

‘BUILD TO RENT’ Y OTRAS FÓRMULAS DINAMIZADORAS DEL ALQUILER



Javier Muñoz Méndez

Socio de Inmobiliario de Pérez-Llorca

Build to rent o construir para alquilar. Esta es la fórmula de moda en el sector inmobiliario que pretende dar respuesta a las nuevas realidades sociales y económicas de nuestro tiempo y sobre la cual en los últimos meses están poniendo su atención actores de todo tipo, desde promotores a aseguradoras, pasando por fondos y socimis.

Ante una aparente estabilización del mercado de la compraventa de inmuebles, el mercado del alquiler está experimentando un boom, que viene a desembocar en el interés por crear un producto específicamente diseñado para el arrendamiento. Un boom que, según los expertos, viene motivado por factores tales como el reciente incremento del porcentaje que representa el parque de viviendas en alquiler en España frente a la histórica mentalidad española de propiedad; y factores socioeconómicos, tales como los bajos ingresos medios y el consecuente difícil acceso a la compra de vivienda por parte de los jóvenes, el cambio en las tendencias sociales/culturales que conllevan un aumento en el deseo de inmediatez y movilidad personal y familiar y la consecuente pérdida de interés por “valores seguros” de antaño como acceder a la propiedad de una vivienda, etc.

Todo ello, unido al hecho de que la mayor parte del parque inmobiliario destinado a alquiler (c. 95 por ciento) sigue estando poco profesionalizado al seguir en manos de particulares, lleva a que exista un gran interés por posicionarse y ganar cuota en el mercado del alquiler y a buscar en nuestro entorno figuras o fórmulas que sean capaces de dar respuesta a estos cambios de mentalidad social.

Aun así, esta fórmula, está aún muy lejos de los niveles que pueden verse en países

de nuestro entorno como Reino Unido o Alemania, donde es conocida y contrastada desde hace muchos años por ser el arrendamiento una realidad cultural cuasi innata a sus ciudadanos y en su legislación.

Junto al build to rent o en paralelo con ello han surgido y se han popularizado también otras figuras relativas al mercado del alquiler, como son el coliving y el flatsharing, e incluso han resurgido otras como el alquiler habitacional (ya recogido en el Código Civil desde su publicación en el siglo XIX), todas ellas acompañadas o acompasadas al crecimiento de la tecnología (Proptech) y de la economía colaborativa.

Pero, en cualquier caso, todas estas fórmulas, más o menos tradicionales o conocidas en nuestro mercado y en nuestro ordenamiento jurídico, se encuentran, además de con dificultades propias del mercado inmobiliario y urbanístico español y de la coyuntura económica propia en cada momento (en la situación actual, la escasez de suelo que, al menos, de momento sigue existiendo en muchas ciudades de España, o la lentitud administrativa en la tramitación de licencias), con obstáculos jurídicos similares a los del arrendamiento tradicional.

Así, quien quiera dedicarse a explorar las fórmulas de build to rent tendrá que pasar por el aro de la promoción y seguir íntimamente ligado al temido “riesgo promotor”, con las consecuentes responsabilidades y garantías recogidas en la normativa sectorial de aplicación, básicamente en la Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación y en el Real Decreto 314/2006, de 17 de marzo, por el que se aprueba el Código Técnico de la Edificación. Cierto es que existen fórmulas jurídico/contractuales que en los últimos años han vuelto a aparecer y a ser tendencia en el día a día de este sector, co-

Han surgido, además, otras figuras relativas al mercado del alquiler: ‘coliving’ y ‘flatsharing’

mo la promoción delegada, y otras que indirectamente pueden perseguir o pretender una finalidad similar a la anterior como son los contratos de forward purchase y de forward funding, o más habitualmente contratos híbridos creados sobre la base de las dos figuras contractuales que acabamos de mencionar.

No obstante, todas estas fórmulas no dejan de ser, precisamente eso, fórmulas que tratan de minimizar el riesgo promotor o, cuanto menos, de proporcionar al inversor herramientas contractuales de defensa por vía de repetición frente al que, en términos generales podemos llamar, promotor delegado, pero que en ningún caso suponen un antídoto cien por cien eficaz frente al riesgo promotor que se pretende evitar.

Por otro lado, no deja de ser menos relevante y por ello se debe tener en cuenta, ya en fase de explotación del negocio, la existencia en la actualidad de una legislación sectorial arrendaticia (i.e. Ley 29/1994, de 29 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos) que ha sido objeto de mayor número modificaciones en los últimos años, e incluso meses, que desde su entrada en vigor, lo cual nos sitúa en la convivencia de diferentes regímenes jurídicos de aplicación a los contratos de arrendamiento en función de cuál haya sido su fecha de formalización. Esta sensación de incomodidad jurídica, que indudablemente conlleva dificultades de gestión, se ve agravada por la incertidumbre de posibles nuevas modificaciones normativas que tengan lugar en el futuro inmediato en función de cuál pueda ser el resultado del desenlace a la actual situación política.

En definitiva, para que la pretendida dinamización del mercado del alquiler a través de figuras contrastadas en países y ordenamientos jurídicos de nuestro entorno produzca los efectos deseados y cuente con viento a favor, debe llevar necesariamente aparejada un similar proceso dinamizador en el ámbito jurídico a fin de no perder una nueva oportunidad de inversión en nuestro país.

© Project Syndicate

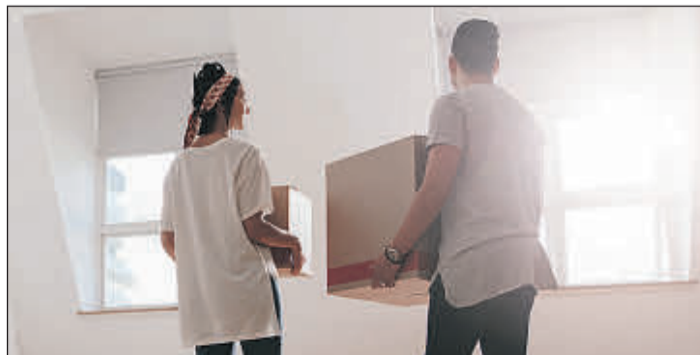
LOS JÓVENES COMPRAN SU PRIMERA CASA A LOS 33 AÑOS

La precariedad laboral y las dificultades para obtener financiación bancaria alargan la edad de emancipación.

elEconomista MADRID.

Los jóvenes españoles son cada vez más adultos cuando dan el paso de marchar del hogar familiar. No es hasta los 33 años, de media, cuando firman la compra de su primera vivienda, según un estudio elaborado por donpiso. La precariedad laboral y las dificultades para obtener financiación bancaria sin contar con ahorros están entre los motivos que alargan la edad de emancipación. Por su parte, la edad de acceso al mercado del alquiler, se sitúa de media en los 27 años para los jóvenes españoles.

La tasa de desempleo (a septiembre) alcanzó el 32,8 por ciento entre los menores de 25 años, por lo que la capacidad de ahorro es muy limitada. De hecho, solo uno de cada cinco jóvenes españoles de entre 16 y 29 años vive independizado. Esta cifra se eleva pasados los 30 años, con un 49 por ciento que decide comprar, mientras que el 43 por ciento apuesta por el alquiler.



La precariedad laboral alarga la edad de emancipación. ISTOCK

Solo uno de cada cinco jóvenes españoles vive independizado antes de los 30 años

“El cliente joven está perdiendo visibilidad en el mapa inmobiliario español, y este es un problema que debe concienciarnos a todos. La falta de estabilidad laboral y económica, unida al hándicap que tienen para obtener una hipoteca, está dificultando la compra de una primera residencia por parte de un colectivo que demanda vivienda pero no cuenta con presupuesto para

adquirirla”, explica Emiliano Bermúdez, subdirector general de donpiso.

En este sentido, con las condiciones habituales en la firma de una hipoteca, para la compra de una vivienda estándar con un valor de 250.000 euros, un joven necesita contar con el 20 por ciento del precio total del inmueble, lo que supone tener ahorrados 50.000 euros.

Por otra parte, en el caso de querer alquilar, y partiendo de que deben depositar una fianza de dos meses de una renta media de alrededor de 750 euros en las grandes ciudades españolas, la inversión inicial mínima para los jóvenes asciende a 1.500 euros en el mercado del alquiler. En este sentido, el aumento de las rentas en las grandes capitales está suponiendo un deterioro en la economía juvenil. Así, entre los jóvenes de entre 30 y 34 años, el gasto en el alquiler ocupa más del 60 por ciento de su salario, lo que provoca un agotamiento en sus ahorros de cara a una futura compra.