



Transversal José García Montalvo

Catedrático de
Economía (UPF)

Alquilar en Barcelona (y II)



En el anterior artículo argumenté que la mejora en la renta y la reducción del desempleo han

tenido un papel relevante, aunque sea parcialmente, en el aumento del precio del alquiler en Barcelona que, en términos reales, sigue por debajo del máximo de 2008. Estos últimos años hemos observado un ajuste hacia una nueva situación donde la proporción de vivienda en alquiler será claramente superior al periodo precrisis. La demanda de alquiler ha crecido sustancialmente por el aumento de los requisitos para obtener una hipoteca, la desaparición de las desgravaciones fiscales a la compra y un cierto cambio social que deja de ver la propiedad como la única solución socialmente aceptable. La oferta también ha aumentado, aunque a menor ritmo, por las compras de pequeños inversores, dada la elevada rentabilidad de la vivienda en alquiler respecto a las alternativas de inversión.

Sin embargo, oferentes y demandantes aún están en un proceso con un gran desajuste entre sus expectativas. Aunque se hable mucho de burbuja del alquiler, el precio de los arrendamientos es distinto al precio de la vivienda. Si existe suficiente crédito para alimentar una burbuja, los precios de la vivienda pueden subir sin límite. No sucede igual con los alquileres, que están limitados a una proporción de la renta familiar media. Obviamente si hubiera una demanda muy grande de extranjeros que tuvieran un nivel de renta muy superior entonces la proporción de renta podría ser insostenible por la población local. No parece que este sea, por ahora, el caso de Barcelona.

La divergencia entre las expectativas de los arrendadores y los potenciales inquilinos emerge en la diferencia entre el alquiler solicitado y el pagado. Las estadísticas

de los portales de internet no son fiables pues se basan en el alquiler solicitado por el dueño y no el efectivamente pagado. Esto genera multitud de sesgos. Pongamos un ejemplo: supongamos que un portal anuncia un piso de 5.000 euros al mes y 12 de 500. El precio medio será de 846 euros, igual como en Barcelona a finales del 2017. Como el alquiler de 5.000 euros está fuera de mercado, se alquilarán las viviendas de 500, pongamos 6. ¿Qué ha pasado con el alquiler medio? Según el portal habrá subido un 35%. ¿Qué habría pasado si se alquilan las 6 viviendas pero el propietario que quería alquilar por 5.000 reconsidera y baja el precio a 2.500 euros? Según el portal el alquiler habría caído un 7%. Que se alquilen rápido las viviendas baratas y tarden en alquilarse las más caras crea un sesgo que dificulta interpretar estos datos.

Pero la combinación de la información de los portales y de mercado puede ser útil. Normalmente cuando el mercado se relaja, los alquileres de los portales se acercan a los de mercado. Cuando hay mucha presión, los portales dan alquileres mucho más altos que los de mercado. Por ejemplo, entre el tercer trimestre del 2015 y 2016 según el portal de referencia, el alquiler medio solicitado creció un 18,5%. Sin embargo, el precio de los contratos firmados entre esos dos momentos subió un 8%. La buena noticia es que la situación ha cambiado drásticamente a partir del tercer trimestre del 2017. No solo los alquileres están estancados según los últimos datos disponibles, sino que, según los portales, los alquileres solicitados se aproximan a los de mercado. Por ejemplo, durante el 2017 el portal de referencia da una caída del alquiler del 2,4% (en el 2018 sigue con la misma caída) mientras el precio en los alquileres contratados subió un 6,4%. Señal de que los propietarios ajustan sus expectativas a la baja y los demandantes están más cerca del límite de su capacidad

de pago. El alquiler no debería superar una tercera parte de la renta familiar pero el miedo a que otros pujen más y las noticias, muchas veces exageradas, sobre el aumento del precio del alquiler y el poco tiempo que tarda una vivienda en alquilarse, empujan a muchos inquilinos a superar estos niveles. Y se origina una espiral que se autoalimenta. Durante la burbuja, movimientos como V de Vivienda alentaron, sin éxito, a no comprar viviendas por los abusivos precios alcanzados. Este tipo de coordinación, muy compleja, habría sido necesaria para evitar la espiral retroalimentada del crecimiento de los alquileres.

El escaso parque de vivienda social en alquiler de Barcelona no ha podido amortiguar el impacto. Y por eso empezaron las prisas y las soluciones mágicas. Hay que hacer lo que hacen otros (Berlín, París, etc.), sin tener en cuenta si esas medidas han funcionado ni las enormes diferencias de esos mercados respecto a Barcelona.

Durante mucho tiempo se ha preferido la venta de viviendas con ayudas públicas en lugar del alquiler social, pues tenía mayor rédito electoral. Si esto se hubiera evitado, ahora existiría un parque sustancial de vivienda social en alquiler. La crisis ofreció una oportunidad para que un ayuntamiento sin problemas financieros hubiera aumentado el parque público de alquiler de forma rápida y barata. Los precios de derribo de las viviendas de los bancos, provenientes en su mayoría constructoras y, por tanto, en bloques, favorecía su gestión en alquiler social. En lugar de aprovechar la ocasión, o hacerlo de forma timorata, beneficiándose además del precio subsidiado a partir de las inyecciones de capital público, la idea fue volver a construir viviendas públicas. Y cuando el ritmo no es el esperado, entonces el famoso 30%. Lo importante es admitir que este problema no tiene soluciones mágicas. Dos o tres principios básicos y una voluntad clara y compartida ayudarían a evitar estos problemas en el futuro. No hay que irse a Berlín. Basta mirar al País Vasco. La calificación pública de una vivienda construida con una subvención pública debe ser indefinida y las nuevas deben ser todas para alquiler social. Las listas de demandantes de vivienda pública deben ser reales y no de "apuntados" (incluyendo los que han rechazado viviendas en el pasado e incluso okupas). Al final, nadie se beneficia de no mantener unas listas creíbles y fiables. Y lo más importante: cuando hay un problema de oferta de vivienda las medidas deben incentivar la oferta y no desalentarla. |



Prioridades
Se ha preferido la venta de viviendas con ayudas públicas en lugar de alquiler social, porque tenía mayor rédito social