

El acceso a la vivienda: un problema de oferta

Junio 2020



DOCUMENTOS
CÍRCULO



**CÍRCULO
DE EMPRESARIOS**
ideas para crecer



Introducción

El problema del acceso a la vivienda en España se ha convertido en estructural. La conjunción de una demanda sólida y una oferta que, a pesar de su recuperación, se mantiene en niveles relativamente bajos, ha presionado al alza los precios, tanto de compraventa como de alquiler. Una situación que afecta especialmente a las grandes ciudades que concentran la actividad económica y a los centros turísticos, donde las familias afrontan problemas de accesibilidad a la vivienda que previsiblemente se agravarán con la actual crisis económica derivada del Covid-19.

Ante esta realidad, desde el Círculo de Empresarios proponemos una serie de recomendaciones para salir de la crisis y mejorar el acceso a la vivienda. Algunas son de corto y medio plazo y persiguen impulsar y fortalecer el sector inmobiliario que, ante el retroceso del turismo y el comercio, se perfila como uno de los pilares de la recuperación. El sector tiene capacidad de generar empleo, hay demanda insatisfecha de vivienda en alquiler y existe interés de los inversores institucionales. Se incluyen medidas de oferta, dirigidas a flexibilizar el mercado, incentivar la oferta de vivienda en alquiler y facilitar el acceso a la vivienda, y de demanda, para apoyar a los compradores con facilidades de pago inicial o rebajas de impuestos. Por último, se recogen propuestas a más largo plazo enfocadas a mejorar la competitividad del sector ante los retos asociados al cambio climático, las innovaciones tecnológicas y los cambios sociodemográficos.

El presente informe es un análisis del acceso a la vivienda a partir de los últimos datos disponibles de 2019 para plantear recomendaciones de cara a futuro. Ante lo sucedido en los últimos meses, cierto es que no se puede prescindir de cuál es la situación coyuntural y la trascendencia que tendrá en el medio plazo, pero es un buen momento para preparar la recuperación. El primer apartado analiza el mercado de la vivienda en propiedad y en alquiler desde el punto de vista de la demanda y de la oferta. En el segundo apartado se recoge el marco legislativo del mercado de alquiler de vivienda. El apartado final incluye las recomendaciones que proponemos.



1. Situación de la vivienda en España

El sector residencial ralentizó su actividad en 2019 en un entorno de desaceleración global sincronizada y deterioro de las expectativas. El conjunto de la economía española también moderó su avance hasta el 2% anual, cuatro décimas menos que en 2018. En contraste, los pilares que sostienen su avance a nivel interno se mantuvieron sólidos. Se siguió creando empleo, aunque a menor ritmo, la renta disponible de los hogares aumentó gracias al incremento de los salarios y se mantuvieron las condiciones de financiación al mantener el Banco Central Europeo (BCE) los tipos de interés en niveles muy bajos.

El análisis de la situación del sector pasa por tener en cuenta que, tras la crisis de 2008, sufrió una profunda transformación en la que el sector financiero adoptó un papel protagonista. Se registraron entradas de inversión extranjera para sanear los balances y gestionar buena parte del stock de vivienda. En este proceso de ajuste de oferta y demanda de los últimos años, y tratándose la vivienda de un activo de inversión, debemos resaltar la importancia de la seguridad jurídica que permitió la entrada de capital, saneamiento y profesionalización, que será determinante para la nueva etapa.

La evolución del sector en 2020 se estimaba, a principios de año, en línea con el crecimiento económico de España y las previsiones salariales y laborales. En general, el sector se mostraba sólido, en un contexto de moderación de la demanda y de la línea ascendente de precios. En el caso del mercado de alquiler, se preveía contención en el recorrido alcista de los precios, así como un necesario incremento de la oferta. En su conjunto, pese a la moderación de la demanda de vivienda, la oferta disponible en España se ha evidenciado insuficiente para cubrirla, especialmente en las grandes ciudades que concentran la actividad económica y zonas turísticas. La escasez de inmuebles de calidad, la baja disponibilidad de suelo finalista y la escasa desocupación han presionado los precios y han generado problemas de accesibilidad a la vivienda. Además, el mercado de la vivienda ha afrontado importantes retos asociados al cambio climático, las innovaciones tecnológicas y los cambios sociodemográficos.

Pero el escenario para 2020 se ha visto alterado por el fuerte impacto que sobre las economías española, europea y mundial ha tenido la rápida y letal propagación del Covid-19. A medida que las razones sanitarias lo han requerido, los gobiernos han ido tomando decisiones drásticas de confinamiento primero y de cierre de actividades no esenciales después, con un impacto económico y social sin precedentes en nuestra historia reciente. En el caso español, la duración de la crisis sanitaria y, por tanto, del período excepcional, así como las medidas económicas adoptadas, afectarán notablemente la viabilidad de muchas empresas, al empleo y, por tanto, ponen desde ahora en cuestión la mejor capacidad para encarar la fase de recuperación una vez finalice la crisis sanitaria y el estado de alerta.

En la actual situación, el sector de la construcción ha vivido un parón forzoso y un reinicio de actividad limitado a poder garantizar las medidas de protección de la salud de cada uno de los trabajadores. Ciertamente que esta situación no es como la de 2008 cuando existía una crisis de solvencia del sistema financiero, una burbuja de precios combinada con un



elevado peso del sector sobre PIB, promotores con niveles de endeudamiento elevados y una recesión sin fecha de caducidad. En principio, la situación actual tiene su origen en una pandemia, de duración finita, si bien es difícil precisar todavía el impacto que la falta o minoración de actividad en la construcción va a tener sobre el ritmo de entrega de vivienda terminada para alquiler o venta. A diferencia de 2008, actualmente las promotoras disfrutan de una situación financiera más saneada, con un nivel de deuda bajo y elevada liquidez. Asimismo, no hay stock de vivienda terminada nueva, siendo el número de viviendas de obra nueva entregadas inferior a la demanda estructural prevista. De hecho, la ratio de construcción por cada 1.000 habitantes está en mínimos históricos.

El sector inmobiliario, como el resto, se ve afectado por el lado de la oferta, pero también de la demanda. Si el parón de la construcción hubiera durado más tiempo podría haberse traducido en demora en la finalización de obras en curso y aplazamiento de proyectos de inversión, con el problema social añadido de no poder entregar viviendas en las fechas comprometidas. La buena noticia es que no está afectando a las fechas comprometidas de entregas ni a los de proyectos de inversión.

Por parte de la demanda, el efecto sobre el empleo y la renta de las familias es notable, hecho que ha llevado a plantear medidas de demora en los pagos de hipotecas y alquileres. Por primera vez en España se ha creado una asociación de propietarios de vivienda en alquiler (ASVAL) con el fin de promover propuestas que, preservando sus derechos, incrementen la oferta de viviendas en arrendamiento. En España, el 96% del parque de estas viviendas está en manos de pequeños propietarios. Sería bueno una reestructuración que permitiera mejor profesionalización de este sector.

1.1 Demanda.

España es un país con una **arraigada cultura de propiedad** por razones socioculturales y por ser alternativa de inversión a largo plazo. Actualmente, la población con vivienda en propiedad se sitúa en el 76,3% del total, 7 puntos por encima de la media de la Unión Europea (UE). Sin embargo, factores como la concentración de la población en las grandes ciudades¹, los cambios en el estilo de vida y en los modelos de familia, y la mayor necesidad de movilidad geográfica laboral, además de presionar la demanda en puntos geográficos concretos, han trasladado la demanda hacia el alquiler. Entre 2007 y 2018, el porcentaje de hogares con vivienda en alquiler aumentó 4,3 puntos hasta el 23,7% (19,4% en 2007).

Los datos sobre compraventa de vivienda confirman el inicio de una **fase de estabilización de la demanda**. En 2019, tras 4 años de avances consecutivos, las transacciones retrocedieron un 3% interanual, si bien se mantuvieron en un nivel elevado, en torno a 500.000 operaciones, de las que solo un porcentaje es vivienda nueva. Por su parte, la inversión² en vivienda se ralentizó hasta un 0,8% anual (en el 4T 2019 retrocedió un 3,5% anual), frente al incremento del 6,6% en 2018.

¹ En 2050, dos tercios de la población mundial será "urbanita", en unas ciudades que ocupan solo el 3% de la superficie tierra, pero consumen entre el 60% y el 80% de la energía, y emiten el 75% de CO².

² Fuente: Contabilidad Nacional.



Fuente: Círculo de Empresarios a partir de INE, 2020

Las razones que han apoyado en los últimos años la **demanda sostenida de vivienda en propiedad**, y que en el corto plazo con la actual crisis del Covid-19 podrían tener menor incidencia, son:

- El crecimiento neto del número de hogares, 1,8% desde 2013.
- La creación de empleo que, pese a su moderación, avanzó el 2,3% anual en 2019.
- La fuerte demanda en los mercados más dinámicos, que concentran el 55% del total. Se trata de grandes áreas metropolitanas (Madrid, Barcelona, Valencia y Sevilla) y de regiones con un sector turístico consolidado (Alicante, Málaga, Baleares y Canarias).
- La demanda de vivienda por extranjeros, principalmente en las regiones turísticas, que asciende en media al 16% del total de compraventas entre 2014 y 2019.
- El incremento esperado de la renta bruta disponible de los hogares, en parte debido al incremento de los salarios (1,9% en promedio en 2019, según el INE) en un entorno de baja inflación. También la accesibilidad a la vivienda se ha visto favorecida, por un lado, por la reducción del esfuerzo sobre la renta disponible de las familias para acceder a su adquisición, del 31% en el 1T de 2019 al 30,1% en 4T (el máximo recomendado por los organismos internacionales es del 33%). Por otro lado, por la traslación a precio de las mejoras de eficiencia en la promoción y construcción de viviendas.
- Las favorables condiciones financieras, concretadas en la existencia de bajos tipos de interés hipotecarios, condicionados a las decisiones de política monetaria del BCE. A su vez, destaca la atractiva rentabilidad del activo inmobiliario frente a otros alternativos. También una situación financiera más saneada de los hogares, tras la reducción de su deuda del 85,1% del PIB en el 2T 2010 al 61,3% en 3T 2019, cercana al promedio de la Eurozona (57,8%).



- La inversión inmobiliaria en apartamentos turísticos, dada su rentabilidad. Según el INE, en 2019 se contabilizaron 71,6 millones de pernoctaciones en apartamentos turísticos (73,1% de extranjeros), 12,5 millones de viajeros (61,9% extranjeros) y la estancia media fue de 5,8 días.

Está claro que el efecto derivado de la crisis del coronavirus sobre la demanda está por determinar, según apuntan los analistas sectoriales. Ante el cierre de las oficinas de venta, las preventas se han frenado, si bien con su reapertura se ha observado una recuperación de las visitas proyectándose un repunte gradual de las mismas que debería conducir a un ritmo acorde con el potencial de demanda estructural de vivienda nueva en los próximos trimestres.

En el caso de la **demanda de vivienda en alquiler**³, su avance se explica principalmente por:

- La reestructuración del mercado laboral hacia un modelo con mayor movilidad geográfica.
- La mayor concentración de la actividad económica y de los flujos migratorios en las principales ciudades.
- La evolución de los salarios (1,8% interanual promedio en 2019) por debajo de la de los índices de precio de la vivienda (5,6%).
- La elevada tasa de paro juvenil en España, 30% frente a la media de la UE-28 de 14,1% (diciembre 2019), que dificulta el acceso de la población más joven a la propiedad de un inmueble.
- La eliminación de los incentivos fiscales a la compra de vivienda, que incide más en segmentos con menor poder adquisitivo (jóvenes, hogares unipersonales y monoparentales, entre otros). Los hogares monoparentales en régimen de alquiler son los que más han crecido entre 2014 y 2018, un 14,9%.
- El cambio en la percepción social sobre esta forma de tenencia, principalmente entre los jóvenes, al empezar a considerar la vivienda como un bien de consumo más que como una inversión en capital. La crisis del Covid-19 acentuará esta percepción y el mix entre alquiler y propiedad cambiará mucho a futuro.
- La mayor prudencia de los bancos a la hora de conceder hipotecas, requiriendo en general un pago inicial del 20% del valor de la vivienda, lo que limita el acceso dado que muchas personas podrían pagar las cuotas de una hipoteca, pero carecen del ahorro suficiente para acometer el pago inicial.
- El avance de los alquileres turísticos que reconfiguran los modelos urbanísticos de muchas ciudades.
- La creciente actividad de las plataformas P2P, fundamentalmente en el alquiler turístico.

³ El INE calcula que, en 10 años, de los 19,8 millones de hogares, 3,6 deberían ser de arrendamiento a precio de mercado según las proyecciones, es decir, casi 800.000 casas más.



- El aumento del alquiler de habitaciones en pisos compartidos, que supone además un incentivo para inversores y propietarios por su mayor rentabilidad.
- El Programa de ayudas al alquiler del Plan de Vivienda 2018-2021, para los inquilinos en general y mayores de 65. Además, incluye programas de ayudas para la reforma o construcción de viviendas dirigidas al mercado del alquiler.

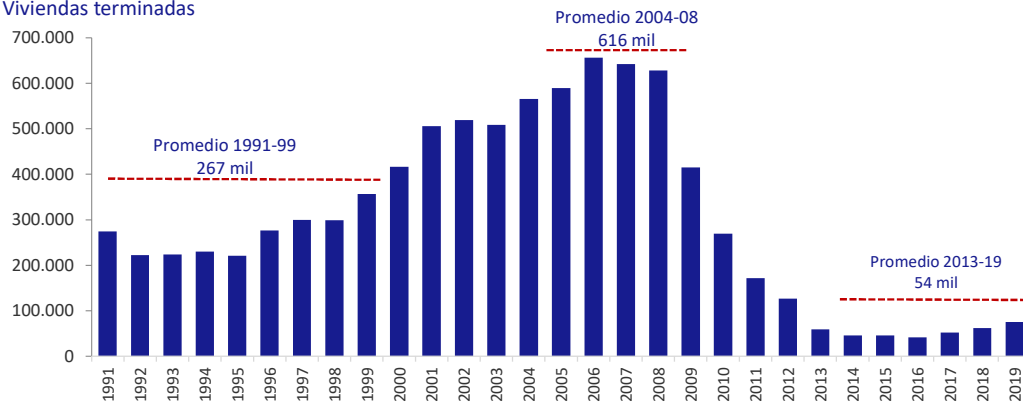
1.2 Oferta.

Tras la contracción del sector a finales de 2007, el número de viviendas terminadas se redujo de 616.000 en promedio anual, entre 2004 y 2008, a 54.000 entre 2013 y 2019, nivel **insuficiente para satisfacer la demanda** y para mantener el ritmo de renovación del parque de viviendas.

La evolución de los visados de obra nueva apunta también a un agotamiento del ciclo en la construcción de vivienda. Tras avanzar un 31% de media entre 2015 y 2018 (hasta 100.707), entre enero y noviembre de 2019 retrocedieron un 2,6% (hasta 98.133, casi una séptima parte del promedio entre 2000-2006). Además, la inversión en construcción residencial se desaceleró hasta el 2,9% anual en 2019 (7,7% en 2018) y la previsión a principios de 2020 es que se modere hasta el 2,1%.

Viviendas libres y protegidas

Viviendas terminadas



Fuente: Círculo de Empresarios a partir de Ministerio de Fomento, 2020

Más de la mitad de la construcción de vivienda se concentra en los mercados con una demanda más dinámica, como las grandes áreas urbanas de Madrid y Barcelona y las provincias mediterráneas, que tienen una demanda extranjera consolidada.

En este contexto, el nivel actual de construcción⁴ es inferior a la creación neta de hogares en los últimos 12 meses (120.000 según la EPA) y de la cifra proyectada por el INE para los próximos años (unos 135.000 hogares cada año en promedio en el periodo

⁴ Las viviendas terminadas en 2019 ascendieron a 75.000, un 63% de la creación de hogares en los últimos 12 meses que contabiliza la EPA.



2019-2025), lo que supone un potencial problema de demanda insatisfecha y, por tanto, de evolución de precios.

Dentro de la oferta de vivienda hay que considerar asimismo el parque de vivienda usada en manos de instituciones financieras y fondos de inversión. Además de las viviendas publicadas y ya a la venta, estos cuentan con un parque de viviendas todavía en proceso de terminación o de posesión y que estará disponible a lo largo de los próximos dos o tres años, lo que favorecerá una mejor oferta en el mercado.

Por su parte, la **oferta de vivienda en alquiler ha aumentado** significativamente en los últimos años, en parte por su atractiva rentabilidad (7,5% en términos brutos de media en España) tanto para los inversores institucionales y los nuevos vehículos de inversión (SOCIMIS), como para los pequeños inversores. Este incremento de las rentas del alquiler, unido a las medidas fiscales que favorecen el arrendamiento, los cambios de vida de las nuevas generaciones y la entrada de inversores internacionales, ha impulsado en España el *Build to Rent* (B2R), es decir, la construcción de viviendas para alquilarlas. En esta actividad, a la que todavía le queda recorrido, participan tanto constructoras y promotoras como grandes fondos de inversión, sector bancario e incluso Administración Pública. A esta oferta se une la de vivienda en carteras de inversores institucionales que previsiblemente se pondrá en alquiler.

Ahora bien, España va a la zaga en cuanto a **inversión internacional institucional** en vivienda en alquiler comparada con países como Reino Unido, Alemania o Países Bajos. Dado el tamaño de nuestra economía y el creciente interés de los españoles por alquilar, tenemos una oportunidad única para atraer a esos grandes inversores y darles acceso a un nuevo mercado, amplio y con buenas perspectivas. Podrán estar interesados en invertir en vivienda social y asequible, pues buscan rentabilidades moderadas, estables y a largo plazo, y que tengan un impacto social positivo. Pero para ello debe existir un marco jurídico y fiscal atractivo y estable.

Uno de los principales determinantes de la construcción residencial es la **oferta de suelo**. La disponibilidad de suelo urbano finalista se ha reducido en los últimos años, principalmente en el centro de las ciudades y ubicaciones *prime*. En 2018, según la estadística catastral, la superficie de suelo urbano (en parcela sin edificar) se redujo un 2% en España. La reducción ha sido más intensa en Comunidades Autónomas con mercados muy dinámicos como Canarias (-5%) Cataluña (-4%) y Baleares (-2%). Tras la crisis, se produjo una intensa reducción de las transacciones de suelo con un volumen del mercado en 2018 (3.700 millones de euros) un 82% inferior al nivel previo a la crisis (20.600 millones). A lo anterior se une que, en los últimos años, la limitada actividad de planificación y aprobación urbanística de las Administraciones Públicas ha generado un cuello de botella sobre la ampliación de la oferta de suelo disponible.

Otro factor que incide en la oferta de vivienda es la **financiación de la promoción inmobiliaria**. Con la crisis de 2008, el crédito bancario para promoción inmobiliaria se redujo, principalmente por el retroceso del sector y por la reducida solvencia de los actores, y surgieron nuevos proveedores de financiación alternativa. Las administraciones deben garantizar la seguridad jurídica, tanto en las normas como en su interpretación, para mantener la inversión existente, en su mayoría procedente del



exterior, y para atraerla en el futuro, en un contexto en el que la colaboración público-privada va a ser esencial.

Además, en el mercado de alquiler hay que reequilibrar la proporción entre vivienda libre y vivienda social y asequible. En España, únicamente un 1,5% de la vivienda disponible es vivienda social y un 1,25% es asequible (protegida), frente al 15% y al 20% en la UE-19, respectivamente.

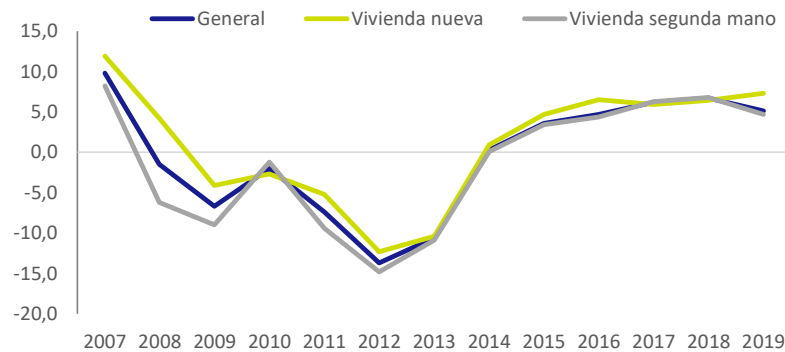
1.3 Precios.

La conjunción de una demanda sólida y una oferta que, a pesar de su recuperación, se mantiene en niveles relativamente bajos, ha **presionado al alza los precios**, tanto de compraventa como de alquiler. Una situación que se ha notado especialmente en las grandes ciudades y en los centros turísticos. Si bien, tras cinco años de crecimiento de precios, superior al 6% anual en 2017 y 2018, en 2019 su avance se moderó hasta el 5,1%.

Entre las principales economías de la UE, según Eurostat, España es la tercera en la que más ha crecido el precio de la vivienda desde 2014, el 32,8%, tras Portugal (48,8%) y Alemania (37,9%). Ese valor está 7,1 pp por encima de la media de la UE.

Evolución del precio de la vivienda

% var. anual

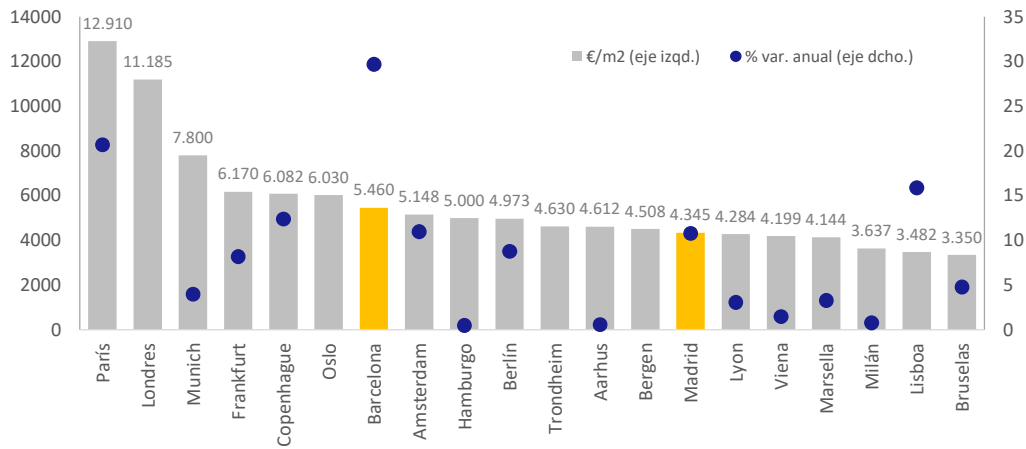


Fuente: Círculo de Empresarios a partir de INE, 2020

Por ciudades, según Deloitte, París y Londres lideran el ranking de precios medios de compraventa de vivienda. En España, Barcelona ocupa la 7ª posición y Madrid la 15ª. Los elevados precios están redirigiendo los intereses de los inversores hacia ciudades más baratas con un mayor potencial de rentabilidad como Madrid y Lisboa.



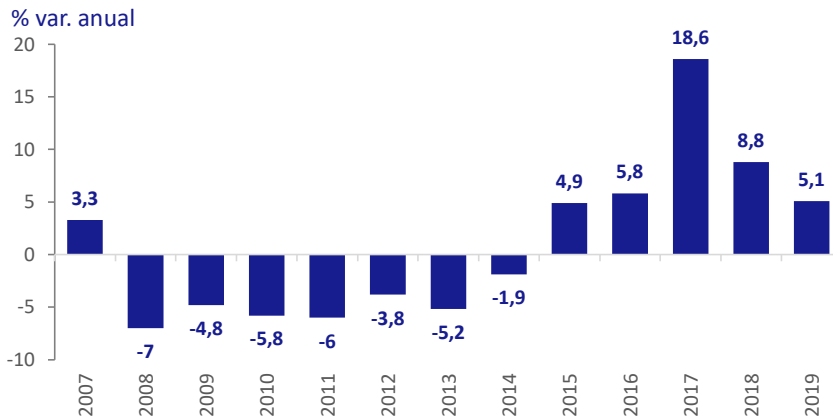
Top 20 precio medio de la vivienda en ciudades europeas



Fuente: Círculo de Empresarios a partir de Deloitte, 2020

Los precios del alquiler en España también mostraron tendencia al alza desde el inicio de la recuperación económica, si bien su avance se modera desde 2018. Según Fotocasa, en 2019 el precio de alquiler de vivienda en España creció por quinto año consecutivo, un 5,1%, hasta 10,18 euros/m² al mes⁵, 3,7 puntos menos que en 2018. Sin duda, el impacto del coronavirus en el sector hará descender temporalmente los precios en 2020. La intensidad y duración dependerá de cuál sea la estrategia de salida de la crisis y el apoyo del gobierno al sector.

Precio medio vivienda en alquiler



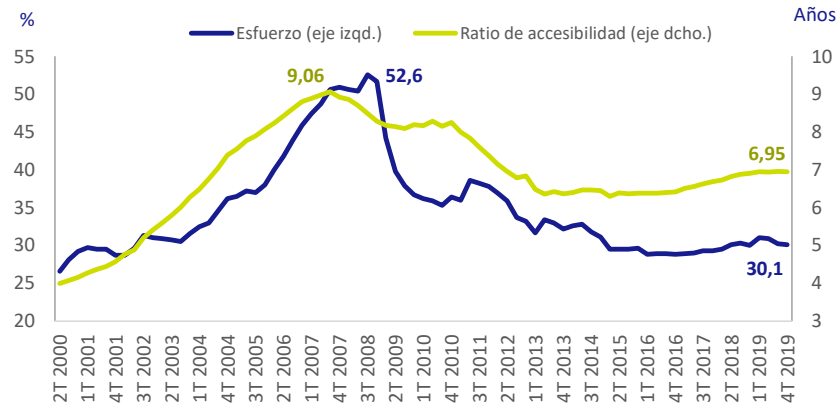
Fuente: Círculo de Empresarios a partir de Fotocasa, 2020

Por CCAA, cuatro superan la media nacional, Madrid (14,86€/m² al mes), Cataluña (14,14), País Vasco (13,06) y Baleares (12,19). El análisis por capitales de provincia muestra que las que tienen los alquileres más elevados son Barcelona, San Sebastián, Madrid y Bilbao. Y, entre las ciudades europeas, las más caras son París y Oslo, con 27,8 y 25,3 €/m². Barcelona, con 19,6 €/m² ocupa la 6ª posición y Madrid la 9ª (18,1).

⁵ TECNOCASA: alquiler por metro cuadrado en 2019 alcanza 11,61€ (+4,59% anual).



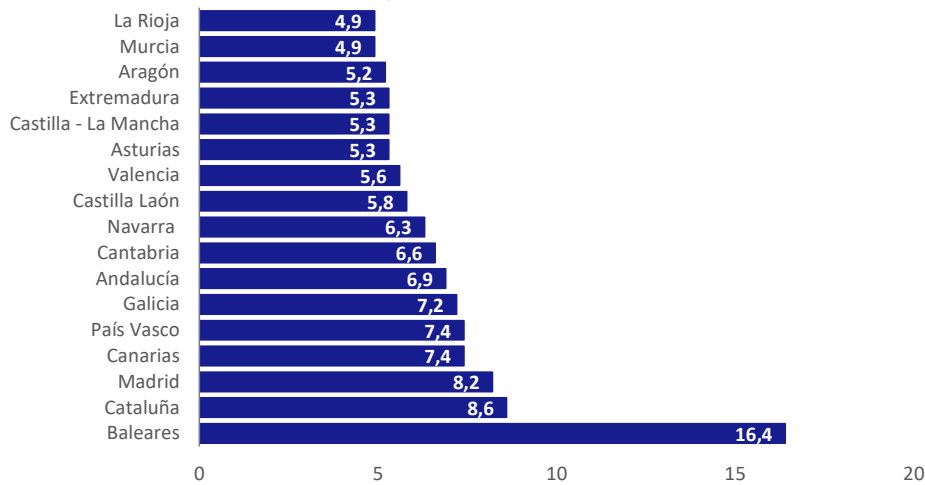
Esfuerzo y ratio de accesibilidad



Fuente: Círculo de Empresarios a partir de Banco de España, 2020

Este crecimiento sostenido de los precios, asociado a la escasez relativa de oferta frente a la demanda disponible, agrava la dificultad que supone para las familias españolas acceder a una vivienda en propiedad o en alquiler. Si bien, la reciente moderación de su avance, el incremento de la renta disponible de los hogares y unas condiciones financieras favorables estabilizan los ratios⁶ de accesibilidad a la vivienda y de esfuerzo elaboradas por el Banco de España. En el 4T 2019, la ratio de esfuerzo se redujo hasta el 30,1% (frente al 31% en el 1T 2019) y la de accesibilidad se mantuvo en 6,95 años⁷.

Índice de Esfuerzo Inmobiliario, enero 2020



Fuente: Círculo de Empresarios a partir de Sociedad de Tasación, 2020

⁶ La ratio de esfuerzo es el porcentaje de la renta bruta disponible del hogar mediano (RBDH) que se destina a pagar las cuotas hipotecarias el primer año. La ratio de accesibilidad a la vivienda mide los años de renta necesarios para comprar una vivienda a través del cociente entre el precio de una vivienda típica y la RBDH.

⁷ La ratio de accesibilidad se ha más que duplicado en los últimos 30 años, desde menos de 3 años del total de la RBD a principios de 1987 a 6,95 en la actualidad, medio año más que en 2013 (cuando el mercado inmobiliario tocó fondo), pero muy inferior a los 9 años de 2007, en pleno boom inmobiliario.



La distribución territorial de estas ratios de accesibilidad no es homogénea, siendo más elevadas en grandes ciudades y zonas turísticas. Por CCAA, Baleares, Cataluña y Madrid presentan una menor accesibilidad a la vivienda⁸.

Una de las consecuencias de los aumentos de las ratios de accesibilidad en las principales ciudades españolas es el desplazamiento de la demanda de vivienda hacia las afueras, lo que provoca aumentos de estas ratios en los barrios periféricos y las ciudades colindantes.

La comparación internacional evidencia mayores dificultades de acceso a la vivienda en España para determinados colectivos. El 38% de los hogares españoles arrendatarios menores de 35 años dedicaba en 2017 más del 30% de su renta al alquiler, 10 pp más que en Alemania o Italia. En cuanto a los jóvenes propietarios españoles, una cuarta parte dedica más del 30% de su renta al pago de hipoteca, 10 pp más que en Alemania y 17 pp más que en Italia. Asimismo, los arrendatarios españoles con rentas inferiores a la mediana dedican, por lo general, un mayor porcentaje de su renta al alquiler que los de Alemania, Francia o Italia.

⁸ Fuente: Sociedad de Tasación, que define el índice de esfuerzo inmobiliario como el número de años de sueldo íntegro que un ciudadano necesitaría destinar para la compra de una vivienda de tipo medio. En 2019, la media en España era de 7,4 años, frente a 13,7 años en 2016.



2. Marco legislativo del mercado de alquiler en España

En España, la regulación del alquiler pivota en la **Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU)** que, desde 1946, ha experimentado numerosas reformas, las más recientes en 2013, 2018 y 2019. En 2013, algunos de los cambios introducidos flexibilizando la normativa, con elementos como la simplificación del procedimiento de desahucio y la reducción del plazo de los contratos de alquiler, minimizaron la percepción de riesgo de los propietarios particulares de vivienda e incrementaron la oferta tras la crisis de 2008.

Sin embargo, las reformas de la LAU vía real decreto-ley de 2018 y 2019 (21/2018, de 14 de diciembre, sustituido por el 7/2019, de 1 de marzo) generan desequilibrios importantes entre la oferta y la demanda de alquiler en el medio-largo plazo que pueden desincentivar la oferta de vivienda en alquiler, generando una situación de escasez y presionando al alza los precios.

Entre los **cambios introducidos** destacan:

- Mayor duración de los contratos de arrendamiento de vivienda, volviendo a los anteriores a la Ley 4/2013: duración mínima de 5 años, más 3 años de prórroga, para arrendatarios particulares, y 7 años, más 3 años de prórroga, para personas jurídicas.
- Se limitan las actualizaciones en la renta del contrato de alquiler y se indexa al IPC en todos los contratos, no solo en los de renta reducida, medida que se había eliminado en la reforma de 2013.
- Los gastos de gestión inmobiliaria se atribuyen al arrendador en el caso de que sea persona jurídica.
- Se establece la creación del nuevo sistema de índices de referencia del precio del alquiler de vivienda para controlar las rentas de los contratos de arrendamiento, pudiendo las CCAA establecer su propio índice de referencia. El objetivo es elaborar una relación de valores medios de la renta mensual en euros por metro cuadrado de superficie de la vivienda, agregados por secciones censales, barrios, distritos, municipios, provincias y CCAA a partir de datos de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria, del Catastro, del Registro de la Propiedad o de los Registros administrativos de depósito de fianzas.
- Ralentización de las resoluciones judiciales y de los lanzamientos en desahucios por expiración del término o impago en cuyo juicio intervengan los Servicios Sociales a petición del ejecutado en situación de vulnerabilidad.

Por otra parte, en algunas Comunidades Autónomas se han aprobado **decretos ley para contener el precio del alquiler o para establecer alquileres sociales obligatorios** de hasta siete años para las familias que acrediten su vulnerabilidad, así como para aquellas que hubieran ocupado la vivienda y lleven viviendo al menos los seis meses anteriores a



la aprobación de las medidas, lo que reducirá la inversión, con ello la oferta, y presionará al alza el precio de alquiler que se convierte en un negocio de riesgo aumentado.

Finalmente, en el actual contexto crítico por el impacto del Covid-19 sobre la economía y el empleo se están aplicando **medidas excepcionales** de control del mercado que, sin duda, van a tener impacto en el funcionamiento del mercado de alquiler. Si esas medidas se convierten en permanentes, constituirían un freno a la recuperación del sector en buena parte por la reducción de la oferta.



3. Recomendaciones

El inmobiliario es un **sector clave a corto y medio plazo para la recuperación** tras la crisis del Covid-19, por su capacidad para generar empleo, la demanda insatisfecha de vivienda en alquiler y el interés de los inversores institucionales. En los meses previos a la irrupción de la pandemia, cerca de 1,3 millones de personas trabajaban en el sector inmobiliario, siendo una de las primeras actividades que pueden reanudarse y favorecer la normalización económica y laboral.

Por ello, ante el impacto que el coronavirus tendrá en el sector y en la economía, unido al problema de acceso de los jóvenes a la vivienda y los desincentivos a los que se enfrentan los propietarios para ofrecer nuevas viviendas en alquiler, la solución pasa principalmente por **diseñar y aplicar políticas de oferta**. En línea con lo manifestado por el Banco de España, se puede recomendar:

- Ampliar la oferta de suelo para incrementar la construcción de vivienda. Para ello se puede desarrollar un nuevo Plan Estatal de Vivienda que actualice el 'Plan 20.000', incluya la movilización de suelo público y la construcción de obra nueva aumentando la oferta y generando empleo.
- Fomentar la construcción de un parque de vivienda en alquiler asequible o subvencionado con colaboración pública-privada en ciudades con demanda insatisfecha. Actualmente, entre el 21-23% del parque de viviendas se destina a alquiler (frente al 14% en 2008). Sin embargo, el objetivo sería alcanzar el 30%, en línea con la media europea, lo que implicaría 2 millones de nuevas viviendas en alquiler.
- Agilizar la tramitación y concesión de licencias urbanísticas, de manera que puedan reducirse los costes financieros para promotores y consumidores derivados de los retrasos existentes, así como el impacto negativo sobre las arcas públicas y el coste de oportunidad social para el resto de ciudadanos. Para ello se deben aprovechar las oportunidades que brinda la digitalización, reduciendo la burocracia y agilizando la tramitación urbanística, como en Valencia o como plantea el Ayuntamiento de Madrid (a través, por ejemplo, de licencias por fases, licencias provisionales, inspectores de guardia o asistentes virtuales). Asimismo, algunos ayuntamientos han externalizado parcialmente los trámites de concesión, casos de Madrid y Barcelona. Por último, puede generalizarse el recurso a figuras que ya permite la legislación española desde años como sustituir las licencias por comunicaciones previas y/o declaraciones responsables, actos administrativos menos intervencionistas y de verificación posterior, así como la licencia exprés. Se han utilizada en ciertas CCAA como Aragón, Canarias, Cataluña, Murcia y la Comunidad Valenciana.
- Extensión de la Declaración Responsable en los procesos en los que sea posible para agilizar al máximo los trámites necesarios para reanudar la actividad.
- Incrementar la seguridad jurídica de los arrendadores a través de una nueva Ley de Arrendamientos Urbanos, en la que se recojan fórmulas de aseguramiento que



reduzcan los costes para los arrendadores en caso de concurrencia de determinadas contingencias, principalmente el impago. Éstas incluirían mecanismos de desahucio con las garantías jurídicas efectivas, con la provisión de alternativas habitacionales en viviendas sociales para colectivos vulnerables, y la regulación de fianzas, depósitos y avales. Asimismo, en el ámbito de la seguridad jurídica, normas sobre plazos mínimos de duración y cláusulas de rescisión de los contratos.

- Adecuar el contexto financiero, a través de, por ejemplo, la concesión de líneas especiales de refinanciación para préstamos a promotores con menores costes de financiación o el establecimiento de garantías para el desarrollo de promociones que mejoren el riesgo de la inversión privada en alquiler residencial.
- Apoyar fiscalmente la oferta de alquiler. Entre las medidas posibles destacan los incentivos fiscales a los propietarios que pongan sus viviendas en alquiler de forma que vean reducida la carga tributaria efectiva de los rendimientos obtenidos. Estos incentivos se pueden instrumentar en el ámbito de los arrendadores particulares a través de exenciones parciales y deducciones en la cuota. En el caso de arrendadores que sean personas jurídicas, los beneficios fiscales pueden concretarse en una menor tributación por el impuesto de sociedades, deducciones o tipos impositivos reducidos y ayudas directas para estimular la promoción y rehabilitación de vivienda destinada al alquiler residencial. También pueden dirigirse a incentivar la adquisición y gestión de vivienda en régimen de alquiler por parte de inversores inmobiliarios.
- Impulso de la empleabilidad de los jóvenes en desempleo a través de la creación de bolsas de empleo en el sector promotor/constructor, en colaboración con el SEPE, y del desarrollo de una FP Dual de calidad que asegure las competencias requeridas.
- Equiparar al inversor institucional con el particular. En este sentido, es importante eliminar trabas a la comercialización de inmuebles propiedad de entidades financieras y fondos por parte de las administraciones autonómicas y locales (derechos de tanteo y retracto...).

Además, habrá que promover políticas **por el lado de la demanda**, como la implantación de medidas dinamizadoras que apoyen a los compradores con facilidades de pago inicial o rebaja de impuestos o a los inquilinos, que también pueden considerarse **en el corto plazo** para salir de la crisis.

- Aprobación prioritaria de avales y líneas de crédito en los préstamos de primera vivienda, en línea con iniciativas existentes en Francia (colaboración con entidades financieras para la concesión de préstamos a interés 0) y Reino Unido (programa 'Help to Buy' de avales del estado al comprador de vivienda). Iniciativas de este tipo se han implantado ya en nuestro país, como es el caso del plan "Primera Hipoteca" del gobierno balear.
- Como medida fiscal de choque y de manera excepcional, solo hasta el 31 de diciembre de 2020, aplicación del tipo superreducido de IVA (4%) en la compra de



primera vivienda, libre y de protección. Otras medidas fiscales a considerar, también a corto plazo, podrían ser la reintroducción de deducciones en el IRPF en la inversión y renovación de la vivienda habitual y las destinadas a los arrendatarios. En el caso de alquileres, se pueden combinar ayudas indirectas, como deducciones a los inquilinos en el IRPF, y subsidios directos sobre los precios de mercado.

En algunos países se han adoptado asimismo políticas de control de precios justificadas en la necesidad de asegurar el acceso a la vivienda de los hogares, especialmente de los de menor renta. Sin embargo, como se recoge en el informe del Banco de España sobre la intervención pública en el mercado del alquiler de vivienda, la existencia de **controles sobre las rentas del alquiler**, unido a contratos de mayor duración y con limitaciones en las cláusulas de rescisión, **desincentivan la oferta**, al incrementar el riesgo de los propietarios de la vivienda a mantener en el tiempo un activo con un rendimiento limitado. Además, como las competencias en la materia son mayoritariamente autonómicas y locales, el impacto de medidas de este tipo puede distorsionar la unidad de mercado.

En un horizonte **más a largo plazo**, ante las nuevas tendencias demográficas, sociales, económicas, tecnológicas y medioambientales, el sector inmobiliario debe adaptarse para ser competitivo. Para ello es esencial:

- Observar el mercado globalmente entendiendo las interacciones entre compra y alquiler, dos caras de una misma moneda, comprender el valor social que aportan en su conjunto, el derecho constitucional que preservan y la generación de empleos, impuestos y riqueza que aportan a la sociedad.
- Asegurar la accesibilidad a la vivienda a través de políticas de oferta y de demanda en un contexto en el que la población tiene una mayor esperanza de vida y donde los jóvenes, con menores salarios y capacidad de ahorro, han percibido el valor intangible de la vivienda a raíz de la crisis del Covid-19.
- Fomentar la industrialización de la construcción, que favorecerá la optimización de costes y el ahorro energético. Sin embargo, este proceso no está exento de retos, entre ellos la financiación al promotor cuando la vivienda que va a instalarse en un punto de España se fabrica a muchos kilómetros de distancia.
- Asegurar la eficiencia energética de las construcciones en un entorno con clientes cada vez más exigentes. En el marco del Plan de Reconstrucción y con financiación se podrían establecer convenios con particulares e instituciones para financiar o subvencionar la adecuación medioambiental y rehabilitación de viviendas para ponerlas en alquiler o venta. En 2019 se reformaron más de 30.000 viviendas y se calcula que necesitan reforma más de 9 millones. Podrían establecerse también, o alternativamente, incentivos fiscales al mismo efecto.
- Medir con rigor la evaluación del desempeño sostenible de la inversión en el largo plazo, así como su incorporación en el valor de los activos (financiación verde), en un contexto de mayor conciencia medioambiental, y tener en cuenta su impacto sobre los ámbitos social, tecnológico, económico y político.



- Introducir en los análisis de inversiones, valoración de empresas, inversiones o activos por flujos de caja, un “stress test” de un trimestre a un año sin flujo de ingresos, causado por algún tipo de acontecimiento geoestratégico no esperado.
- Acometer la digitalización de la gestión de la tramitación de proyectos, tanto en la industria del arquitecto, del promotor, del constructor, como de los ayuntamientos.
- Repensar las viviendas ante la mayor implantación del teletrabajo tras la crisis del Covid-19. Vivir cerca del trabajo deja de ser una variable decisiva a la hora de elegir vivienda.
- Incorporar herramientas que faciliten el ahorro de costes o la reducción de atributos de la vivienda que el comprador será capaz de proporcionar y diseñar desde una impresora 3D en una sociedad de coste de producción marginal 0.
- Garantizar la seguridad jurídica. El futuro no sólo demandará más seguridad jurídica, sino que los países competirán por demostrar que la suya es superior a la de sus vecinos. Y avanzar en una Ley de Seguridad Jurídica del Planeamiento Urbanístico.
- Fomentar la colaboración pública-privada.
- Coordinar a nivel político y regulatorio el sector inmobiliario con el turístico, entendiendo sus interrelaciones.
- Promover el desarrollo y la existencia de información completa y transparente, accesible para los particulares, de los precios de la vivienda en compra y alquiler en cada mercado local, en línea con la existente en otros mercados de nuestro entorno y en los EEUU.

