



EL URBANITA / REBO & SAÑUS



CÓMO HA CAMBIADO TU CASERO

A LAS NUEVAS TIPOLOGÍAS DE ARRENDATARIOS PARTICULARES SE SUMAN EMPRESAS ESPECIALIZADAS

Cada vez más ahorradores e inversores tratan de ganar dinero mediante el alquiler de viviendas, un negocio al alza cuyos precios aumentaron cerca de un 13% en 2017

**RUBÉN G. LÓPEZ MADRID**

Se ha multiplicado y está mutando. La figura del casero cada vez dista más de aquella que le describía como un hombre avanzado en años, remolón para cambiar la lavadora o darle una mano de pintura a la casa, pero puntual para pasarse cada mes a cobrar la renta. De hecho, el casero de hoy puede ser alguien más joven que su inquilino, pero también un fondo de inversión de otro país o algo aún más exótico, como una socimi.

De todos modos, el arrendatario habitual sigue siendo el particular (lo es en más del 95% de los casos), a diferencia de lo que sucede en otros países europeos. Por ejemplo, los datos de Tecnocasa hablan de empate técnico en términos de paridad (53% de hombres y 46% de mujeres), un cierto equilibrio entre franjas de edad (el 32% tiene menos de 44 años, el 30%, de 45 a 54 y el 37%, más de 55) y una variada situación sociolaboral (desde un 43% que tiene trabajo indefinido, hasta un 32% que es pensionista).

También han cambiado las circunstancias que animan a estos propietarios a poner sus pisos en el mercado del alquiler: «Encontramos muchos casos de lo que denominamos *alquilar para alquilar*, es decir, propietarios que en su día compraron una vivienda para residir en ella, pero que ahora, años después, no cumple con sus necesidades habitacionales», explica David Caraballo, director Comercial de Alquiler Seguro. Detrás de esta nueva figura suele haber algún cambio en la situación laboral del propietario o un aumento de su unidad familiar, que le obliga «a buscar un inquilino para su inmueble y, simultáneamente, mudarse a un piso de alquiler en el que él es el inquilino».

A día de hoy, especímen que aúna las figuras de arrendatario y arrendador se traduce en familias

de mediana edad cuya posición económica está bastante desahogada, al igual que la de quienes compraron un piso antes del *boom* y luego lo pusieron en alquiler para comprarse otro más grande. Frente a ellos, hay jóvenes que durante la crisis se quedaron sin trabajo y se convirtieron en caseros por obligación, ante la imposibilidad de vender y la necesidad de hacer frente a la hipoteca, viéndose forzados a volver a la casa de sus padres o a irse a un piso de alquiler muy barato. Esta última tipología se ha reducido con la recuperación económica, pero aún existe.

UNA FORMA FÁCIL DE GANAR DINERO

El variopinto universo de los caseros particulares también incluye quienes encuentran en el alquiler una forma de inversión, una tipología que ha existido toda la vida, pero que en los últimos tiempos se ha visto impulsada por el *boom* que vive este mercado. «La rentabilidad que ofrece el alquiler, muy por encima de productos bancarios o financieros tradicionales, hace que muchos destinen sus ahorros a adquirir un inmueble para alquilarlo y disfrutar de sus rendimientos», explica Caraballo.

Según datos de Fotocasa, la rentabilidad es la principal motivación de quienes tienen una segunda residencia y se plantean arrendarla, frente a un 36% para los que prima la posibilidad de pagar sin esfuerzo la hipoteca que han solicitado, y otro 20% que sólo quiere ganar dinero hasta que pueda vender esa casa por un precio mayor. Además, un tercio de estos caseros-inversores se siente atraído por los alquileres de corta duración, por la flexibilidad que ofrecen para recuperar el piso si fuera necesario.

En esta categoría se encuadra, por ejemplo, el alquiler destinado a la población universitaria. Según señala un estudio del portal

especializado Uniplaces, el 88% de los propietarios de este tipo de pisos alquila por periodos inferiores a un año y, en un 72% de los casos, lo hace por habitaciones. Se trata mayoritariamente de mujeres que superan los 45 años de edad y que no descartan la opción de convivir con sus jóvenes inquilinos.

Tan variada es la casuística existente en torno al alquiler entre particulares, que no hay registros oficiales al respecto. Los únicos datos fiables son los ingresos por alquiler que los españoles declaran en el IRPF, y los más recientes se remontan a 2015. Entonces se contabilizaron 2,2 millones de caseros en el país, que obtuvieron por arrendar sus inmuebles unos ingresos medios de 7.513 euros.

Estas cifras ponen de manifiesto que España salió de la crisis con más caseros (en 2008 eran 1,6 millones, un 37% menos) y con un mercado del alquiler a la baja, en línea con el conjunto del mercado inmobiliario (los ingresos anuales medios en 2009 ascendían a 9.172 euros, un 18% más). Pero esta situación, al igual que ha ocurrido en el segmento de la compraventa, se ha revertido en los dos últimos años, con un aumento de los precios del alquiler que en 2017 se situó en el 12,7%, según Tecnocasa.

«Hace una década, el número de personas que vivían de alquiler no llegaba al 10%, mientras que ahora supera el 20%», destaca Caraballo. Además, ya es la opción preferida «para los jóvenes *millennials* que forman parte de la denominada *generación no credit*», añade.

Ha sido precisamente este contexto el que ha derivado en el nacimiento del alquiler profesional, algo nunca antes conocido en ese país de propietarios en el que arrendar una vivienda era tirar el dinero. Al fin y al cabo, las inmobiliarias no alquilaban pisos, sino que ayudaban al casero particular a

encontrar a un inquilino. Ahora sí hay empresas especializadas en este negocio, que quieren profesionalizarlo y que ganan dinero.

INTERÉS ESPAÑOL Y EXTRANJERO

Entre las figuras al alza aparecen las sociedades anónimas cotizadas de inversión inmobiliaria (socimis), nacidas de una ley aprobada en 2013 y dedicadas a comprar, promover y rehabilitar activos inmobiliarios para luego alquilarlos. Las más potentes son Merlin Properties, Hispania, Lar España y Colonial, pero su actividad se concentra en los segmentos de oficinas, centros comerciales, naves logísticas y hoteles. En el ámbito de la vivienda destaca Testa Residencial, un casero que ya tiene arrendados más de 8.000 pisos.

Esta socimi está controlada por varias cotizadas en el Ibex (Santander, BBVA, Merlin Properties y Acciona), pero hay otras que dependen de grandes fondos de inversión extranjeros, como Rembrandt Activos Residenciales, propiedad del fondo de pensiones holandés APG. Y recientemente ha empezado a cotizar en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB) otra que ha creado Sareb, el acrónimo de la Sociedad de Gestión de Activos procedentes de la Reestructuración Bancaria que muchos todavía conocen como *banco malo*.

Porque Sareb heredó de las entidades financieras rescatadas por el Estado muchos pisos en propiedad, pero también en alquiler. Según explican desde la sociedad, su cartera se elevaba a mediados de 2017 a 7.600 inmuebles, de los que 6.700 eran residenciales. Y aunque su objetivo es seguir gestionando estos activos (el año pasado alquiló más de 500, que le garantizaron unas rentas anuales de 2,5 millones de euros), ha puesto en marcha la socimi *Témpore Properties* con la idea de que

asuma el grueso de su negocio en el segmento del alquiler (ya le ha traspasado 1.383 viviendas).

Otra tipología de casero hasta ahora desconocida en España era la del fondo de inversión internacional, que también ha empezado a proliferar. Algunos han llegado para poner mucho dinero ahora que el mercado está verde y luego desinvertir, pero otros pretenden echar raíces. Entre los nombres más destacados aparecen Azora (de origen español, pero apoyado por grandes inversores extranjeros como George Soros), Patrizia (alemán) o Colliers (australiano).

Pero muchos de los inquilinos que viven en los pisos de estos fondos de inversión, de Sareb o de las socimis probablemente ni lo sepan, porque la gestión de las viviendas suele dejarse en manos de plataformas especializadas en el negocio del alquiler. Aquí destacan Altamira, Haya, Servihabitat y Solvia, compañías a las que un arrendador deberá llamar para que le cambien la nevera o le arreglen la mancha del techo. Ellas, a su vez, enviarán a las empresas a las que subcontratan estos servicios.

Se suele decir que el casero profesional se preocupa más por cumplir la ley que el particular. Además, «sus precios de salida están más ajustados a la realidad del mercado y cuenta con más garantías en cuanto a solvencia, lo que se traduce en la fianza legal con un seguro de impago», según opina Lázaro Cubero, director del Departamento de Análisis e Informes del Grupo Tecnocasa.

Y su morosidad también es menor, según destaca Caraballo: «En Alquiler Seguro se sitúa en el 0%, porque hacemos un completo estudio financiero para conocer la situación económica y laboral de los candidatos, además de sus antecedentes como pagadores e inquilinos».