



Emergencia económica

La pandemia eleva las operaciones de alquiler pero ya baja las rentas

Aumentan las renunciaciones a contratos por la crisis o para buscar un piso mejor

ROSA SALVADOR
Barcelona

El precio del alquiler en España lleva tres meses consecutivos de descensos, del 1%, 0,8%, y 0,8% desde que en mayo reabrieron las inmobiliarias tras el confinamiento, según el portal Fotocasa. El descenso, sin embargo, se produce en un mercado muy activo, en el que han aumentado las operaciones, y en el que los descuentos no son en absoluto generalizados y se concentran en las zonas más pobres y en las viviendas de peor calidad.

“Creíamos que podíamos encontrar descensos fuertes de rentas en la reapertura –reconoce Josep Poch, socio de la inmobiliaria Coldwell Banker Prestige– pero ha habido una gran estabilidad de rentas”. La inmobiliaria, especializada en viviendas de alto standing, señala que los precios de salida de los inmuebles son ahora alrededor de un 3% inferiores, y que el principal cambio es que se han abierto a negociar las rentas. “El propietario ahora valora mucho la solvencia, y para cerrar el contrato con un buen inquilino sí que está abierto a ajustar el precio”.

Los descensos de rentas habían empezado antes del confinamiento, recuerda Lázaro Cubero, director del departamento de análisis de la red inmobiliaria Tecnocasa, en Barcelona especialmente, pero también en Madrid. “Los alquileres habían alcanzado el máximo asumible por los salarios”, recuerda, por lo que a su juicio la pandemia solo ha acelerado el proceso.

El efecto más visible del confinamiento, sin embargo, ha sido una activación del mercado. “Todos los administradores de fincas llevamos meses gestionando renunciaciones de contratos antes de que acabe su plazo de vencimiento”, explica Oscar Gorgues, gerente de la Cambra de la Propietat Urbana de Barcelona.

Los movimientos proceden de



El ‘workation’ dispara el alquiler de unifamiliares en la periferia un 15%

ROSA SALVADOR Barcelona

El aumento del teletrabajo y el miedo a un nuevo confinamiento ha disparado la demanda de alquiler de viviendas unifamiliares en localidades de la periferia de las grandes ciudades o en zonas con buenas infraestructuras de transportes y, sobre todo, de internet, para las que

las rentas están subiendo cerca del 15%. La tendencia ha sido bautizada en Estados Unidos como *workation*, como una combinación de trabajo y vacaciones, un segmento en el que las ofertas inmobiliarias compiten con las propuestas de grupos turísticos como Booking, Airbnb o Expedia, que también están impulsando ofertas de alquiler

turístico de larga duración para captar esta demanda. “Ahora que la gente ha comenzado a trabajar fuera de la oficina, y ha descubierto las comodidades de trabajar desde casa, se darán cuenta de que también lo podrán hacer desde una casa en las montañas o junto a un lago”, asegura Glenn Fogel, presidente de Booking.

En España esta tendencia ha disparado los alquileres de casas en los alrededores de Valencia por parte de profesionales de Madrid, según los datos de la inmobiliaria Lucas Fox.

Michael DiCarpio, responsable de Gavà Mar, Castelldefels y Sant Cugat de la inmobiliaria, explica que la demanda se centra en viviendas unifamiliares, de un mínimo de 250 m², con piscina privada y una habitación destinada a despacho, con rentas que van de los 4.500 euros a los 15.000 euros al mes. “Tenemos mucha demanda que no podemos atender porque ya no tene-

mos más inmuebles”, lamenta DiCarpio, de manera que el interés de los inquilinos ha disparado las rentas entre un 10 y un 15%, con subidas incluso del 20%. “Antes las casas con despacho nos las pedían arquitectos y diseñadores, acostumbrados a trabajar desde casa. Ahora hay profesionales de todo tipo, como abogados, que se turnan para ir físicamente a la oficina”. La clave, explica DiCarpio, es una buena conexión a internet. “Preparamos la vivienda, contratando a los operadores que en la zona tienen mejor cobertura e instalando repetidores para tener wifi, por ejem-

**DORMIR O VIVIR**

El confinamiento ha mostrado a muchas familias que sus viviendas solo eran adecuadas cuando todos pasaban el día fuera de ellas. En la foto, una joven hace los deberes en el salón



EMILIA GUTIÉRREZ

inquilinos que en su nueva situación económica no pueden pagar el alquiler, y buscan viviendas más baratas en otros barrios, o fuera de Barcelona, o incluso que optan por volver a casa de sus padres o ir a compartir piso. Pero también, en buena parte, es “una demanda de mejora, que busca un piso más grande o más luminoso, aunque a veces sea a costa de ir a ubicaciones peores”, señala Poch.

Los datos de Tecnocasa muestran que en el segundo trimestre ha aumentado el alquiler de pisos de tres habitaciones, que representan el 41,5% de sus operaciones, cuando en el primer trimestre eran solo el 32%, mientras que han bajado con fuerza el alquiler de pisos de un dormitorio y algo menos los de dos dormitorios. “Muchas familias, con el confinamiento, se han dado cuenta de que necesitan más espacio. En otros casos se busca un piso de tres habitaciones para alquilar una, y así poder pagar el alquiler”, explica Cubero.

La renuncia a los contratos de alquiler ha hecho aumentar la vivien-

por alquilarlas como vivienda no habitual, que permite firmar contratos de entre uno y 11 meses.

Los cambios en la demanda se han reflejado en los precios, con fuertes caídas en las viviendas de barrios más pobres, o en aquellas que están en peor estado. Así, Tecnocasa señala que los alquileres de entre 600 y 800 euros mensuales suponen ya el 50% de las operaciones de su red, cuando en el primer trimestre eran solo el 31,5%, por un descenso de casi diez puntos de las operaciones con rentas de 800 a 1.000 euros.

En cambio, en las viviendas más caras ha habido pocos descensos. Tecnocasa, con una red que cubre muchos barrios populares además de otros más acomodados, señala que en el 32% de las operaciones de alquiler se han rebajado los precios, aunque con descensos moderados, que solo en el 5% de los casos superaban el 9%. En la cartera de Lucas Fox, formada por viviendas de lujo, con alquileres a partir de 1.500 euros mensuales, solo el 9% de los propietarios ha aceptado rebajas “y muy moderadas, de 100 o 200 euros, que suponen entre el 4 y el 11%”, señala Rhodes. Para las casas, la situación ha sido la contraria: la demanda se ha disparado y los alquileres han subido.

El aumento de la oferta permite a quienes buscan pisos visitar más inmuebles y ha alargado el plazo necesario para alquilar. “Antes se alquilaba un piso en uno o dos días —reconoce Lázaro Cubero— y ahora es más lento. Pero si un piso no se alquila en dos o tres semanas es que se ha

puesto a un precio fuera de mercado”.

El confinamiento ha hecho que la existencia de un balcón o terraza, o de vistas, se haya convertido en imprescindible. “No es que suba su precio, es que los pisos oscuros o que no tienen salida al exterior quedan invisibilizados: no reciben visitas”, explica Cubero. Rhodes señala que, ante el aumento en un tercio de la oferta de pisos que les llegan para alquilar, Lucas Fox ha empezado a “filtrarlos, y no aceptar esos pisos sin salida al exterior, porque el 90% de los pisos que alquilamos tienen al menos un balcón”.

AUMENTA LA OFERTA DISPONIBLE

Muchos pisos salen al mercado por la marcha del inquilino, que busca mejorar o bajar la renta

DE NUEVO VALE EL REGATEO

Un tercio de los propietarios ha rebajado la renta, aunque menos del 9% y en pisos malos

LA SOLVENCIA COTIZA AL ALZA

Los propietarios aceptan ajustar la renta para firmar con un buen inquilino

da disponible, un fenómeno que se potencia porque algunos propietarios que querían vender su inmueble han optado por alquilarlo, esperando que los precios de venta vuelvan a subir, señala Shirley Rhodes, directora de alquileres de la inmobiliaria Lucas Fox en Barcelona, que añade que la firma ha visto un incremento del 35% de la cartera de pisos que les llegan para alquilar. También aumenta la oferta por la llegada al alquiler tradicional de viviendas turísticas, “pero solo en zonas muy concretas, como el centro de Madrid”, señala Cubero. En la mayoría de los casos se ha optado

plo, en la piscina”. Este tipo de viviendas, señala DiCarpio, no entran en el alquiler turístico, pero sí se están firmando contratos de vivienda no habitual, de entre 6 y 11 meses. “Muchas familias, que vivían en el centro de la ciudad, quieren probar, para ver si se sienten cómodos con ese nuevo estilo de vida”, asegura DiCarpio, que cree que la demanda puede mantenerse más allá de la pandemia si se consolida el aumento del teletrabajo.

Josep Poch, socio de Coldwell Banker Prestige, señala que la tendencia ha disparado también la demanda en la Costa Brava, tanto de

TELETRABAJO

Se ha disparado la demanda de casas con piscina y despacho en Gavà o Castelldefels

BOOKING Y AIRBNB

Viviendas turísticas y hoteles compiten también por ofrecer estancias más largas

compra como de alquiler “de una segunda residencia refugio donde pasar un nuevo confinamiento, si se produce, lejos de la ciudad”. Poch destaca que tradicionalmente ya ha habido una tendencia de las parejas jóvenes a instalarse en Sant Cugat, para tener viviendas más amplias. A su juicio, sin embargo, mover la residencia está ahora al alcance de muy pocas familias y en entornos rurales hay pocas poblaciones que reúnan los requisitos mínimos, de internet, transporte y de servicios como escuelas y hospitales. “Es un cambio muy complejo, para que sea una decisión temporal”, señala.