



La red inmobiliaria española con más de 225 oficina

Alquilar como vivienda habitual, temporal o turística, tres opciones frente a la nueva ley de vivienda

- Los sistemas de control de renta anunciados bajo el concepto de “zona residencial tensionada” ya han comenzado a generar decisiones, tanto por parte de propietarios como de inquilinos
- Cada una de estas opciones tiene ventajas e inconveniente que Alfa Inmobiliaria desea dar a conocer

La tramitación del proyecto de Ley por el Derecho a la Vivienda elaborado por el Gobierno y sus socios, y cuyo objetivo último es solucionar los problemas de accesibilidad a la vivienda en España, parece que será larga, y el sector no espera tener un texto definitivo hasta el segundo semestre de 2022 o ya en 2023.

No obstante, “los sistemas de control de renta anunciados bajo el concepto de “zona residencial tensionada” ya han comenzado a generar decisiones, tanto por parte de propietarios como de inquilinos”, afirma Jesús Duque, vicepresidente de la red Alfa Inmobiliaria, con más de 225 agencias operativas (125 de ellas en España y otras 100 a nivel internacional).

Básicamente, este concepto incluye tres medidas esenciales: la prórroga forzosa de los alquileres de tres años, por lo que, a los 5 o 7 años iniciales, dependiendo de si el propietario es particular o empresa, más la posible ampliación de tres años, se añaden tres años más, además de una posible reconducción tácita del contrato. La segunda gran medida es la congelación del precio del alquiler del contrato. El propietario solo estaría autorizado a subir el precio, con un límite del 10%, en el caso de que la propiedad haya sido rehabilitada o se firme un contrato superior a 10 años. Y, en tercer y último lugar, se limita a los grandes tenedores el precio de alquiler al índice de precios de referencia.

“Medidas similares ya han mostrado en otras ciudades como Berlín, Nueva York, San Francisco, Toronto, etc. que no han logrado solucionar el problema de la vivienda, e incluso que pueden complicar la situación aun más pues, ante el temor al intervencionismo estatal, y aprovechando el incremento de precios que ha vivido el sector, muchos propietarios están ya valorando vender sus viviendas, y otros muchos inversores buscar otros destinos para sus iniciativas” añade.

Según afirma el responsable de Alfa Inmobiliaria, “El éxito en un alquiler reside en elegir el régimen que más conviene a cada vivienda: alquiler destinado a residencia habitual, temporal o turística”. Pero eso, no siempre es fácil”. Por este motivo, la compañía ha diseñado un mapa de ruta, para conocer cual puede ser el modelo más rentable y seguro para una persona que haya optado por ahorrar en vivienda. **Estas son sus conclusiones:**



- **Alquiler turístico: no vale, ni mucho menos, para todos los casos.** En los destinos más populares, y en zonas muy concretas de estas localidades, este tipo de alquiler puede ser la fórmula más rentable. No obstante, tras la llegada de la pandemia, esta modalidad no ha podido superar el 2% del total de las viviendas en alquiler.

A pesar de que este modelo de contrato quedaría excluido de la nueva Ley de Vivienda, los inconvenientes que supone gestionar una vivienda para el alquiler turístico, han sido suficientes alejar de este modelo a la mayor parte de los propietarios. Gestionar una propiedad bajo este régimen supone contar con una licencia turística aprobada por la Comunidad Autónoma y que exige cumplir con algunos requisitos que van desde los aspectos urbanísticos que debe reunir el inmueble (por ejemplo, el acceso directo desde la vía pública), las instalaciones (aire acondicionado, wifi, etc.), los servicios que ofrece (información turística de la zona, disponibilidad de hoja de reclamaciones), la autorización de la comunidad de propietarios etc.

Pero, además, será necesario tener la capacidad de recibir y atender continuamente a los clientes, gestionar la limpieza de la vivienda, tener una presencia activa en determinadas plataformas internet, Una serie de cuestiones que exigen tiempo y dinero, concluye Duque, por lo que no se está produciendo el trasvase de vivienda convencional a la modalidad turística.

- **Alquiler temporal, o por meses, una forma de lograr unos ingresos extra, y seguir disfrutando de la vivienda.** Si nada cambia, este segmento quedaría también fuera de las medidas que plantea la nueva norma, puesto que el alquiler temporal está dentro de la categoría de uso distinto del de la vivienda. “Este contrato está diseñado para dar respuesta a las necesidades de vivienda no permanentes del arrendatario, sino para cubrir esta necesidad cuando existen motivos laborales o de formación, entre otras”, afirma Duque. Por lo tanto, quienes opten por este tipo de contrato, deberán elegir un inquilino que resida en la ciudad por alguno de estos dos motivos, pues la tipología de este acuerdo fija, entre otras, esta exigencia.

En este caso, el documento firmado debe dejar reflejado a qué obedece la temporalidad y dónde está ubicada la residencia habitual del inquilino, que debe ser distinta a la casa arrendada. Si se dan estas condiciones, el alquiler puede extenderse desde unos pocos meses hasta a lo largo de varios años.

Este tipo de contrato ofrece además la ventaja de que en este caso las rentas suelen ser más altas que en los alquileres a largo plazo. “Otro beneficio es que muchos turistas o jubilados extranjeros están dispuestos a pagar un alquiler significativo por una casa o un piso en la costa española durante los meses de invierno, en que los españoles no estamos tan interesados en aprovecharlas, dejándolas libres durante el periodo estival, más cálido en el resto de Europa, para ir a visitar a sus familiares y amigos a sus países de origen” añade Duque.

- **Alquiler destinado a vivienda habitual.** “Es claramente el formato que ofrece más seguridad y estabilidad tanto al propietario como al inquilino, si bien las rentas mensuales, aunque no han dejado de subir en los últimos meses, son notablemente inferiores a las generadas en los dos casos anteriores” añade Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria. Esta opción es además la más ventajosa en cuanto a la escasez de gastos de gestión e incluso a nivel fiscal, pudiéndose el propietario reducir ante Hacienda algunos gastos de mantenimiento, así como el IBI.

No obstante, para la mayor parte de los propietarios, las extensiones en la duración de los contratos y la capacidad de las administraciones para limitar el precio de los alquileres “Han llevado a muchos caseros a acudir a las oficinas de Alfa Inmobiliaria a consultar posibles opciones para evitar quedar desprotegidos con relación a su propiedad, si bien es cierto que la publicación del informe negativo del Consejo General del Poder Judicial (CGPJ) sobre el proyecto

Desde 1997



legislativo y el hecho de que la aplicación de la norma para limitar los precios dependa de cada administración autonómica, ha relajado en las últimas semanas el aluvión de consultas”.

Se trata de tres opciones completamente distintas, que, cubren necesidades muy diferentes del mercado. Pero, como afirma el experto de Alfa Inmobiliaria, es importante conocer los pros y contras de cada opción, analizar adecuadamente la situación del inmueble, su localización geográfica, la regulación de su Comunidad Autónoma, etc. Y, si es posible, “lo ideal es contar con un experto de su confianza que le ayude a conocer a fondo y valorar correctamente la mejor opción para su caso particular”, concluye.

Acerca de Alfa Inmobiliaria:

Los orígenes de Alfa Inmobiliaria se sitúan a principios de los 90, cuando un grupo de profesionales del sector inmobiliario se unió para desarrollar sistemas de trabajo conjunto de una red inmobiliaria, y así crearon sistemas de venta, captación, retribución para los comerciales, etc. Fruto de esta experiencia acumulada, se crea en 1.996 Alfa Inmobiliaria, con el objetivo de crear una red inmobiliaria nacional. Un año después Alfa Inmobiliaria contaba con 100 agencias.

Actualmente, Alfa Inmobiliaria opera a través de más de 100 agencias franquiciadas en España, y 108 oficinas más a nivel internacional - México, República Dominicana y Francia, cuenta con más de 20 años en el sector y está estructurada como una corporación de Servicios Inmobiliarios Integrales que ofrece a sus clientes una total garantía en las transacciones.

Para más información: Pura de Rojas
ALLEGRA COMUNICACIÓN
Telf. 91 434 8229 / 619 98 33 10
projas@allegra-comunicacion.es