



A FONDO | PRIMEROS MOVIMIENTOS DE GENTE QUE COMPRA PARA PONER EL PISO EN ALQUILER

Alquilar en Tarragona, misión imposible

Los precios en el último año se han incrementado un 5,3% debido a una demanda muy superior a la oferta disponible

Núria Riu Tarragona

● Una búsqueda rápida por los principales portales inmobiliarios muestra como Habitaclia tiene 207 viviendas de alquiler en la ciudad de Tarragona, Idealista 135 y Fotocasa 252. La disponibilidad puede parecer más o menos razonable. No obstante, cuando uno se ve obligado a buscar una piso se encuentra con que no es tan sencillo como parece. La demanda es muy superior a la oferta y compaginar centralidad con una vivienda en buenas condiciones hace que este ejercicio pueda convertirse en una misión imposible.

Javier Llanas, director general de Habitaclia, califica la situación en el mercado de «salvaje». «Tenemos pisos que pueden registrar hasta 400 solicitudes», asegura. Y no tan solo es un problema de las grandes ciudades, sino que en las de tamaño medio, el panorama también está complicado. «Tarragona siempre ha sido una plaza complicada para el alquiler», asegura Joan Boronat, de Fínques Boronat. El centro de la ciudad es limitado, y, entre la demanda universitaria y los

trabajadores temporales que vienen para la industria, la demanda se dispara. Dos factores más han contribuido a dificultarlo aún más. Por un lado, «las parejas siguen juntándose y si no pueden comprar, alquilan» y, por el otro, que «durante estos últimos años no se ha construido prácticamente nada en el centro». Son apuntes que introduce Héctor Guasch, vicepresidente del Col·legi Oficial d'Agents de la Propietat Immobiliària de Tarragona (COAPI).

Esta falta de stock hace que estén subiendo los precios. En el último año lo han hecho en

un 5,3%, situando el precio medio del alquiler en Tarragona entre los 400 y los 650 euros. Boronat asegura que «habitualmente se busca un inmueble con tres habitaciones, parking y ascensor, con buenas condiciones y un precio razonable». Pero no siempre puede encontrarse. «Es lo que el cliente tiene en la cabeza, después la realidad acaba poniendo las cosas a su sitio y vas prescindiendo de cosas o incrementando el presupuesto», describe. Esto hace que los propietarios, siempre que no se excedan con el precio, pueden tardar entre quince y veinte

El precio medio por metro cuadrado

	Alquiler Variación anual	Venta Variación anual
Tarragona	4,6%	-11,5%
Reus	5,7%	-3,6%
Cambrils		4,6%
Salou		-0,8%
El Vendrell		-5%

Disponibilidad de 'stock' Habitacía

Operación	Comarcas de Tarragona
Venta	17.728
Alquiler	1.034
Total	18.762

días en encontrar a un nuevo inquilino.

Pisos muy viejos

Más allá de la Vall de l'Arbassada y la Avinguda de Roma, no se han iniciado promociones nuevas en el centro durante los últimos años, por lo que la calidad de esta vivienda muy a menudo no es la óptima. Este es uno de los principales handicaps. «Los propietarios son bastante reacios en invertir en reformas, ya que saben que tendrá salida y por tanto lo dejan tal cual», argumenta Héctor Guasch. Considera que sería necesaria una «puesta a punto» del parque inmobiliario. Un aspecto sobre el

que incide también Joan Boronat, quien lamenta, que «parte de nuestro trabajo pasa por convencer al propietario de que tendrá más salida», describe.

Y es que, uno de los factores que está costando más se refiere al mobiliario. «Aún hay quien pone el sillón de casa la abuela o un armario que no cierra», argumenta el responsable de Fínques Boronat.

Durante muchos años, la moda de la Part Alta de Tarragona hizo que se disparara completamente la demanda en esta zona. El precio de los pisos en esta parte de la ciudad se ha mantenido durante todos estos años. A la dificultad que supone actualmente encontrar un inmueble con una buena puesta a punto, hay que sumarle los interrogantes por la incipiente aparición de algunos pisos turísticos con un impacto que por ahora se desconoce.

«Hoy por hoy, los propietarios siguen apostando por el alquiler continuo y Tarragona tampoco tiene una demanda tan intensa de turismo durante todo el año», describe Héctor Guasch.

Con todo, el representante del Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària de Tarragona apunta que, de cara a los próximos

Evolución del precio por metro cuadrado en Tarragona (en euros)



Fuente: Fomento

La Generalitat trabaja en un nuevo marco legal para que el alquiler sea una opción atractiva

● Que el alquiler sea una opción atractiva tanto para el propietario como para la persona interesada. Este es el objetivo que persigue la futura ley sobre el alquiler de Catalunya, que quiere aprobar la administración catalana.

La Càtedra d'Habitatge de la Universitat Rovira i Virgili (URV) lidera el grupo de trabajo que se reunió por primera vez esta semana para elaborar su propuesta. Aportarán su co-

nocimiento tras una larga investigación que empezó hace cinco años y en la que han estudiado la situación de este mercado en los 28 países de la Unión Europea.

A partir de este trabajo previo, han visto que el modelo normativo que más se ajusta es el de países avanzados como Alemania, Austria y Francia. Sergio Nasarre, catedrático de Derecho Civil y director de la Càtedra d'Habitatge de la URV, ex-

plica que «lo óptimo sería pasar de una tasa del 13%, que representa actualmente el alquiler, al 25%, que es la media europea». Para conseguirlo, apunta que la clave está en que «los inquilinos encuentren una oferta estable, asequible y flexible, mientras que los propietarios vean que es una opción rentable, segura y que les funciona como una especie de hucha».

Una de las fórmulas para conciliar ambos grupos de in-

terés pasa por ir hacia un modelo de contratos indefinidos, que proporcionen una estabilidad, de forma que las familias puedan plantearse esta opción sin temer que en cualquier momento tendrán que cambiarse de piso.

Otra de las líneas en las que quiere incidir pasa por mejorar las condiciones del parque

de vivienda destinada a dicho fin. En este sentido, Sergio Nasarre avanza que la propuesta que presentarán quiere que «cuando se ejecute una mejora en la vivienda que tenga un impacto claro en la habitabilidad, el propietario podrá pasar hasta el 11% del coste de la obra al inquilino, de forma que en un periodo de nueve años recupere el gasto».

Nasarre explica que se busca establecer una «corresponsabilidad» en relación al inmueble. Esta fórmula está muy extendida en países como Alemania, donde se ha extendido como un mecanismo para potenciar la rehabilitación en barrios degradados.

Para mejorar el parque de vivienda quiere hacerse corresponsable de las obras al inquilino

**A FONDO | LOS EXPERTOS APUNTAN QUE HAY FÓRMULAS PARA INCREMENTAR LA OFERTA DE VIVIENDA DE ALQUILER**

meses, «la tendencia es de ligera subida tanto en lo que se refiere al alquiler como a la compra».

De difícil solución

Los profesionales del sector han visto un ligero incremento del stock en los últimos meses. «Está claro que la dinámica no cambiará, porque los pisos no salen como setas», argumenta el director general de Habitacía. Con lo que, Javier Llanas cree que deberían crearse «bolsas de viviendas» para el alquiler, a partir del stock que aún conservan los bancos.

De momento, los promotores no se han lanzado a la construcción de nueva vivienda íntegramente pensadas para los que no quieren ser propietarios. Aunque están empezando a salir propietarios que, para dar salida al stock, han apostado por el alquiler con opción a compra.

Comprar para alquilar

Aunque a nivel particular ya hay quien está pensando de nuevo en el ladrillo como una inversión con unos beneficios. En un contexto en el que los ahorros en el banco no generan una beneficio, y en el que algunas entidades financieras ya hablan abiertamente de cobrar a los depósitos más elevados, está creciendo de nuevo el interés por comprar, pensando en cubrir esta demanda de alquiler.

«Son gente de 50 a 70 años, con unos ahorros, que compran pisos por valor de unos 100.000 euros para ponerlos al mercado», avanza Héctor Guasch. No hay cifras que permitan saber las dimensiones de este fenómeno. Sin embargo, la compraventa de vivienda en Tarragona se situó en 768 activos en junio, lo que supone un incremento del 29,7% respecto al año anterior, y la cifra más elevada desde mayo de 2013.

Finalmente, la propuesta también quiere ofrecer una protección a la creciente demanda de habitaciones de alquiler. «Esta gente está fuera de cualquier protección de arrendamientos urbanos», describe el director de la Càtedra d'Habitatge de la Rovira i Virgili.

Son tan solo algunas de las propuestas que quiere recoger este documento marco, que debe presentarse en enero. A partir de ahí, el Govern estudiará las actuaciones que quiera incluir en la nueva ley que regula el alquiler en Catalunya.

JOSÉ GARCÍA MONTALVO catedrático de Economía de la UPF

«Más pisos turísticos quiere decir menos stock y precios más altos»

Núria Riu Tarragona

¿Podría ser el comienzo de una nueva burbuja inmobiliaria?

No, la situación no es, ni mucho menos, la de hace unos años. Los precios han incrementado entre un 7 y un 8%, según el indicador, pero aún estamos muy por debajo de los máximos de 2007. Por tanto, vemos que los precios también se mantienen por debajo. Por lo que se refiere a las transacciones, ahora se hacen un 40% de las operaciones que se hacían entre 2005 y 2007. Si en 2005 se firmaron 1.200.000 hipotecas, en estos momentos estamos sobre las 250.000. Sí que es verdad, que han crecido del orden del 22%, pero es que estamos en una cuarta parte. Y, finalmente, si comparamos un último parámetro, el de la vivienda iniciada, vemos que en 2006 la cifra era de 865.000, mientras que estamos entre 40.000 y 45.000. No puede compararse.

¿El alquiler se ha convertido en una opción real?

Es una tendencia que se impuso desde el inicio de la crisis y que se mantiene, ya que la tasa de paro aún está en cifras increíbles, los salarios son más bajos y los bancos son más restrictivos. Pero, podemos hablar también de un cambio cultural. El alquiler ha dejado de ser una cosa de perdedores, con una connotación negativa y ha pasado a ser incluso algo positivo. Era evidente que pasaría, el problema es que la demanda es superior a la oferta.

¿Por qué cae esta oferta?

Las razones no son claras. Empezó a notarse el año pasado. Una posibilidad es que coincide con que es el primer año en el que el precio de la vivienda empieza a subir de nuevo. Si antes los que no podían vender ponían el piso en alquiler, ahora ya no. Otra posibilidad es que este stock haya ido a pisos turísticos ilegales, pero de todas formas estamos hablando de entre 4.000 y 5.000 pisos. Tampoco no puede atribuirse a un único aspecto.

¿Qué efectos tienen sobre el mercado los pisos turísticos?

No podemos afirmar que los pisos turísticos ilegales sean la razón por la cual la oferta ha disminuido pero sí que es verdad que hay un conjunto de in-



El catedrático de Economía, José García Montalvo. FOTO: DT

muebles que se han transformado en pisos turístico, reduciendo el stock y por tanto incrementando los precios del alquiler.

¿Qué incidencia puede tener?

Dependerá de la proporción de las localidades que se analicen. En Balaguer posiblemente el efecto será muy pequeño, pero en Barcelona puede tener un impacto muy importante.

¿Cree que este cambio de percepción respecto al alquiler perdurará o en cuanto se pueda volverá a comprarse?

Tengo el deseo que así sea. No tiene sentido que en España la proporción de alquiler sea del 9%, cuando en cualquier país supera el 30%. Ya no digo llegar al 35% de Alemania, que sería lo ideal. La nuestra es una sociedad con un importante peso del ladrillo. La gente aún tiene en el imaginario que el colectivo que alquila son unos miserables. Evidentemente sigue en la visión de la gente de cuarenta años para arriba, pero afortunadamente entre los jóvenes ha cambiado por completo. Por lo menos hemos conseguido que ya no haya incentivos para la compra.

¿La vivienda de propiedad sigue siendo una garantía?

En diferentes estudios que hemos realizado, hemos comprobado como el 50% de los que compran tienen muy o muchísimo en consideración que sea una buena inversión. Aunque no lo hagan por especulación, sigue siendo una de las causas.

¿Qué puede hacerse para que una parte de esta vivienda entre al mercado del alquiler?

La tasa de crecimiento de vivienda nueva es del 51%. Se está construyendo mucho compa-

“
Me gustaría ver que el mercado inmobiliario se normaliza, incluso con unas condiciones de empleo más estables y dignas

rado con los años 2013-2014. Otra cosa es la entrada de fondos de inversión, que puede derivar en arrendadores profesionales. Si ahora estamos hablando del señor que alquila un piso del patrimonio familiar, estaremos delante de empresas profesionales con servicios específicos que se dedican a ello.

¡muy personal

José García Montalvo es profesor de Economía de la Universitat Pompeu Fabra y ICREA-Academia Fellow. Actualmente vicepresidente Senior de Política Científica de la UPF.

Director del Departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra desde 2007 hasta 2010. Consultor para la OCDE, el Banco Interamericano de Desarrollo y el Banco Mundial, entre muchos otros.

¿Sería lo deseable?

Lo importante es que haya compañías que se dediquen al alquiler de forma masiva. Promociones de edificios, con buenos servicios profesionales, no lo que tenemos ahora.

¿Y no generará que se disparen los precios?

No, dependerá de la oferta y de que realmente haya competencia, para que no puedan pactarse los precios.

¿Qué tendencia mantendrán los precios?

Seguirán creciendo, tanto en lo que se refiere a la compra como al alquiler. Van compensados.

¿Qué diferencias hay entre ciudades?

Hay una dicotomía en el mercado. Por un lado, Madrid, Barcelona, Málaga, Mallorca... grandes ciudades en las que los precios han incrementado muchísimo. Mientras que en otras, prácticamente se han mantenido. Las grandes urbes son las que dan las primeras señales de cómo funciona.

¿Realmente cree que hay una apuesta por el alquiler?

Ojalá. Fue muy difícil que las administraciones se dieran cuenta de que no podía seguirse con los subsidios a la compra. Y, después de doce años, se eliminó la desgravación por compra de vivienda. Hasta que haya elecciones y vean que necesitan votos. Las cosas pueden cambiar pero me gustaría ver que el mercado inmobiliario se normaliza, incluso con unas condiciones de empleo más estables y dignas.