Tópicos y leyendas sobre el alquiler

El mundo del alquiler demanda otro marco legal que elimine problemas en la gestión de estos activos, sobre todo por la morosidad y el desahucio. El autor apuesta por la profesionalización de un sector donde el 97% de las viviendas queda en manos de familias.

A fondo

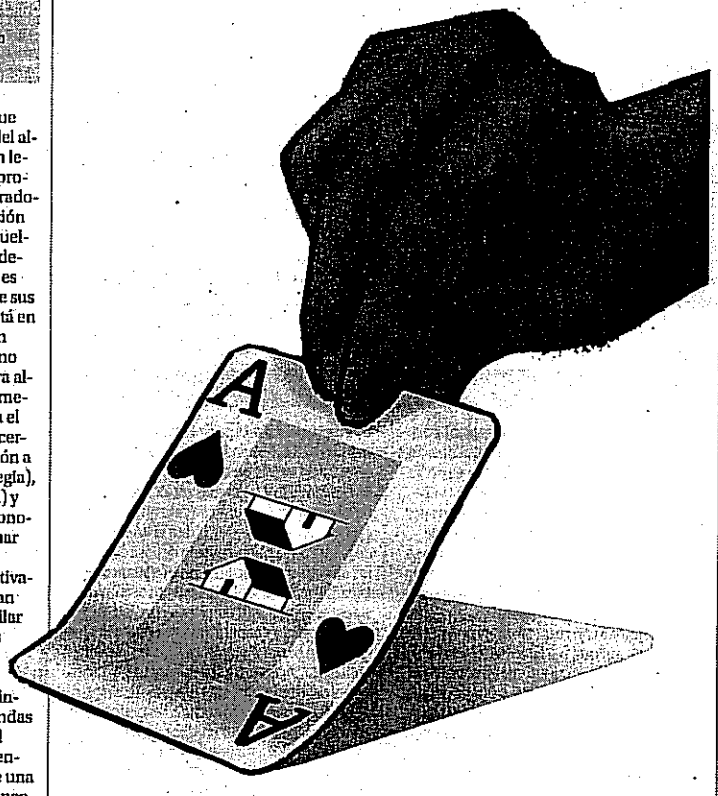
J. B. Melek
▸ Consejero delegado de Arrenda-Sólo Alquiler

Los problemas de fondo que constriñen el desarrollo del alquiler de viviendas no son legales si no de gestión, de profesionalidad y del tamaño de sus operadores. Si el problema fuera legal la solución sería simple: se cambia la Ley y se resuelve el problema. La legislación no es adecuada, pero el problema de fondo no es legal si no del modelo y del tamaño de sus operadores. La gestión del alquiler está en manos de particulares, la mayoría son rentistas que conciben el alquiler como un complemento de sus ingresos. 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) tiempo (o gestión) y sobre todo, tamaño que aporte las economías de coste que le permitan gestionar con racionalidad.

Unos propietarios se vinculan afectivamente con sus inquilinos, otros buscan personas de confianza a los que alquilar sus viviendas, 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. El alquiler de viviendas funciona mal porque más del 97% del mercado está en manos de familias rentistas con unidades de explotación de una vivienda. En España no hay más de cinco empresas que gestionen un parque de viviendas superior a las 1.000 unidades y no hay más de 15 empresas que tengan un parque de más de 100 viviendas en propiedad destinadas al alquiler. Si el análisis lo circunscribimos a la Comunitat los datos son más elocuentes: no hay ninguna empresa con más de 500 viviendas en alquiler...

El mercado del alquiler de viviendas es un mundo de pasiones. Se dice «te alquilo mi vivienda, que es como entregarte una parte de mi vida, porque fue mi hogar de soltera». Si el inquilino no paga tiene un impacto económico y otro emocional, es casi una ofensa personal "después del favor que te he hecho alquilándote mi vivienda ahora no me pagas...". Si el inquilino ensucia el inmueble, es como si mancillara el alma de su propietario, porque «la vivienda era de mis padres y era tan bonita». Estos impactos 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: 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. También como fórmula demandas y reclamaciones de bienes o de cosas tangibles, no demanda por los afectos o ingratitudes. Tiene abogados que redactan contratos sesudos, de muchas páginas, bien formulados y pensando en el impago, no en la entrega del inmueble. Además, dispone de procedimientos de relación con el inquilino que facilitan el cobro, desarrolla largos protocolos el día de la firma del contrato de alquiler, emite facturas mensuales comprensibles, o tienen equipos de profesionales especializados que favorecen un marco de relación más estable con los inquilinos.

ILUSTRACIÓN DE PABLO GARCÍA/IME



En España no hay más de cinco empresas que gestionen un parque de viviendas superior a las 1.000 unidades y 15, que tengan más de 100.

▸ **Un mundo de pasiones.** Un gran número de profesionales del mercado inmobiliario desconoce las 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. Nuestro entorno económico tiene una visión distorsionada 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 los actuales donde se pueden adquirir activos a precios adecuados...De igual forma, y con mayor gravedad, los promotores prefieren cerrar su negocio antes que alquilar sus viviendas, 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 con sus efectos malévolos: el Estado asume el efecto de la morosidad.

▸ **En busca de eficiencia.** Hay que favorecer la existencia de operadores que gestionen grandes parques de viviendas, cuyos modelos de gestión puedan ser imitables. El negocio del alquiler demanda tamaño y proximidad: A mayor tamaño menor problema, si existe un modelo de gestión adecuado. El sector demanda operadores que gestionen parques de viviendas de un tamaño que les permita alcanzar las economías de coste necesarias para operar con eficiencia. Un tamaño razonable, sería para una empresa nacional 50.000 viviendas y para una empresa regional, 5.000 viviendas. En España no hay ninguna. La proximidad forma parte de la equiesencia del negocio del alquiler de viviendas. Los operadores deben crear redes de gestión que estén cerca del inquilino y del inmueble. La proximidad aporta estabilidad. Lo mismo que en el sistema bancario, la proximidad forma parte de la gestión. El negocio del alquiler de vivienda está más cerca del negocio bancario que del inmobiliario, por el tamaño, por la red y por la dimensión renta-patrimonio.

En segundo lugar, hay que 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. La Administración Pública haría bien en subvencionar la apuesta de las Compañías de Seguros por el Seguro de Impago de Alquileres.

También habría que favorecer la existencia de unidades de gestión que faciliten su desarrollo: programas informáticos; compañías especializadas en el mantenimiento integral de viviendas; compañías que gestionen el alquiler integral de una vivienda; etc.

También una legislación mas acorde con el mundo, que rompa el principio pro inquilino que favorezca un desahucio más rápido (pero nunca tan rápido como algunos de forma ingenua piensan). En cuarto lugar, el mercado del alquiler demanda un entorno cultural que favorezca su desarrollo. El mismo esta en marcha. Algunos creen, de forma errónea, que el alquiler se está desarrollando porque el Gobierno está comprometido con el mismo. ¿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: la emigración continuará demandando viviendas en alquiler; 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; nuestros jóvenes son menos localistas, tienen una visión del espacio vital mucho más universal, lo que favorecerá el desarrollo del alquiler de viviendas. El precio del alquiler se va a distanciar de la cuota del préstamo hipotecario lo que, también, favorecerá el desarrollo del alquiler.

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 de 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. Pensemos que en los años cincuenta, el parque de viviendas en alquiler en España era del 50%.