



Imagen de archivo de un edificio de viviendas en alquiler comercializado por la empresa Testa, firma que pasará a formar parte de Testa Residencial, la nueva filial inmobiliaria de la sociimi Merlin Properties. PACO TOLEDO

LA PROFESIONALIZACIÓN CALA EN EL ALQUILER

Las inmobiliarias patrimonialistas ganan protagonismo en un mercado que ya copa un 25% del parque residencial

JORGE SALIDO COBO MADRID

El alquiler se erige como uno de los símbolos del nuevo ciclo inmobiliario. Ha pasado de ser casi residual a convertirse en uno de los protagonistas del mercado residencial. Lejos quedan ya los prejuicios que lastaban a este régimen y parece que lo mejor está por venir: todo apunta a que le espera un futuro prometedor por la vía de la profesionalización.

Actualmente, la tasa de casas en alquiler rondaría el 25% del parque residencial. Los últimos datos oficiales son de 2014, cuando, según Eurostat, el 21,2% de españoles vivía en arrendamiento, un porcentaje que ha ido subiendo desde entonces y es mucho más elevado en las grandes ciudades, según los expertos. Hay que remontarse hasta los años 60 para encontrar una España con tantos inquilinos.

Pese al notable auge del alquiler, España aún está lejos de países como Alemania (con el 47,5% de arrendatarios), Austria (42,8%), Dinamarca (36,7%), Reino Unido (35,2%) o Francia (34,9%). La media en el Viejo Continente se sitúa en el 29,9%. Esta realidad europea indica que el alquiler en España tiene recorrido al alza.

Los expertos recuerdan que una de las máximas del nuevo ciclo inmobiliario pasa por un mercado más equilibrado entre la propiedad y el alquiler. Coinciden en que para alcanzar esta meta hay que profesionalizar un sector mayoritariamente en manos de caseros particulares. Esta profesionalización está en marcha desde hace años y ahora comienza a consolidarse a gran escala y siempre mirando a la eficiencia energética.

Un ejemplo reciente de la maduración que experimenta el alquiler profesional es Testa Residencial, la nueva filial de Merlin Properties alumbrada tras la fusión de las carteras residenciales de esta Sociimi y de Metrovacesa. Esta *joint venture*, aún en gestación y cuya idea es que se acoja al régimen de Sociimi, nace con un mostrador de 4.706 casas, todas explotadas en arrendamiento. La gran apuesta de Merlin por el alquiler residencial resulta aún más importante si se tiene en cuenta que se ha convertido en el primer grupo inmobiliario de España y octavo de Europa.

Además, esta amplia oferta de Testa Residencial crecerá aún mucho más. Recibirá una fuerte inyección de

inmuebles (a cambio de acciones) del Banco Santander, BBVA y Banco Popular, tres de sus accionistas provenientes de Metrovacesa. Se baraja que el Santander aporte otras 4.500 unidades y el BBVA más de 1.500. Se desconoce cuál sería la contribución del Popular. De este modo, la firma pasaría a manejar un escaparate de más de 10.000 unidades, situándose a la altura de las principales patrimonialistas de este mercado.

Testa Residencial irrumpe en un sector en el que hasta ahora existían dos grandes empresas: Azora y Larcovi. La primera, fundada en 2003 y con más de 12.000 viviendas en arrendamiento bajo gestión en diferentes fondos y compañías (por ejemplo, Lazora o Hispania), se alza como la mayor entidad privada de este mercado. «Azora ha desarrollado un conocimiento y unas capacidades únicas para la gestión de estos activos, sabiendo adecuar cada inmueble a la demanda y maximizar la rentabilidad», afirma Concha Osácar, socia fundadora de esta firma.

Osácar da por descontado que el alquiler seguirá en ascenso por varios factores: la mayor movilidad geográfica laboral, el acceso limitado al cré-

dito para la compra, la supresión de los incentivos fiscales a la adquisición de casa, el cambio de mentalidad («especialmente entre los principales demandantes, los jóvenes») y la creciente demanda de las familias que buscan mejores hogares.

Junto con Azora, Larcovi representa la otra punta del iceberg de la profesionalización del alquiler. Con unas 9.000 unidades, esta empresa ha estructurado equipos y procesos, lo que le permite tener plena ocupación. «Ofrecemos una gestión integral, tanto a parques de inmuebles más modestos como a grandes carteras de sociedades y organismos públicos», explica Mariam Martín, directora general de Larcovi Alquiler, quien defiende que «una gestión profesionalizada es vital en esta actividad para garantizar una excelente relación cliente-propietario y mantener la calidad en el producto».

Además de la gestión, Martín pone en valor las características de la oferta de su empresa: vivienda protegida, rentas muy asequibles, buenas distribuciones y situada en zonas consolidadas. «Todo esto hace que el producto encaje con la demanda que

EL NUEVO GIGANTE

DEL LADRILLO,

MERLIN, CREA UNA

FILIAL DEDICADA

EN EXCLUSIVA AL

ARRENDAMIENTO

DE VIVIENDAS

quiere vivir en arrendamiento», recalca. La directora general de Larcovi Alquiler subraya que «el alquiler como actividad en España es un sector boyante, una apuesta para clientes específicos como los jóvenes que buscan emanciparse, familias monoparentales o trabajadores con movilidad laboral». «Es un mercado que cumple todas las expectativas de una parte de la sociedad», sostiene.

«Para satisfacer esta creciente demanda habrá que aumentar la oferta. Estimamos que España necesitaría entre uno y 1,2 millones de casas adicionales en arrendamiento para llegar a los comparables europeos», estima Osácar. Siendo consciente de que los presupuestos públicos son limitados, da por hecho que el sector privado «por su capacidad de inversión y de gestión» será clave en el desarrollo de este parque residencial.

REGULACIÓN Y POLÍTICA, CLAVES

En este sentido, avisa de que «el capital privado necesita un marco regulatorio estable y políticas de vivienda y fiscales que le permitan obtener las rentabilidades objetivo». Pone como un buen ejemplo las Socimis, un vehículo de inversión con un tratamiento fiscal muy favorable. Como mal ejemplo, alude a los planes estatales de vivienda, «que han ido reduciendo las ayudas a la promoción de vivienda protegida en alquiler».

Osácar también identifica la oferta profesional tipo de alquileres: «Una vivienda moderna y de buenas calidades de dos dormitorios de unos 80 metros». «Los precios», prosigue, «varían en función de la localización y características, pero lo importante es que estas rentas sean asequibles». De este modo, en Azora se gestionan diversos *portfolios* para clientes con requerimientos muy diferentes. «Las rentas en Azora van de los 300 a más de 2.000 euros mensuales», señala.

Para finalizar, Osácar pondera la función de empresas como Azora en el alquiler residencial, destacando «la calidad en el servicio» en la comercialización, la atención al cliente, etc. «Se trata de ventajas difíciles de alcanzar por los propietarios particulares», asegura. Martín, que tampoco duda de que el alquiler seguirá ganando peso en España, ve esta actividad como una gran oportunidad de inversión. «Los datos atestiguan que es un sector de futuro para las empresas, además de una necesidad para una demanda cada vez mayor», concluye.

LAS SOCIMIS AGITAN AHORA LA VIVIENDA

Estas sociedades empiezan a aflorar también en el negocio del arrendamiento de pisos

J. S. C. MADRID

El mercado inmobiliario está en continua evolución y adaptándose a los nuevos tiempos y figuras, como, por ejemplo, las Sociedades Cotizadas Anónimas de Inversión en el Mercado Inmobiliaria (Socimis). Este vehículo de inversión de gran atractivo fiscal creado en 2012 para impulsar el arrendamiento de inmuebles, ha comenzado a convertirse en un actor relevante también en el alquiler de viviendas.

Hasta ahora, las grandes patrimoniales habían creado estas sociedades, que han levantado miles de millones de euros en inversiones, para gestionar, principalmente, activos terciarios y comerciales, y las pocas Socimis puramente residenciales han sido impulsadas casi a nivel familiar. Esto está cambiando después de que varias firmas de referencia ligadas de uno u otro modo a la vivienda hayan decidido lanzar nuevas Socimis. Toda una declaración de intenciones que apunta hacia la profesionalización del alquiler de pisos.

Este impulso profesional se producirá, entre otras, a través de iniciativas como las de Quid Pro Quo Alquiler (la Socimi que prepara Alquiler Seguro) o Domo Activos Socimi (Domo Gestora), dos de las nuevas sociedades que están llamadas a marcar un antes y un después en el alquiler de pisos.

¿Por qué este cambio en el sector inmobiliario? «No ha pasado nada en especial. Estamos viendo un proceso normal de la evolución de las Socimis. En un primer momento, tuvo todo el sentido que se usaran para explotar oficinas y centros comerciales porque era muy fácil encontrar este producto y a buen precio. Todo lo contrario que en el residencial, donde hay pocos paquetes de viviendas privadas para comprar. Con el tiempo, es lógico que haya empresas que estén reuniendo grandes carteras residenciales y apuesten por esta fórmula», explica José Luis Ruiz Bartolomé, consultor inmobiliario y socio de Certus Capital.

Desde Hispania, una de las Socimis punteras en España, se confirma el menor atractivo de la vivienda. «Este activo es muy intenso en gestión y requiere de cierta masa crítica conden-



Cartel de 'Se alquila' en un balcón de un piso en Madrid. GONZALO ARROYO

sada para ser rentable. Hay que evitar *portfolios* de viviendas muy dispersos que dificultan la gestión e incrementan el coste de ésta», señala Cristina García, directora general de Hispania. Por ello, en Hispania únicamente se invierte en edificios completos, «lo que posibilita reformar el activo, incrementando sustancialmente su valor y optimizar los gastos», manifiesta García.

En este sentido, cabe destacar que las nuevas Socimis sí apuestan por el alquiler en disperso. El mejor ejemplo

es la Socimi de Alquiler Seguro –firma especializada en la intermediación de arrendamientos–, que se conformará con inmuebles comprados por inversores cualificados a sus clientes actuales (más de 50.000 contratos gestionados). Por otro lado, Domo Activos Socimi será la primera Socimi promotora de España y se centrará en adquirir solares finalistas y promover pisos destinados al alquiler.

El objetivo de Alquiler Seguro pasa por captar inicialmente 50 millones de euros y que la Socimi vea la luz con unas 500 casas. En cuatro o cinco años espera atraer hasta 500 millones y conformar una cartera de unas 6.000 unidades. Antonio Carroza, consejero delegado de Alquiler Seguro, afirma que la meta de Quid Pro Quo pasa por «profesionalizar el alquiler y lanzar al mercado una oferta constante, homogénea y continuada».

Según Carroza, el actual contexto («con la demanda de viviendas en arrendamiento despegando y convirtiéndose en estructural») es una oportunidad para consolidar el alquiler. Aboga por romper tabús como la falta de eficiencia en la gestión en disperso, «que es posible y rentable». En su opinión, este cambio de paradigma es imprescindible, no sólo por la composición del parque inmobiliario, sino por la cultura del inquilino, «que huye de pisos concentrados, aparejados a transeúntes y eventualidad».

Los entendidos también alaban el alquiler en disperso por el papel que juega en la rehabilitación. Representa una vía que sirve para sacar casas en mal estado del ostracismo.

La irrupción de las Socimis en el sector residencial corrobora la idea de Carroza de que en España se está viendo «la primavera del alquiler». Pero avisa: «Sólo se logrará la madurez del mercado y la convergencia con Europa con la profesionalización, tanto en gestión, lo que está sucediendo ya, como en la oferta, el gran reto que está por llegar». «Hemos logrado dignificar esta opción y ahora está en manos de todos hacerla prosperar. No podemos arriesgarnos y volver a perder el tren de la modernidad. Europa nos espera», asegura optimista.



11 CHALETS
EXCLUSIVOS
CON PISCINA COMÚN

917160560

www.nuevomundo.eu



En la calle Serafín Ramírez

Moncloa-Valdezarza

Junto al túnel de Sor Ángela de la Cruz, a 5 minutos del Paseo de la Castellana

Chalets de 4 dormitorios, con jardín, con 2 plazas de garaje y la calidad de **nuevo mundo**

Entrega en marzo de 2017