



**“EL ALQUILER DE VIVIENDAS, TOPICOS, LEYENDAS Y REALIDADES”**

*Una visión diferente*

**J.B.Melek**

**Consejero Delegado de “Arrenda”**

**Presidente de “Solo Alquilo”**

**28.12.08**

PD. J.B.Melek es un pseudónimo de Joan Baptista Aragonés Signes que tiene registrado a su nombre. NIF 73.901.369T y domicilio en la calle Camí de Xàtiva n19 bajo de Cerda (Valencia)

*“Todos saben, todos opinan sobre el mundo del alquiler de viviendas, pero son menos los que entienden su negocio, porque hay pocos profesionales que se ocupen de gestionar sus activos...”*

**Todos tenemos amigos y familiares que han tenido experiencias amargas relativas al mundo del alquiler de viviendas.** A unos, los inquilinos les destrozaron su piso de soltero; otros, estuvieron años para recuperar la vivienda de sus padres que un mal día alquilaron a un conocido; otros, le alquilaron el piso a un amigo separado y después no se quiso marchar; y otros fueron invadidos por ocupas....la lista podría ser interminable. Por cierto, la lista suele estar hecha por el “*sufridor*” propietario de la vivienda, casi nunca por el inquilino... Viendo éste panorama, es fácil llegar a la conclusión de que estamos ante un problema Legal: “*el mundo del alquiler demanda un nuevo Marco Legal que elimine toda esta problemática que dificulta el desarrollo del sector*”. La exigencia mayor tiene que ver con el moroso y con el desahucio.

**Algunos que estamos más metidos en éste mundo del alquiler de viviendas, al que le dedicamos nuestro saber hacer, nos damos cuenta que los problemas de fondo que constriñen el desarrollo del alquiler de viviendas son de otra naturaleza. No son problemas legales si no de gestión, de profesionalidad y del tamaño de las empresas.** Si el problema fuera legal la solución sería muy simple “*se cambia la Ley y se resuelve el problema...*”. Sin descartar que la Legislación que regula el mercado del alquiler de viviendas tiene connotaciones decimonónicas que se deben adecuar a la realidad, el problema no es Legal si no del Modelo y del Tamaño de sus unidades de gestión. La gestión del alquiler está en manos de particulares, la mayoría son rentistas que conciben el alquiler como un complemento de sus ingresos (sueldos y pensiones). Para algunos, los pocos, puede significar su medio de vida, pero para la gran mayoría el alquiler de sus viviendas es algo más cercano a una pensión que a una profesión a la que dedicar pensamiento (o estrategia), reflexión (o táctica) y tiempo (o gestión). Unos propietarios se vinculan afectivamente con sus inquilinos, forman parte de sus unidades familiares y como tales se les trata. Conozco a una señora con carrera universitaria y con profesión de alcurnia que desde hace más de cinco años no incrementa el precio de la renta a su inquilina porque la quiere como a una hija... Otros propietarios buscan “*personas de confianza*” a los que alquilar sus viviendas y para ello sacrifican precio de la renta en función de la aparente calidad del inquilino... Otros propietarios les dicen a sus clientes que abandonen su vivienda, irrumpiendo el contrato de alquiler, porque su hijo se va a casar y necesita el inmueble para vivir...La lista podría ser muy larga. El alquiler de viviendas funciona de éste modo porque más del 97% del mercado está en manos de familias rentistas y absentistas. El sector adolece de profesionalidad, de Modelos de Gestión referentes y de Sistemas de Apoyo que faciliten la gestión de sus activos. En España no hay más de cinco empresas que tengan más de 1.000 viviendas de su propiedad en régimen de alquiler; la empresa mayor tiene 7.500 viviendas y no hay más de 25 empresas que tengan un parque de más de 100 viviendas en propiedad destinadas al alquiler. Si el análisis lo circunscribimos a la Comunidad Valenciana los datos son más elocuentes: no hay ninguna empresa con más de 1.000 viviendas en alquiler; y no habrá más de 5 empresas que pasen de las 100 viviendas en propiedad alquiladas.

**¿Qué le ocurre al sector del alquiler de viviendas?.** Que funciona mal, que opera mal porque no tiene las Herramientas de Gestión necesarias para operar con eficiencia, no tiene Modelos de Negocio de referencia que le ayuden a funcionar mejor por el mero

ejercicio de emular a los líderes y, además, tiene pocos profesionales que dediquen su saber hacer a ésta actividad.

**Todas las actividades económicas que operan en un mercado libre con eficiencia tienen el Tamaño mínimo necesario, disponen de las Herramientas de Gestión adecuadas y son gestionadas por Profesionales que le aportan valor al negocio.** El mercado del alquiler de viviendas funciona por otros derroteros, por los suyos, que le restan valor a sus resultados e impactan de forma negativa en la cultura de nuestro entorno económico.

**Para explicar mejor lo que le ocurre al mercado del alquiler de viviendas, utilizaré una simulación con un negocio próspero y cercano: la concesión de préstamos hipotecarios,** al que los particulares pueden tener acceso porque la Legislación Española lo permite. Creo que nadie pone en duda la bonanza del negocio de conceder préstamos hipotecarios. Es una de las actividades clave del negocio bancario, por no decir su principal fuente de ingresos. Es una actividad que suele funcionar con eficiencia: márgenes estrechos, grandes volúmenes de operaciones y mucha profesionalidad (estrategia, personas, gestores y sistemas). Sin embargo: (1) nadie se escandaliza de que un banco arriesgue su dinero por un diferencial del 0,5% sobre el euríbor (¿un particular arriesgaría su dinero por conseguir un margen tan estrecho?); (2) nadie se rasga las vestiduras, ni publicita a diestro y siniestro el hecho de que un banco tarde 18 meses de media en recuperar una vivienda desde el momento en el que su cliente impaga la primera cuota de la hipoteca hasta el día en el que el Juez le concede la propiedad y la posesión del inmueble. Hay casos en los que tardan más de 4 años y, en otros casos más extremos los bancos recuperan la propiedad pero no la posesión, porque sus clientes han incorporado en el inmueble inquilinos reales o ficticios, haciendo una brecha en el intachable Contrato de la Hipoteca que fue diseñado por los sesudos abogados del banco cuya función principal es la de estudiar la Ley y obtener el mayor provecho de la misma en defensa de los legítimos intereses del Banco. *¿Que ocurriría si el negocio de conceder préstamos hipotecarios estuviera en manos de las familias sin estructura, sin sistemas de gestión y sin profesionales?* , no me cabe la menor duda de que funcionaría mal, muy mal y el entorno económico llegaría a la falaz conclusión de que el negocio de conceder préstamos hipotecarios es malo porque la Legislación es inadecuada, porque los particulares tendrían muchos más problemas que los bancos para gestionar éste negocio de conceder préstamos: (1) porque no dispondrían de los magníficos contratos que sustentan las hipotecas. Los podrían copiar pero no actualizarían de forma permanente sus contenidos, porque no dispondrían de los medios adecuados para hacerlo; (2) porque no tendrían los procedimientos depurados que tienen los bancos para actuar ante el impago de una cuota del préstamo hipotecario (SMS, correo electrónico, carta al titular, carta al avalista, llamada de la operadora, llamada del director...); (3) porque no tendrían buenos abogados; (4) porque no cumplirían de forma escrupulosa los plazos establecidos por la Ley para recuperar el inmueble; (5) porque no serían capaces de generar un entorno legal favorable...El lector se puede imaginar el panorama de un particular que tuviera que ejecutar un préstamo hipotecario a un cliente suyo al que le concedió el préstamo para comprar su vivienda y que ahora no puede pagar porque ha perdido el empleo, su mujer está embarazada y tiene otros hijos pequeños a los que alimentar ¿qué haría este señor? ¿como lo percibiría el entorno? ¿tendría las herramientas jurídicas adecuadas para hacerlo?. Los directores y empleados de un banco

tienen sentimientos y suelen entender las demandas y ruegos de sus clientes morosos, pero sus Centrales no los tienen, por eso y por otros temas, el negocio les funciona.

**El mercado del alquiler de viviendas es un mundo de pasiones personales.** “*te alquilo mi vivienda, que es como entregarte una parte de mi vida, porque fue mi vivienda de soltera...*”. Si el inquilino no paga tiene un impacto económico y otro emocional, casi de ofensa personal “*después del favor que te he hecho alquilándote mi vivienda ahora no me pagas...*”... Si el inquilino ensucia el inmueble o estropea algún mueble, es como si incidiera en el alma de su propietario, porque “*la vivienda era de mis padres y era tan bonita...*” Todos éstos actos afectivos no los tiene una empresa que alquila activos inmobiliarios, porque alquila viviendas no “*pedazos del alma*”, no alquila “*recuerdos familiares*”. Una empresa que alquila viviendas aporta racionalidad y objetividad al negocio: (1) no alquila si no hay garantías objetivas. ¿Cuáles?, las que exige su Compañía de Seguros de Impago de Alquileres o las que se dimanan de su Departamento de Contratación o de su Comité de Riesgos; (2) formula demandas y reclamaciones de bienes o de cosas tangibles, no demanda por los afectos o ingratinidades...; (3) tiene abogados que redactan contratos sesudos, de muchas páginas, bien formulados y pensando en el impago, no en la entrega del inmueble; (4) dispone de procedimientos de relación con el inquilino que facilitan el cobro; (5) desarrolla largos protocolos el día de la firma del contrato de alquiler; (6) emite facturas mensuales comprensibles; (7) tienen equipos de profesionales especializados que favorecen un marco de relación más estable con los inquilinos...etc

**Un gran número de profesionales del mercado inmobiliario desconocen las más elementales Reglas Básicas del alquiler de viviendas.** Desconocen que se pueden pactar rentas por años; desconocen que se pueden pactar garantías superiores al mes o dos meses de fianza; desconocen que si un inquilino abandona la vivienda antes de cumplir con el plazo acordado en el contrato de alquiler, se le puede pedir una indemnización; desconocen que en la actual Legislación existen muchas cláusulas que se pueden pactar en el contrato de alquiler y que pueden aportar una mayor estabilidad al alquiler de una vivienda: (1) la resolución anticipada del contrato de alquiler; (2) la duración del contrato de alquiler (todos pactan un año cuando el inquilino puede estar cinco ¡es mejor pactar cinco años, porque hay más equidad. Ambas partes asumen el mismo compromiso!); (3) la cláusula de Inspección que le otorga a la propiedad el derecho de inspección de la vivienda; (4) la cláusula de la renuncia al Derecho de Adquisición Preferente que sólo es válida cuando el contrato tiene un plazo superior a los cinco años; etc.

Muchos operadores del sector o de sectores cercanos desconocen que la firma del contrato de alquiler de una vivienda implica la cesión al inquilino de la posesión del inmueble y, por tanto, el propietario no tiene facultades legales para reenderezar las actuaciones supuestamente inadecuadas de su inquilino frente a terceros... ¡Cuántas llamadas hemos recibido de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria o de Administradores de Fincas para requerirnos con el fin de que “*pongamos firmes a nuestro inquilino*” porque le molesta a su vecino o porque molesta a la Comunidad con sus fiestas o porque supuestamente utiliza mal el ascensor... Nos exigen que hagamos el mismo papel del propietario de un bar que tiene un cliente inadecuado y que debe poner orden echándolo a la calle. Nos piden que hagamos de “*dueños*” y que saquemos a nuestro inquilino del inmueble por un problema de orden público que deben resolver en la Policía o en el Juzgado. Y lo hacen porque están convencidos que la Ley nos faculta para sacar de

nuestra propiedad a todo aquel que se comporta mal y que lo podemos hacer los propietarios de forma directa...

El mercado del alquiler está en crisis permanente porque está gestionado por manos inadecuadas, que operan de forma artesanal para obtener rentas complementarias que les permitan vivir mejor.

**Nuestro entorno económico tiene una visión distorsionada de la realidad del alquiler de viviendas, que está subyugada por los mitos, las leyendas y las eclosiones de afecto que rodean su funcionamiento operativo.** Por ésta razón, las grandes empresas no invierten en el alquiler de viviendas, ni en momentos de crisis como en la actualidad donde se pueden adquirir activos a precios de ganga... De igual forma, y con mayor gravedad, los promotores prefieren cerrar sus empresas porque no pueden vender sus stocks de viviendas antes que alquilarlos, le temen al alquiler tanto como a la peste... La misma Administración Pública crea la Sociedad Pública del Alquiler para sustituir la supuesta incoherencia de la Legislación, para romper los miedos del entorno para alquilar y para conseguirlo se subroga de sus efectos malévolos: el Estado asume el efecto de la morosidad.

*¿Qué precisa el mercado del alquiler de viviendas? ¿Qué debería hacer la Administración Pública para facilitar su desarrollo?*

I.- FAVORECER LA EXISTENCIA DE MODELOS DE GESTION EFICIENTES QUE SE PUEDAN EMULAR. La Administración Pública debería favorecer la creación de compañías privadas que gestionaran el volumen necesario de viviendas en alquiler para obtener las economías de coste adecuadas para operar con eficiencia y poder ser imitados por terceros. Cuando hablamos de empresas emulables con tamaños adecuados, nos referimos a las que como mínimo gestionen 10.000 viviendas en alquiler. En España no hay ninguna. La existencia de empresas referentes en un sector son el aliciente necesario para el nuevo inversor.

II.- FAVORECER LA EXISTENCIA DE UN SEGURO DE IMPAGO DE ALQUILERES CONOCIDO, ADECUADO EN PRECIO Y DE USO GENERALIZADO. Los seguros de crédito funcionan mal, son poco conocidos y son muy caros porque se contratan con unas primas demasiado elevadas (entre un 4,5% y un 6% de la renta anual, para el mercado de los particulares). La Administración Pública haría bien en subvencionar la apuesta de las Compañías de Seguros por el Seguro de Impago de Alquileres. Estas Compañías tienen problemas de tamaño y de Red, que dificulta los costes de éste tipo de negocio. Su existencia y generalización podría contribuir a regular la morosidad. Las Compañías de Seguros de Crédito facilitan el control del moroso, impiden que contrate y sobre todo, que vaya creando problemas allá donde contrata, de piso en piso... El Mercado es el que mejor puede regular la existencia del sinvergüenza moroso recalcitrante. La Ley puede ayudar, pero lo hace más y mejor la gestión que se deriva de un mercado transparente. La Compañía Crédito y Caución ha ayudado más a regular la morosidad y controlar los ímpetus de los delincuentes que compran para no pagar, que la misma Legislación. En ciertos sectores si un cliente no tiene crédito de Crédito y Caución no puede comprar.

III.- FAVORECER LA EXISTENCIA DE HERRAMIENTAS DE GESTION que faciliten su desarrollo: (1) **programas informáticos** standares y asequibles en precio que faciliten la gestión de un parque de viviendas superior a las 100 unidades. En el mercado no hay programas informáticos adecuados, los que existen son una traslación de mundos cercanos como el alquiler de apartamentos turísticos, o los que se derivan de la Administración de Fincas; (2) **compañías especializadas en el mantenimiento**

**integral de viviendas**, que se ocupen de forma operativa y a unos costes adecuados de mantener los inmuebles en condiciones de ser habitables; (3) **compañías que gestionen el alquiler integral de una vivienda**, que operan como una inmobiliaria especializada en el alquiler de viviendas; etc

IV.- EL SECTOR TAMBIEN DEMANDA UNA LEGISLACION MAS ACORDE CON EL MUNDO. Una Legislación que rompa el “*principio proinquilino*”, que favorezca un desahucio más rápido (pero nunca tan rápido como algunos de forma ingenua creen...). La Legislación es importante, no cabe la menor duda, pero con la misma no basta. Estoy convencido que si el Estado cambiase nuestra decimonónica Legislación del Alquiler y no se hiciera nada más, el sector continuaría languideciendo y no se acabarían los Mitos y las Leyendas de Pasión que inundan el mundo del alquiler de viviendas como una plaga.

**EL MERCADO DEL ALQUILER DEMANDA UN ENTORNO CULTURAL QUE FAVOREZCA SU DESARROLLO Y EL MISMO ESTA EN MARCHA.** Algunos creen, de forma errónea, que el alquiler se está desarrollando porque el Gobierno está comprometido con el mismo. Es cierto que el Gobierno tiene políticas y actuaciones que están favoreciendo el desarrollo del mercado del alquiler, pero las mismas no son suficientes como para romper con un entorno hostil y, sobre todo, son inocuas si las tendencias culturales de nuestra sociedad no las estuviera potenciando. *¿El mundo futuro favorecerá la existencia del alquiler o los españoles continuaremos aferrados a la propiedad de las viviendas?*. Creo que la respuesta está en el mercado (o en el entorno cultural en el que vivimos) y no en la Política. **El mercado apunta tendencias que favorecerán el desarrollo del alquiler de viviendas.** Pongamos algunos ejemplos de tendencias observables:

1.- **La emigración continuará demandando viviendas en alquiler.** La emigración continuará presente en nuestro país con independencia de la crisis y de los gobiernos, porque el Mundo continuará teniendo amplias capas de población que pueden vivir con aquello que “*los españoles en crisis*” tiramos a la basura... Algunos emigrantes se están marchando, porque su estancia en España les ha ayudado a mejorar sus economías y/o porque sus países de origen se han recuperado económicamente, pero en su lugar están llegando otros procedentes de países cuyas economías son más precarias que la nuestra en crisis.

2.- **Los españoles hemos perdido el hábito de ahorrar y sin ahorros no podremos comprar viviendas porque los bancos no volverán a financiar el 100% del precio de la compra. Lo que favorecerá el mercado del alquiler.** Los españoles nos hemos hecho europeos, nuestra economía rural se ha modernizado. Nos hemos acostumbrado a “*vivir al día*”. La tarjeta de crédito nos ayuda a gastar lo que no tenemos y pasar el terrible “*fin de mes*”. Deseamos las vacaciones, el tiempo libre, las comidas en buenos restaurantes, y cambiarnos el coche cuando ha pasado de moda, aunque tenga pocos kilómetros. La palabra hipoteca ha perdido su significado cultural histórico, “*estar hipotecado*”, que significaba ser reo de la decisión de ser propietario de una vivienda. Los valores culturales anteriores indicaban que quien deseara ser propietario de una vivienda debía “*hacer sacrificios*” antes y después de comprar la vivienda. Antes de comprar, ahorrando el 30 o el 40% del precio de la vivienda por medio de la antigua “*cuenta vivienda*”. Y, también, después de comprar uno debía “*apretarse el cinturón*” durante unos años para poder pagar las cuotas de la hipoteca cuyo impacto financiero se diluía con el paso del tiempo. Lo normal era renunciar a una parte del confort, antes y después de comprar la vivienda. Hoy, en cambio, nuestros jóvenes desean ser propietarios sin renunciar a lo que más valor les aporta, no perder su nivel de vida y

confort, lo que va a ser incompatible con el acceso a la propiedad. Muchos jóvenes preferirán alquilar que “*hipotecar sus vidas*” o lo que es lo mismo, renunciar al confort ...El alquiler permite no perder nivel de vida y tener una vivienda donde residir.

**3.- Nuestros jóvenes son menos localistas, tienen una visión del espacio vital mucho más universal, lo que favorecerá el desarrollo del alquiler de viviendas.** Nuestros jóvenes piensan menos en vivir en el lugar donde nacieron, se han criado en un ambiente menos localista, más universal, lo que genera menos necesidades de arraigarse a un determinado lugar a través de la compra de un “*bien raíz*”, como los latinoamericanos definen a los inmuebles. Esta circunstancia genera menos necesidades de comprar y más de alquilar, porque los jóvenes piensan que “*no se donde estaré mañana, s en Madrid, en Barcelona, en Valencia o en Paris...*”

**4.-El precio del alquiler se va a distanciar de la cuota del préstamo hipotecario lo que, también, favorecerá el desarrollo del alquiler.** Si el precio del alquiler continúa bajando (por los ajustes del mercado y, sobre todo, por la voluntad estratégica de algunos operadores que utilizarán el precio para hacerse un hueco en el mercado) y éste se distancia del importe de la cuota del préstamo hipotecario, será más difícil comprar una vivienda, porque cuando existe poca diferencia entre ambos lo lógico es comprar.

**Nadie sabe lo que nos va a deparar el futuro, pero hay tendencias que nos ayudan a vislumbrar escenarios futuros. En mi opinión, las tendencias apuntan a un incremento sustancial del mercado del alquiler de viviendas. La mal llamada “*crisis*” es probable que nos aporte “*un antes y un después*” en el mundo del alquiler de viviendas. Los españoles no somos tan diferentes como los europeos, hemos tenido estados de necesidad diferentes, que es probable ahora se mitiguen y se vayan igualando. El mercado del alquiler podría situarse en los próximos años en un 25% del parque de viviendas.**