

Entrevista con el gerente de Arrenta, Carlos Ruiz

“El alquiler no ha sido víctima de la crisis, es más ha visto aumentada su cuota de mercado”

En los últimos años el alquiler ha ido ganando cuotas dentro del mercado inmobiliario nacional, aunque sigue estando lejos de las cifras que tienen otros países europeos. El gerente de la Asociación para el Fomento y Acceso a la Vivienda (Arrenta), Carlos Ruiz, nos habla de éste y otros temas relacionados con el alquiler

¿Podría describirnos la situación actual del mercado de alquiler en España?

Durante los últimos años el alquiler ha ido alcanzando más cuotas dentro del mercado inmobiliario nacional, pero este porcentaje todavía está muy lejos de las cifras que tienen los países del entorno europeo. En concreto, nuestra tasa de alquiler se encuentra cerca del 15% mientras que en Alemania y Holanda esta referencia se sitúa sobre el 50%. En cualquier caso, las previsiones de Arrenta para los ejercicios 2009 y 2010 apuntan a un crecimiento del 20% anual en la tasa de alquiler.

Este aumento se debe al incremento de la confianza tanto del propietario como del inquilino, así como de otros actores como profesionales inmobiliarias y promotoras. Esta confianza se ha ganado gracias a la amplia gama de servicios con los que cuenta la asociación. Cada uno tiene unas necesidades y las herramientas que ofrece Arrenta les permiten cubrir estas carencias ofreciendo, a la vez, tranquilidad, seguridad, eficacia y rapidez. No obstante, nuestro objetivo es y sigue siendo ampliar la cuota de mercado del alquiler en España.

Actualmente, la compra de vivienda está sufriendo una fuerte caída, ¿está repercutiendo esta situación en el arrendamiento?

Al contrario de lo que sucede con



Carlos Ruiz

la compra-venta, el alquiler no ha sido víctima de la crisis, es más ha visto aumentada su cuota de mercado. La sociedad, acostumbrada al sistema de la propiedad, comienza a percibir que el alquiler es la vía más rápida y económica para acceder a una vivienda y cada vez apuesta más por ello. No obstante, en estos momentos es necesario adoptar medidas innovadoras, romper con los viejos recelos de los propietarios de sacar sus viviendas al mercado. En definitiva, se trata de estimular la oferta porque no hay que olvidar que hay más demanda. En este sentido, medidas como las anunciadas por el Gobierno para fomentar la figura del alquiler son bien recibidas. Es más, están en la línea que viene reclamando Arrenta los últimos meses.

¿Ha aumentado con respecto a los últimos años el parque de viviendas en alquiler?

En líneas generales, los datos de

Arrenta confirman que el mercado de alquiler en España es de, aproximadamente, tres millones de viviendas, un millón más que hace sólo dos años. Este crecimiento corresponde a la configuración del alquiler como única alternativa para muchas familias que ven limitado su acceso a la compra debido a la situación de crisis.

Otras alternativas pasan por el alquiler con opción a compra o la creación de un parque público de inmuebles en alquiler: ambas soluciones también servirían como tabla de salvación de muchas promotoras que ven sus ingresos casi reducidos a la nada debido a la caída en picado de las ventas - motivada por la falta de concesión de créditos hipotecarios a las familias, relacionada directamente con la falta de confianza en el economía y el aumento del paro.

Los alquileres siguen teniendo precios muy elevados, ¿cuándo llegarán a ser los arrendamientos accesibles para el inquilino y rentables para el propietario?

En el momento en que calen las medidas de fomento de la oferta. Entendemos que las medidas de fomento de la demanda (como subvenciones y ayudas a inquilinos) son ideas buenas pero que, a la postre, repercute en un aumento de precios.

En cambio si ayudamos a la oferta, habrá más pisos y más donde elegir y repercutirá, necesariamente, en un descenso moderado de precios.

Estas medidas tienen que partir de dos que son, en opinión de Arrenta, imprescindibles y las únicas que minimizan las consecuencias los conflictos e impagos, esto, es, el arbitraje, que acorta tiempos y la garantía del pago de rentas. Si además, sumamos medidas fiscales atractivas y

otras medidas, se conseguirá corregir los precios. De hecho en locales de negocio, el precio ha bajado casi un 30% de media.

“Nuestra tasa de alquiler se encuentra cerca del 15% mientras que en Alemania y Holanda esta referencia se sitúa sobre el 50%”

¿Considera que la Ley de Arrendamientos Urbanos necesita una reforma?

Sin lugar a dudas. Se deben afrontar algunas reformas esenciales sobre todo en lo relativo a agilizar los casos de desahucios o algunas modificaciones de la Ley de Arrendamientos Urbanos. Por ejemplo, estas medidas deberían contemplar que el árbitro pueda pedir al Juzgado, como medida cautelar, una fecha de lanzamiento mientras se tramita el arbitraje. Con esta medida, los plazos hasta el lanzamiento tardarían dos meses en lugar de los casi once que actualmente se prolongan a través del Juzgado.

Todo ello unido supondría un auténtico impulso al alquiler en España. Según los estudios realizados por Arrenta el 85% de los propietarios que cuentan con un inmueble vacío estarían dispuestos sacarlo al mercado si se solucionasen los problemas fiscales y se agilizasen los desahucios. Asimismo es importante contar con mecanismos tanto de control con el arbitraje de Derecho - para solucionar los conflictos en los contratos - como la utili-



Ruiz considera que se debe reformar la Ley de Arrendamientos Urbanos.

zación de garantías en el cobro de rentas. De esta manera, se cubren las rentas al propietario y se facilita el acceso al arrendamiento, tanto para el inquilino tradicional como para el nuevo perfil como inmigrantes, jóvenes, personas de la tercera edad, familias monoparentales, empresas o autónomos.

¿Con qué problemas más frecuentes se encuentran hoy en día el arrendador y el inquilino?

Sabemos, por las estadísticas aportadas por Acade, que el problema más frecuente - el 90% - entre propietario e inquilino es el impago de rentas. En concreto, los procedimientos arbitrales en el sector de arrendamientos tramitados por Acade en los cuatro primeros meses del año han sido 192 frente a los 118 en el mismo período el año anterior. Por tanto, este crecimiento ha sido de un 62,7%. Por tipología de conflictos, las demandas de desahucios por impago son el 90%, los desahucios por ruido el 3% y las reclamaciones de cantidad el 7%.

“Se deben afrontar algunas reformas esenciales sobre todo en lo relativo a agilizar los casos de desahucios o algunas modificaciones de la Ley de Arrendamientos Urbanos”

¿Considera adecuada la apuesta que hace el Ministerio de Vivienda en materia de alquiler?

Existe un problema de números y de competencia entre todas las Administraciones Públicas, lo cual ha repercutido negativamente en el mercado de alquiler. Por ejemplo, la Sociedad Pública de Alquiler (SPA) arroja unos índices de morosidad del 20% debido a una despreocupación en la búsqueda del arrendatario dado que el arrendador sabe que, en todo caso, era la SPA el que pagaba la renta mensual.

Tal y como hemos indicado, el ejecutivo juega un papel importante - vital - en la redacción de leyes y normas que incentiven el alquiler. Una vez realizados estos cambios normativos, debe ser la iniciativa privada la que asuma el papel protagonista. Y aquí, asociaciones como Arrenta sí han sabido cambiar la situación. El resultado ha empujado a miles de propietarios e inquilinos hacia el alquiler seguro.

¿Qué medidas propone Arrenta para impulsar el alquiler?

Arrenta intenta dar respuestas a todos los protagonistas del alquiler: desde el propietario hasta el inquilino, pasando por los profesionales de las agencias inmobiliarias y las promotoras.

Para los primeros, la asociación se basa en dos preguntas: ¿qué quiere el propietario? Y ¿qué busca el inquilino? El primero quiere alquiler su vivienda en el menor tiempo posible y con garantías de cobro todos los meses. El

segundo quiere una vivienda - lugar, tamaño y precio acordes a sus necesidades - cuyo acceso no requiera de tanto trámites como avales bancarios o seguros. Arrenta ofrece soluciones para ambos.

Para los profesionales de las agencias sabemos que el alquiler ha pasado del 5% de media en enero de 2007 (la venta era, por tanto, el 95% de sus ingresos) al 15% en la actualidad. Además, las circunstancias actuales del mercado - mayor número de viviendas en alquiler junto con productos acordes para garantizar el cobro de rentas - hacen que esta referencia pueda alcanzar el 30% al final de este ejercicio.

Por último, para las promotoras Arrenta ofrece sus productos como medida para salir de la situación de crisis que existe en la actualidad. Para ello Arrenta Básico y Arrenta Total se configuran como las mejores alternativas para destinar sus viviendas en stock al alquiler.

En líneas generales, Arrenta reconoce un 1,2% de impagos de renta en todos los contratos de arrendamiento. Si, por circunstancias externas a la gestión de la entidad, se llega al impago de cuotas, el propietario quiere que el desahucio se realice cuanto antes. Aquí entran el juego el arbitraje de Acade y la garantía de cobro de rentas con Paragon Advance España.

¿Cómo observa el futuro del sector a medio y largo plazo?

El sector está sufriendo una corrección que era, en parte, necesaria. Entendemos, desde Arrenta que, por fin, se ha dejado de relativizar el mercado del alquiler y los profesionales y promotores han dejado de frivolar comprobando que este sector no es un mercado estacional sino que es negocio, tanto en momentos de crecimiento como de crisis.

En este sentido, es importante destacar la opción de alquiler con compra. Sociedades inmobiliarias, constructoras, promotoras y hasta la banca española se suman a esta iniciativa, una elección que conlleva importantes ventajas, una de las cuales es diversificar ingresos. Asimismo con el alquiler se asegura participar en la más probable revalorización a largo plazo de los inmovilizados arrendados.

¿Hay algún tema que no hayamos tratado y que quiera comentar?

Creo que es interesante destacar Arrenta Habitaciones, uno de los servicios estrella de la asociación. Tal y como su nombre indica con este producto acceden a un espacio para vivir colectivos cuyos ingresos no permiten el alquiler completo de una vivienda. Por ello, estudiantes, inmigrantes, jóvenes que acceden al mercado laboral o simplemente trabajadores mileuristas así como separados y divorciados tienen la posibilidad de independizarse. Con Arrenta Habitaciones se ofrecen garantías de seguridad tanto para el futuro inquilino como para el propietario: ante cualquier problema, se ofrece una solución rápida además de prevenir y reducir los incumplimientos.