

El Confidencial

España necesita miles de viviendas en alquiler... pero a precios asequibles

El 'boom' de los alquileres es consecuencia de una oferta muy limitada frente a una gran demanda que presiona los precios al alza. Si aumenta la oferta, bajarán los precios



España necesita miles de viviendas en alquiler... pero a precios asequibles. (Foto:iStock)

Autor

E. Sanz

Contacta al autor

elena_sanz

Tiempo de lectura 11 min

12/10/2019 05:00

El alquiler se ha puesto de moda entre los inversores. En los dos últimos años, socimis, grandes fondos de inversión —Blackstone, Ares, Greystar, TPG...— y buena parte del sector promotor —Aedas, Quabit, Metrovacesa, Vía Célere...— han irrumpido con fuerza en el mercado del alquiler al calor de suculentas rentabilidades que ofrecen este tipo de activos en un entorno de máximos históricos en las rentas pero también forzados —en el caso del sector promotor— por el inminente cambio de ciclo en el inmobiliario y ante la necesidad de cumplir con sus objetivos de venta, especialmente en el caso de las cotizadas.

Por una razón o por otra, lo cierto es que en los dos últimos años, el alquiler ha entrado de lleno en el radar inversor que pondrá en el mercado miles de viviendas en arrendamiento que podrán hacer frente a una demanda creciente que, ya sea por motivos culturales o económicos —alquilan pero no pueden comprar casa—, busca una vivienda en la que vivir de alquiler.

Según sostienen los expertos, el 'boom' de los alquileres es consecuencia de una oferta muy limitada frente a una gran demanda que presiona los precios al alza. Por eso, una mayor oferta en el mercado debería, en teoría, presionar los precios a la baja, como ha sucedido en Australia. En Sídney, desde 2017 se ha duplicado el número de viviendas en alquiler gracias, principalmente, a la apuesta de los inversores por este mercado. Y la consecuencia inmediata no se ha hecho esperar: desplome de los precios.



El secreto australiano para abaratar el alquiler: así tumban los precios en Sídney

E. Sanz

En la ciudad australiana, desde 2017 se ha duplicado el número de viviendas en alquiler gracias, principalmente, a la apuesta de los inversores por este mercado

Sobre el papel, por tanto, la solución al mercado del alquiler parece sencilla. Aumentar fuertemente la vivienda en alquiler. Pero ¿de cuántas viviendas estamos hablando? "La oferta actual es totalmente insuficiente para suplir la creciente demanda, especialmente de viviendas de precio asequible. El total de viviendas en alquiler representa un 23% del parque de viviendas total español, lo que supone 9 puntos porcentuales menos que la media europea que alcanza el 34%", explica a El Confidencial Concha Osácar, socia fundadora de Azora.

Según sus cálculos, para poder abastecer las necesidades de viviendas en alquiler y alcanzar la media europea necesitaríamos pasar de los 6 millones de viviendas en alquiler que existen actualmente en España a 8,5 millones de viviendas. "Lo que supone dos millones y medio de viviendas adicionales, que repartido entre los próximos 15 años sería alrededor de 167.000 viviendas al año. Este incremento de 2,5 millones de viviendas supondría una inversión superior a 300.000 millones de inversión lo que equivale al 25% del PIB español".

¿160.000 viviendas en alquiler al año?

Poner en el mercado más de dos millones de viviendas no es tarea sencilla. Además, buena parte de esta nueva oferta, debería salir a precios asequibles. No olvidemos que en comunidades como Madrid o Cataluña, el alquiler se come la mitad de los ingresos de una familia, según datos del portal inmobiliario Fotocasa y la plataforma de empleo InfoJobs. ¿Es ése el objetivo de los inversores?, ¿interesa a esos fondos alquilar barato?

"Muchos de ellos basan sus planes de negocio en incrementos de rentas a largo plazo y en la futura venta del activo", apunta Alejandra Mora, directora de inversión de Locare RE, gestora que ha irrumpido recientemente en el mercado del alquiler a precios asequible. "Los alquileres tienen techo y los alquileres asequibles no se pueden basar en modelos financieros", añade.

Otra de las dificultades radica en la capacidad del mercado inmobiliario para poner en marcha 167.000 viviendas en un momento en el que la actividad de buena parte del sector está enfocada a la promoción de vivienda en venta y en un momento en el que la falta de mano de obra ha estancado los visados de vivienda en torno a las 100.000 unidades al año, por debajo del rango 150.000-200.000 que estiman los promotores son necesarios para satisfacer la demanda de vivienda en propiedad en España.

Por otro lado, en un momento en el que el precio del suelo está en máximos y los costes de construcción siguen disparados, todo apunta a que esos miles de viviendas saldrán al mercado a precios elevados. De ahí la importancia de que las iniciativas, o al menos una parte de ellas, estén enfocadas a la apuesta por el alquiler a precios asequibles. Una apuesta que solo parece atractiva para inversores institucionales o fondos 'core', con una visión a largo plazo, de permanencia en el mercado, con ingresos fijos y estables a lo largo del tiempo.

Con los actuales costes de construcción y aunque el suelo tuviera un valor muy acotado, la rentabilidad no estaría garantizada

Para Jeffrey Sújar, consejero delegado de Syllabus by Urbania, "no depende tanto del producto en sí como del dinero que está mirando el mercado. El inversor institucional busca una inversión a largo plazo, generar

volúmenes y rentabilidades interesantes a largo plazo. Hablamos de fondos de pensiones o inversores core. Un perfil inversor que ha llegado al mercado porque ahora sí parece que salen los números", explica a El Confidencial.

Opinión que comparte Samuel Población, director nacional de residencial y suelo de CBRE. "Para inversores privados y con los actuales costes de construcción y aunque el suelo tuviera un valor muy acotado, la rentabilidad del proyecto no estaría garantizada". En su opinión, "alquileres por debajo de los 600 euros al mes no permitirían cubrir una rentabilidad mínima para un proyecto built to rent. Habría que establecer mecanismos fiscales vía impuesto de sociedades o IVA que incentivaran al promotor a acometer este tipo de proyectos con unos baremos mínimos garantizados en el retorno de la inversión".

Fondos 'core' versus oportunistas

De hecho, frente a las rentabilidades brutas anuales en torno al 5% en las principales capitales y de hasta el 6% en ciudades secundarias que puede conseguir un fondo, en el caso del alquiler asequible, tal y como explica Alejandra Mora, los porcentajes son menores y se mueven en línea de las cifras que publica el Banco de España, actualmente en torno al 3,9%. "Nada más allá de lo que ofrece el mercado", asegura.

El primer gran fondo en entrar en mercado español fue Blackstone que, a través de diferentes sociedades — Fidere, Testa...— es el mayor casero de España con unas 30.000 unidades en alquiler. Sin embargo, a precios asequibles, las operaciones han pasado mucho más desapercibidas.

Sin embargo, a nivel de gestión, el puesto número uno es para una compañía española. Grupo Azora que gestiona cerca de 15.000 viviendas distribuidas en toda la geografía española. En 2004, en pleno 'boom' inmobiliario, lanzaron el fondo Lazora, especializado en la vivienda protegida en alquiler, en un momento en el que prácticamente solo se construía vivienda para la venta. "Vimos una clara necesidad de mercado en el que la oferta de vivienda en alquiler era muy reducida y, particularmente, la vivienda asequible era, y sigue siendo, casi inexistente. Con Lazora nos anticipamos al momento de mercado ofreciendo un producto diferente y de calidad y en el que seguimos creyendo fielmente y continuaremos invirtiendo de la mano de grandes inversores institucionales internacionales que nos han apoyado para continuar con el crecimiento de Lazora", explica Osácar.



El alquiler está de enhorabuena: Locare y Tectum preparan otro fondo de 240M

E. Sanz

La gestora inmobiliaria Locare RE y la compañía Tectum Real Estate Investments preparan un nuevo fondo de 240 millones para poner en el mercado vivienda a precio asequible

No obstante, Samuel Población asegura que la moda por el alquiler no es nueva. "La fórmula del 'built to rent' para alquiler residencial en España no es del todo nueva. Ya vimos durante el anterior ciclo expansivo cómo los fondos de inversión inmobiliaria (FII) donde los principales se encontraban en manos de entidades financieras como BBVA FII, Gesmadrid Bankia, Santander FII, Caixa compraban promociones completas a los promotores vía 'llave en mano' para destinarlas posteriormente al alquiler. En dicha etapa comenzó a forjarse un parque de viviendas en alquiler en bloques completos en manos de inversores institucionales, aunque su posición respecto al total del parque en alquiler en España fuera inferior al 1%".

Ahora, los protagonistas tienen otros nombres y apellidos, de hecho, aquellos 'players' ya han desaparecido. Pero en la escena del alquiler asequible, los nuevos jugadores se cuentan con los dedos de una mano. Entre ellos, la gestora inmobiliaria Locare RE y la compañía Tectum Real Estate Investments. Juntas ya han invertido 120 millones de euros en la compra de suelos privados calificados como públicos que permitirán la puesta en el mercado de un millar de viviendas en la Comunidad de Madrid con precios que oscilan entre 500 y 900 euros al mes, y preparan la inversión de otros 240 millones. Todas enfocadas a la compra de suelos que permitan la construcción de viviendas en alquiler a precios asequibles.

Papel clave de la administración

Pero para que el alquiler asequible despegue, según reconocen los expertos consultados, las diferentes administraciones públicas juegan un papel clave. "Existen diversas fórmulas de colaboración en materia de promoción residencial público-privada que permitirían incrementar la oferta disponible de vivienda, tanto en venta como en alquiler, a precios asequibles y paliarían el grave problema del acceso de los jóvenes y rentas bajas-medias a su primera vivienda. Estructuras que pasan por establecer un derecho real vía derechos de superficie al promotor privado, permutas, aportaciones o ayudas públicas que incentiven fiscalmente a los promotores, autopromotores y usuarios finales, son una muestra de que hay opciones viables para que España se pudiera dotar de un parque de viviendas adaptado a los diferentes niveles de riqueza de sus habitantes", según Población.

De hecho, crear un gran parque de vivienda pública en alquiler a precio asequible que ayude a frenar el auge de los precios de los alquileres y permita el acceso a una vivienda a los hogares en situación de desamparo y exclusión residencial, así como a los colectivos más jóvenes, forma parte de las propuestas de algunos partidos políticos como el PSOE, que entre sus medidas en materia de vivienda propone, entre otras, una ley que impulse la cesión de uso de la vivienda o el derecho de superficie que permitiría movilizar suelo público para la promoción de vivienda, por parte de los promotores privados, a precios asequibles. Una medida que los promotores llevan años demandando.

"Lo cierto es que muchos ayuntamientos se muestran partidarios de tomar medidas al respecto, lo llevan en sus programas electorales, pero luego no saben cómo llevarlas a cabo", reconoce Alejandra Mora, al tiempo que señala que Locare está en conversaciones avanzadas con dos ayuntamientos para poner vivienda asequible en el mercado.

Las administraciones deberían permitir la construcción de vivienda en alquiler a precios asequibles o incentivar su construcción

La tarea, sin embargo, no es sencilla. "Uno de los mayores obstáculos es la complejidad en gestionar y alinear intereses entre las diferentes administraciones involucradas, central, autonómica y local, por lo que se hace necesario un pacto común entre ellas a nivel nacional que establezca las bases y normativas para este tipo de promociones, con seguridad jurídica y mayor celeridad en la obtención de los diferentes permisos y licencias vinculados a la gestión de suelo y edificación residencial", apunta Población, al tiempo que asegura que "la escasez de suelo público no es real. Las diferentes administraciones son los grandes tenedores de suelo en España. La realidad pasa por una falta de gestión óptima y ágil sobre sus activos encaminada a ponerlos en carga vía promotores privados o público-privados".

Concha Osácar coincide, en este sentido, con el directivo de CBRE. "Para poder crear nueva oferta de residencial en alquiler asequible es necesario incrementar la cantidad de suelo disponible para la construcción de este tipo de viviendas. Para acabar con esta problemática, las administraciones, principales propietarias de suelo, deben fomentar la oferta, agilizando la creación de suelo disponible y el cambio de uso del suelo a través de distintas medidas como, por ejemplo, permitir la construcción de vivienda destinada al alquiler asequible en suelo dotacional o incentivar su construcción ya sea a través de incentivos fiscales o subvenciones o precios acotados del suelo. Adicionalmente las administraciones tienen en su mano agilizar los plazos de obtención de las licencias necesarias para la construcción de viviendas".

"Las administraciones públicas deberían buscar un modelo de negocio para que los inversores institucionales a largo plazo se sientan cómodos. Hasta ahora, los modelos propuestos han sido poco realistas y atractivos para los inversores", insiste Jeffrey Sújar. "Las diferentes autonomías han cambiado, políticamente hablando, y están siendo más proactivos a buscar el diálogo. Son más constructivo que antes, pero no es suficiente, lo que está claro que es necesaria la intervención del sector público, como ha sucedido en Europa, y hay que ir a volumen y a resolver problemas", concluye.

TE RECOMENDAMOS



10 vinos económicos para dejar a tus invitados boquiabiertos
Bodeboca



5 preguntas que formularle a su banco
Fisher Investments España