. **Los profesionales inmobiliarios ofrecen una seguridad y unas garantías que incrementan las posibilidades de que las dos partes queden satisfechas**. El asesoramiento integral es un servicio que gira en torno al cliente. Y eso se nota.

Sus labores **abarcan muchos campos a lo largo de un proceso** en el que él es el guía. Mucho antes de que el inquilino empiece a abrir las cajas con todas sus posesiones,



Sergio Marcos

Director de formación de fotocasa Academy

hubo un día en que cruzó la puerta de la agencia, explicó qué buscaba, en qué zona, en qué horquilla de precios, si su empresa le trasladaba de ciudad durante un año o si regresaba al barrio de su infancia para estar más cerca de sus padres ya mayores. Y es un agente el que recibió esa información para empezar a sondear si existía algo ajustado a sus necesidades.

Para que todo salga bien, es necesario que los intereses de arrendador y arrendatario encajen. Por eso es el agente, que durante la búsqueda del inmueble, trata de que se ajusten las características, el precio y las circunstancias personales, como por ejemplo el caso de un propietario que alquila un piso amueblado y un inquilino que quiere llevarse consigo sus propios muebles.

Después se organizan visitas, se acuerdan precios y, si todo va bien, el resultado es un apretón de manos entre arrendador y arrendatario. Luego viene la fase de papeleos, momento en el que hay que poner en claro todos los aspectos de la operación. **El contrato es el trámite principal y la garantía que ofrece un profesional es que en su redacción no hay ningún fraude de ley que invalide el acuerdo**. Por supuesto, el contrato tiene que contemplar lo que las dos partes han acordado sin dejar lugar a equívocos: es lo mejor para todos.

Pero no es el único trámite que hay que cumplimentar: normalmente el propietario requiere **información de los ingresos y la renta del arrendatario**, a través de documentos como extractos bancarios o nóminas. Además está el impuesto de transmisiones patrimoniales del alquiler, un pago que tiene que hacer el inquilino a su comunidad autónoma y que se calcula en función del precio del alquiler en el tiempo total del contrato. ¿Confuso? Tal vez, pero seguro que el agente inmobiliario sabe calcularlo, dónde y cómo se gestiona.

Con toda la parte legal resuelta, llega el momento de firmar. Y de repente una de las partes quiere cambiar algo: un compromiso adicional; un descuento, o un aumento del precio; alguien cambia de idea; le surgen dudas; un conocido le ha aconsejado que incluya nuevas cláusulas en el contrato, etc.

Los dramas de último minuto suelen ser problemas menores fácilmente resolubles, pero generan desconfianza entre las partes y sin la mediación calmada y paciente de un agente conocedor de este tipo de situaciones, pueden provocar un fracaso en la negociación.

Los dramas de último minuto suelen ser problemas menores fácilmente resolubles, pero generan desconfianza entre las partes y sin la mediación calmada y paciente de un agente conocedor de este tipo de situaciones, pueden provocar un fracaso en la negociación. Los profesionales inmobiliarios también llevan un pacificador dentro de sí.

Entonces es cuando, finalmente, todos los cabos quedan atados y el inquilino se instala en su nuevo hogar. Pero aún entonces puede que las agencias resulten útiles: muchas veces ofrecen servicios complementarios, prestados por sí mismas o mediante acuerdos con terceros, como mudanzas, reformas o seguros. Incluso puede continuar actuando como interlocutor en caso de que el propietario les confíe la gestión del inmueble: si, por ejemplo, se avería el calentador a quien habrá que llamar en este caso es al agente.

Así que, un profesional inmobiliario es casi una garantía de llegar a disfrutar, tarde o temprano, del nuevo hogar que cuando se cruzó la puerta de la agencia era sólo un proyecto.



SCHIBSTED SPAIN

Anaïs López García
Anais.lopez@scmspain.com
620 66 29 26

\# AlquilerFotocasa
@fotocasa
Facebook.com/fotocasa

fotocasa



www.fotocasa.es