

**Mercado de vivienda en alquiler
en España: más vivienda social
y más mercado profesional**

Alejandro Inurrieta Beruete

Documento de trabajo 113/2007



Alejandro Inurrieta Beruete

Doctor en Economía por la Universidad Complutense de Madrid, en la actualidad es profesor asociado en el Departamento de Fundamentos del Análisis Económico de la Universidad Rey Juan Carlos y asesor del Gabinete del Secretario de Estado de Economía en el Ministerio de Economía y Hacienda. En esta faceta ha colaborado activamente en la reforma legal que afecta a fondos inmobiliarios o sociedades de arrendamiento. Ha sido profesor de macroeconomía en la Universidad del País Vasco, ayudante de investigación de FEDEA (Fundación de Estudios de Economía Aplicada) y director de análisis de Intermoney. Ha sido evaluador de revistas como Moneda y Crédito, ICE (Información Comercial Española) o IVIE (Instituto Valenciano de Investigación Económica), y ha publicado diversos artículos en revistas especializadas en los campos de mercados financieros, mercado de trabajo y mercado hipotecario.

Ninguna parte ni la totalidad de este documento puede ser reproducida, grabada o transmitida en forma alguna ni por cualquier procedimiento, ya sea electrónico, mecánico, reprográfico, magnético o cualquier otro, sin autorización previa y por escrito de la Fundación Alternativas

© Fundación Alternativas

© Alejandro Inurrieta Beruete

ISBN: 978-84-96653-64-1

Depósito Legal: M-26601-2007

Contenido

Resumen ejecutivo	5
Introducción	7
1. Situación actual del mercado de alquiler	9
1.1 Radiografía del mercado de alquiler en España	10
2. Determinantes teóricos de la elección de tenencia de vivienda	19
2.1 Modelo teórico	20
2.2 Modelo econométrico y método de estimación	21
2.3 Datos y variables utilizadas	21
2.4 Principales resultados de las estimaciones	22
3. Oferta de vivienda en alquiler	27
3.1 Vivienda social: situación en España y comparación internacional	27
3.2 Mercado profesional privado de vivienda en alquiler	33
3.3 Mercado minorista: problemática legislativa, económica y legal	36
3.4 Canalización de ahorro hacia el mercado profesional de vivienda en alquiler	41
4. Demanda de vivienda en alquiler	47
4.1 Principales resultados de la Encuesta de Vivienda en Alquiler 2006	47
4.2 Evolución y tipología de hogares en España	48
4.3 Incidencia de la política fiscal en la elección de tenencia de vivienda	51
5. Conclusiones	57
6. Propuestas de reforma	59
6.1 Oferta de vivienda social en alquiler	59
6.2 Mercado profesional de vivienda	60
6.3 Fiscalidad	60
6.4 Control y gestión	61
6.5 Estadísticas y fraude	61
Índice de Tablas y Gráficos	62
Bibliografía	64

Siglas

CC AA	Comunidades Autónomas
EE UU	Estados Unidos
EPA	Encuesta de Población Activa
FII	Fondos de inversión inmobiliaria
IIC	Instituciones de inversión colectiva
INE	Instituto Nacional de Estadística
IS	Impuesto sobre Sociedades
ITP	Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales
IVA	Impuesto sobre el Valor Añadido
LAU	Ley de Arrendamientos Urbanos
PIB	Producto Interior Bruto
REIT	<i>Real Estate Investment Trust</i> (corporación que combina el capital de muchos inversores que compran sus acciones como forma de financiación para cualquier tipo de inversión inmobiliaria)
SII	Sociedades de inversión inmobiliaria
SMI	Salario Mínimo Interprofesional
SPA	Sociedad Pública de Alquiler
UE	Unión Europea
VPO	Vivienda de protección oficial
VPP	Vivienda de protección pública

Mercado de vivienda en alquiler en España: más vivienda social y más mercado profesional

Alejandro Inurrieta Beruete
Doctor en Economía

Este trabajo aborda el problema de la vivienda en alquiler en España desde una doble vertiente, teórica y empírica, algo poco habitual en los escasos trabajos sobre este campo en la literatura económica española. El estudio se estructura en cinco grandes apartados. En el primero se aporta una extensa radiografía del mercado de vivienda en alquiler, a partir de dos encuestas, una del Ministerio de Fomento del año 2003, y otra reciente del Ministerio de Vivienda llevada a cabo durante el año 2006. A partir de estos datos se obtienen algunos datos estilizados muy relevantes.

En primer lugar, se constata que el porcentaje de vivienda en alquiler en España es muy exiguo, apenas un 6% sobre el total de vivienda con los datos más recientes, aunque los datos del INE apuntan a un 10%. En segundo lugar, la propiedad de estos inmuebles es mayoritariamente privada, constatándose que su calidad es escasa. En tercer lugar, a diferencia de los principales países europeos, el peso del alquiler social es mínimo, apenas un 1%-2% del total, siendo ésta una de las principales carencias del mercado español. En cuarto lugar, los agentes privados y profesionales, también mayoritarios en los mercados europeos, tienen una escasa presencia en España, en parte por una legislación que dificultaba su desarrollo y que ha sido mejorada notablemente en esta legislatura. Finalmente, se ha puesto de manifiesto la escasez y mala calidad de la información estadística de este mercado, lo que impide un diagnóstico más profundo.

El segundo capítulo aborda, desde una óptica teórica, los determinantes teóricos de la demanda de vivienda en alquiler. La conclusión principal es que la situación del mercado de trabajo y los salarios son los que determinan la formación del hogar, mientras que la elección de la tenencia tiene que ver con los precios relativos, la abundancia de oferta profesional de alquiler y la fiscalidad.

El tercer capítulo describe profusamente la oferta de vivienda en alquiler en sus tres facetas, alquiler social, mercado profesional y minorista. Las conclusiones principales apuntan a la necesidad de abordar la vivienda en alquiler social como única arma de política social de

vivienda. En el campo del alquiler privado profesional se ha avanzado mucho en materia legislativa, en lo que concierne a los fondos de inversión inmobiliaria o a las sociedades de arrendamiento. Por último, en el apartado del alquiler minorista se ha demostrado que la salida de las supuestas viviendas vacías no supone ninguna mejora sustancial para el mercado.

En el cuarto capítulo se analiza el mercado desde la óptica de la demanda de vivienda en alquiler. Las conclusiones principales reparan en tres elementos esenciales. El primero es que por la evolución de los hogares, cada vez más desacoplados de la tendencia demográfica, las necesidades potenciales de vivienda en alquiler son muy grandes. En segundo lugar, la fiscalidad de apoyo a la compra y la inexistencia de apoyos al alquiler explican una parte del sesgo comprador de la sociedad española. En tercer lugar, a partir de la encuesta de vivienda en alquiler, se rompe otro mito ancestral, y es que el alquiler de vivienda es más caro, o al menos igual, que la compra de un inmueble. Los precios medios de alquiler son manifiestamente más bajos que la cuota de una hipoteca media y, además, más estables en el tiempo. Finalmente, en el apartado de recomendaciones y conclusiones se avanzan las siguientes.

- En primer lugar, el principal problema del mercado de vivienda en alquiler es de oferta. Faltan viviendas en alquiler, especialmente en el segmento social y profesional. Por ello, se requiere una política social de vivienda tendente exclusivamente a proveer, aunque con gestión privada, viviendas en alquiler, asegurándose su rotación. El criterio de acceso deberá ser principalmente la renta y no los segmentos de edad o género.
- En segundo lugar, remover todo obstáculo legislativo para que se desarrolle un verdadero mercado profesional de vivienda libre en alquiler, apoyando desde el Estado un tránsito progresivo desde un alquiler social a una vivienda libre. Para ello, son esenciales las figuras de los fondos de inversión inmobiliarios, los REIT y las sociedades de arrendamiento, que, a cambio de una fiscalidad ventajosa, aportan una oferta en cantidad y calidad de vivienda en alquiler que no pueden emular los particulares.
- En tercer lugar, se concluye que no es necesaria la modificación de la legislación sobre arrendamientos (Ley de Arrendamientos Urbanos), pues en un análisis comparado resulta ser la mejor norma europea, especialmente para el mercado profesional.
- En cuarto lugar, se demuestra el elevado impacto que tiene la fiscalidad en la elección de tenencia de vivienda, por lo que se recomienda eliminar el apoyo fiscal a la compra o, en su defecto, igualar ese apoyo a los inquilinos, lo que redundaría en un progresivo equilibrio entre compra y alquiler.
- Finalmente, es clave la mejora estadística de todo lo referente a la vivienda y, en particular, a la vivienda en alquiler para poder desarrollar todos estos cambios con una base numérica más reciente y adecuada.

Introducción

El Estado de bienestar en España, a diferencia de otros países de nuestro entorno, ha dejado a un lado el acceso a una vivienda, a pesar de figurar expresamente en la Constitución de 1978. Esta situación no ha permitido converger en este tipo de indicadores con la UE (Unión Europea), a pesar de sí haberlo hecho en otros, como pueden ser sanidad, infraestructuras, educación o renta *per cápita*.

Las cifras hablan por sí solas. La media de participación de la vivienda social en alquiler (única forma de política social en estos países) en el conjunto del parque de viviendas en los principales países europeos es del 18%, mientras que en España apenas supera el 1%. Por tanto, la provisión de los servicios de vivienda en España la realiza mayoritariamente el sector privado, y en régimen de compra, lo que dificulta enormemente el acceso a ellos a una parte significativa de la población. Estos segmentos más débiles se concentran entre los jóvenes, en los estratos de edad de 20-35 años, en los percentiles de renta más bajos (fundamentalmente por debajo de 25.000 euros/año) y en los mayores u hogares monoparentales de baja renta.

Esta preferencia por la propiedad, contrariamente a lo que se piensa inducida desde el poder público, financiero, familiar y mediático, ha segmentado el mercado de la vivienda de tal forma que se puede decir que en España no existe un mercado de alquiler, ni público como se ha comentado, ni tampoco privado (apenas un 8%-9% entre los dos regímenes). Esto se contrapone con países como Alemania, con el 57% de vivienda en alquiler, Holanda, con el 47%, o el Reino Unido, con un 20%. Las razones de este funcionamiento en España se asientan en la lógica de la teoría económica. La oferta de viviendas es completamente rígida, es decir, la vivienda es una variable *stock* y no un flujo, por lo que toda actuación desde la óptica de la demanda incide en el precio futuro del servicio de vivienda, lo que a su vez retroalimenta la demanda ante la revalorización de este tipo de activo.

Las políticas públicas básicamente se han dirigido a incrementar la demanda de compra de vivienda (la cuña fiscal puede ser en media del 15% de ayuda sobre el precio final de un inmueble), los tipos de interés tan bajos han permitido un nivel de endeudamiento sin precedentes, el fuerte incremento de la demanda interna y el empleo y la llegada de inmigración han provocado un aumento tal de la demanda de vivienda que, a pesar de la construcción de más viviendas en los últimos años que en toda Francia, Alemania y el Reino Unido juntos, la inflación de activos inmobiliarios ha llegado a ser inasumible para buena

parte de la población. Además, el desarrollo del sistema financiero en España ha permitido ganar eficiencia, y con ello ser los prestamistas de buena parte de los demandantes de vivienda no residente. Con todo ello, el sistema financiero también ha introducido un sesgo financiero en el desarrollo del mercado de vivienda en compra, al no apostar por ninguna forma de vivienda en alquiler, en parte por menor rentabilidad, pero también por su escaso desarrollo y apoyo público.

En consecuencia, el mercado de alquiler, tanto público como privado, está huérfano de apoyo estatal, financiero y político, a pesar de múltiples intentos por convencer a los ciudadanos de que el alquiler es un objetivo prioritario, ya que favorece la integración de inmigrantes, la emancipación de los jóvenes, la movilidad laboral y geográfica y la supervivencia de muchos hogares monoparentales. El desarrollo de este mercado necesita de la colaboración público-privada para la construcción y gestión de vivienda pública en alquiler, como ocurre con la educación y la sanidad, y también de un mercado financiero desarrollado que canalice ahorro hacia el sector de vivienda en alquiler, como son los fondos inmobiliarios o los REIT (*Real Estate Investment Trust*).

Este estudio analiza todos estos aspectos y propone algunas medidas para el surgimiento de un mercado de alquiler social y privado que equilibre las formas de tenencia, libere recursos para el ahorro hacia el sector profesional del alquiler, reste presión a la demanda de compra, permita suavizar los niveles de precios de los servicios de vivienda y, finalmente, permita acceder a la vivienda a más personas en unas condiciones razonables de calidad y coste. El capítulo 1 incluye un análisis pormenorizado de la situación del mercado de vivienda. El capítulo 2 se ocupa de presentar un modelo teórico de determinación de la tenencia de vivienda. Los capítulos 3 y 4 analizan por separado los factores que afectan a la demanda y oferta de vivienda en alquiler, haciendo especial hincapié en los efectos de la política fiscal sobre la elección de forma de tenencia, para en el capítulo 5 esbozar una serie de propuestas de reforma y, finalmente, llegar al capítulo de conclusiones.

1. Situación actual del mercado de alquiler

La vivienda en alquiler presenta hoy en España una serie de problemas estructurales que conviene identificar primero, y analizar después, para poder atacar el problema desde su raíz, y no quedarse en la epidermis, como parece ser el caso, visto el análisis que se realiza desde la mayoría de instituciones, partidos políticos, medios ciudadanos o incluso académicos.

En primer lugar, existe un serio problema cuantitativo o de oferta, es decir, el porcentaje de viviendas en alquiler es muy exiguo, sin que se pueda saber exactamente el número real de viviendas en alquiler¹. Los datos más recientes, según la Encuesta de Vivienda en Alquiler que ha realizado el Ministerio de Vivienda (año 2006), muestran que este número alcanzaría la cifra de 1.791.257 viviendas. Con estas cifras y el Censo de 2001, el porcentaje sobre el total se sitúa en el 6%-7%, lejos de las cifras del censo del INE de 2001 (11%). Esto se corresponde con una estructura del parque muy atomizada, donde el segmento minorista o particular es mayoritario, con una antigüedad elevada y donde no existe una industria desarrollada y profesional de viviendas en alquiler, ni tampoco un parque público de alquiler (apenas un 1%), como ocurre en los países más desarrollados. Esto conlleva que el nivel de precios de alquiler, si comparamos la relación calidad/precio, sea elevado, aunque su rentabilidad monetaria sea muy inferior a la opción de compraventa de un inmueble.

En segundo lugar, la tipología y calidad de las viviendas existentes para el alquiler no responden a la demanda potencial de los usuarios, lo que provoca un desajuste entre oferta y demanda que empuja al usuario a comprar una vivienda. Este vacío tiene su origen en la ausencia de un planeamiento urbanístico acorde con el ritmo de formación de hogares, y más aún con el tipo de hogares que se están formando ahora y los que se formarán en el futuro. La última razón, y la más poderosa, de este problema es la carencia de un mercado de alquiler profesional y social que pudiera diseñar y explotar un parque de viviendas en alquiler adecuándolo a la demanda existente. La marcada opacidad y falta de transparencia de este mercado añade un problema adicional, y es que no existe información acerca de la demanda potencial, tampoco de buena parte de la oferta existente, y por supuesto del precio real que se paga por el alquiler de vivienda, lo que perjudica no sólo a los potenciales oferentes, sino también a las autoridades fiscales. Esto se debería paliar a medio plazo con el

1 En general, el mercado de la vivienda presenta un grado de oscurantismo estadístico preocupante, impropio de un país del nivel de desarrollo como España y de un sector que supone casi un 15% del Producto Interior Bruto (PIB).

conjunto de medidas ya aprobadas (fondos inmobiliarios, sociedades de arrendamiento y los REIT, que están en fase de estudio).

En tercer lugar, la cuña fiscal por la compra de una vivienda discrimina claramente a los arrendadores que pudiesen optar por el alquiler de una vivienda, lo que desincentiva su demanda. Por el contrario, los arrendatarios, ante la debilidad de los controles fiscales, mantienen ocultas buena parte de las rentas provenientes del arrendamiento, lo que les hace ser destinatarios finales de cualquier subvención directa al alquiler. La posibilidad de una discriminación fiscal positiva al productor de vivienda en alquiler, tanto libre como protegida es, con diferencia, el instrumento más útil para desarrollar un parque suficiente y profesional de vivienda en alquiler, como ocurre en los países con mercados de alquiler profundos (Alemania y Holanda entre otros). Esto ha quedado completado con las medidas impulsadas dentro del paquete de impulso a la productividad. Sin embargo, la fiscalidad para el demandante es muy restrictiva, ya que sólo algunas comunidades autónomas (Madrid entre ellas) ofrecen alguna desgravación por alquiler para el inquilino, aunque con demasiadas restricciones de edad, renta, situación personal, lo que prácticamente las hace inviables.

En cuarto lugar, el escaso desarrollo de los instrumentos que canalizan ahorro específico al mercado inmobiliario es, a su vez, reflejo de los problemas estructurales antes citados, y la inexistencia de productos financieros que coticen en mercados organizados perjudica los posibles intentos aislados de acometer reformas parciales en el mercado de alquiler.

1.1 Radiografía del mercado de alquiler en España

En este primer apartado se presenta una descripción cuantitativa de la vivienda en España, tanto en propiedad como en alquiler, con cierta desagregación por tipología y densidad de población. Esta información es la oficial que publica el INE, a partir del censo de 2001, aunque se complementará con la Encuesta de Demanda de Alquiler que publicó el Ministerio de Fomento correspondiente al año 2003, y finalmente con la Encuesta sobre Vivienda en Alquiler del año 2006.

Tabla 1. Stock de edificios destinados a vivienda en España por tamaño de población (miles de habitantes)

Total	<100-2.000 hab.	2.001-50.000 hab.	50.001-500.000 hab.	>500.000 hab.
8.623.875	1.885.441	4.892.866	1.465.260	380.308

Fuente: Censo de Viviendas (2001).

Tabla 2. Stock de viviendas principales por tenencia y número de habitaciones

	0-2 hab.	2-4 hab.	=>5 hab.	Total (miles)	% s/Total
Total	12,6%	78,0%	9,4%	14.184	100%
Propiedad (pagada)	10,8%	79,6%	8,5%	7.197	51%
Propiedad (hipoteca)	10,13%	81,9%	8,0%	3.237	23%
Propiedad (herencia, donación)	11,04%	70,73%	18,23%	1.220	9%
Alquiler	25,01%	70,35%	4,63%	1.614	11%
Cedida gratis	16,86%	75,33%	7,81%	375	3%
Otra forma	14,45%	73,63%	11,91%	539	4%

Fuente: Censo de Viviendas (2001).

Tabla 3. Stock de viviendas secundarias y vacías por número de unidades en el edificio (en miles)

	Total	1 miembro	2 miembros	3 miembros	4 miembros
Secundarias	3.360	1.445 (43%)	191 (6%)	458 (14%)	1.265 (38%)
Vacías	3.091	1.007 (33%)	196 (6%)	615 (20%)	1.271 (41%)

Fuente: Censo de Viviendas (2001).

Tabla 4. Stock de hogares por número de miembros (en miles)

Total	1	2	3	4	> 5
14.187	2.876	3.582	3.004	3.048	1.677

Fuente: Censo de Viviendas (2001).

La primera conclusión que se extrae, algo ya conocido, es que la tenencia de vivienda en propiedad es mayoritaria en la sociedad española, entre un 80% y un 84%, según las fuentes. En este sentido, cabe decir que este porcentaje incluye tanto la primera vivienda como las viviendas secundarias. En consecuencia, el parque de viviendas en alquiler es muy estrecho. La otra gran conclusión es que el número de viviendas vacías, no secundarias, no es desdeñable, supone un 21% del total, y frecuentemente se esgrime como obstáculo para un mayor desarrollo del mercado de alquiler. En este punto hay que decir en primer lugar que casi el 40% de todas ellas son viviendas unifamiliares o bifamiliares, lo que invalida su uso como solución para el mercado de alquiler, y en segundo

lugar que su calidad en muchos casos es ínfima. Las cifras arrojan que un 18% del total de viviendas vacías, según el INE, tiene la categoría de mala, deficiente y ruinosas (aproximadamente más de 500.000 viviendas). Al margen de esto, conviene tener en cuenta la antigüedad de muchas de estas viviendas, que señala que un 52% del total de viviendas vacías (1,6 millones) está construido entre 1900 y 1960. En resumen, la estructura de tenencia de vivienda en España está completamente sesgada hacia la compra, siendo muy reducido el parque de viviendas en alquiler, con una tipología que no casa con la demanda de hogares, y tampoco con la demanda de colectivos específicos, como estudiantes o inmigrantes.

Es conocida la opacidad del mercado de alquiler en España, dada la ausencia de estadísticas fiables de viviendas en alquiler. Por tanto, existen algunas preguntas sin resolver: a) ¿quién las gestiona?; b) ¿cuál es el coste real del alquiler, más allá de la imputación que se hace en el IPC?; y c) ¿cuál es la tipología y la calidad de los inmuebles? Sólo tenemos dos encuestas para contestar parcialmente a estas preguntas. En primer lugar, la Encuesta de Demanda de Vivienda del Ministerio de Fomento (año 2003) y la más reciente del Ministerio de Vivienda (año 2006) sobre la demanda de vivienda en alquiler.

• Titulares de las viviendas en alquiler

Las cifras reales de vivienda en alquiler son complicadas de conocer, en parte debido a que la mayoría de oferentes son propietarios particulares que en buena parte escapan del control de los registros administrativos (Hacienda principalmente). En este sentido, las fuentes que se suelen utilizar son el censo del INE (muy desfasado, pues es del año 2001), la encuesta del Ministerio de Fomento de 2003 y la reciente del Ministerio de Vivienda de 2006. El Censo de Viviendas del INE daba una cifra de 1,6 millones de unidades, la encuesta del Ministerio Fomento 1,104 millones de unidades, y la reciente del Ministerio de Vivienda eleva esta cifra a 1,791 millones de viviendas.

En las Tablas siguientes se lleva a cabo una pequeña explotación de la Encuesta del Ministerio de Fomento del año 2003. Las Tablas 5 y 6 muestran que la mayoría de las viviendas en alquiler las detentan personas físicas, alrededor del 86%, seguido de adminis-

Tabla 5. Titularidad de la vivienda arrendada

Total (unidades)	Personas físicas	Administraciones o sociedades de arrendamiento	Sociedades privadas u otras
1.104.300	950.300	79.800	74.300

Fuente: Encuesta de Demanda de Alquiler, Ministerio de Fomento (2003)

Tabla 6. Titularidad de la vivienda arrendada (en porcentaje)

Total	Personas físicas	Administraciones o sociedades de arrendamiento	Sociedades privadas u otras
100%	86%	7,2%	6,7%

Fuente: Encuesta de Demanda de Alquiler, Ministerio de Fomento (2003)

traciones y sociedades públicas, un 7,2%, estando el resto en manos de sociedades privadas u otras formas. Esto confirma lo ya comentado sobre el carácter minorista del mercado de alquiler.

• Coste de la vivienda en alquiler

La encuesta arroja unos resultados llamativos en materia de coste de alquiler y servicios. Así, el 72% de las viviendas en alquiler tiene un coste entre 100 y 400 euros, algo que parece chocar con cierta percepción, no corroborada con datos objetivos dada la ausencia de datos, de que el coste del alquiler era igual o incluso superior al de la cuota hipotecaria media. Hay que matizar que en las cifras totales están incluidos los contratos de renta antigua, por lo que el coste total está sesgado a la baja. Así mismo, la dispersión entre CC AA es muy elevada, lo que da idea de lo complicado de tener una visión homogénea sobre las necesidades reales de viviendas en alquiler.

Tabla 7. Coste total de vivienda en alquiler (valor absoluto)

Coste total del alquiler (incluye renta mensual, servicios, pero no garaje)							
Total (unidades)	Hasta 100 €	101-200 €	201-300 €	301-400 €	401-500 €	501-600 €	Más de 600 €
1.104.300	135.300	194.500	222.000	244.500	169.000	66.800	72.100

Fuente: Encuesta de Demanda de Alquiler, Ministerio de Fomento (2003)

Tabla 8. Coste total de vivienda en alquiler (en porcentaje)

Coste total del alquiler (incluye renta mensual, servicios, pero no garaje)							
Total	Hasta 100 €	101-200 €	201-300 €	301-400 €	401-500 €	501-600 €	Más de 600 €
100%	12,3%	17,6%	20,1%	22,1%	15,3%	6,1%	6,5%

Fuente: Encuesta de Demanda de Alquiler, Ministerio de Fomento (2003)

Para medir mejor el coste real, sin incluir los contratos anteriores a la Ley Boyer de 1985, se ha procedido a filtrar la serie, obteniéndose los siguientes resultados.

Tabla 9. Coste total de vivienda en alquiler en función del año de firma del primer contrato (en %)

Año de firma	Total	Hasta 100 €	101-200 €	201-300 €	301-400 €	401-500 €	501-600 €	Más de 600 €
Hasta 1984	100%	45,7%	25,2%	13,6%	10,2%	2,5%	1,7%	1,2%
1985-1994	100%	25,4%	27,3%	21,5%	14,4%	5,6%	2,1%	3,7%
1995-2000	100%	8,0%	19,6%	22,6%	24,6%	16,5%	4,4%	4,4%
Después de 2000	100%	2,4%	11,0%	21,6%	31,3%	19,6%	7,5%	6,7%
Total ponderado	100%	15,8%	18,3%	20,2%	23,0%	13,5%	4,7%	4,5%

Fuente: Encuesta de Demanda de Alquiler, Ministerio de Fomento (2003)

La intuición se confirma con los datos. El cambio en la legislación sobre alquileres elevó significativamente el coste del alquiler a partir de 1984, reduciendo drásticamente el porcentaje de alquileres iguales o inferiores a 100 euros. Así, a partir de los contratos firmados después del año 2000, el coste medio se sitúa entre 200 y más de 600 euros, abarcando este rango el 87% del total. En cualquier caso, el coste final (incluyendo servicios) parece significativamente más bajo que lo que paga un usuario por una hipoteca.

Un análisis por CC AA refleja que, por ejemplo, Madrid es la comunidad autónoma con mayor coste absoluto de la vivienda en alquiler, aunque no se ponderara por poder de compra. En Madrid, el 95,6% del total de viviendas en alquiler tiene un precio total entre 200 euros y más de 600 euros al mes en los contratos firmados con posterioridad al año 2000, aunque hay que decir que el porcentaje de contratos de renta antigua es muy inferior a la media nacional.

Tabla 10. Coste de la vivienda en alquiler en Madrid en función del año de la firma del primer contrato (%)

Año de firma	Total	Hasta 100 €	101-200 €	201-300 €	301-400 €	401-500 €	501-600 €	Más de 600 €
Hasta 1984	100%	28,3%	19,4%	20,7%	17,5%	5,9%	5,4%	2,8%
1985-1994	100%	25,0%	24,1%	13,2%	13,3%	9,8%	2,6%	12,0%
1995-2000	100%	4,5%	6,6%	11,3%	31,3%	23,3%	8,4%	14,6%
Después de 2000	100%	2,6%	1,8%	4,5%	19,3%	34,1%	17,6%	20,1%
Total ponderado	100%	11,3%	9,5%	11,0%	21,7%	22,1%	10,7%	13,7%

Fuente: Encuesta de Demanda de Alquiler, Ministerio de Fomento (2003)

Tabla 11. Coste de la vivienda en alquiler en Cataluña en función del año de la firma del primer contrato (%)

Año de firma	Total	Hasta 100 €	101-200 €	201-300 €	301-400 €	401-500 €	501-600 €	Más de 600 €
Hasta 1984	100%	41,0%	30,3%	12,5%	10,8%	2,6%	1,7%	1,1%
1985-1994	100%	8,6%	34,5%	16,5%	18,0%	10,0%	6,1%	6,3%
1995-2000	100%	4,7%	11,3%	17,6%	29,4%	27,5%	5,1%	4,4%
Después de 2000	100%	1,4%	9,4%	19,9%	33,1%	18,1%	12,1%	6,0%
Total ponderado	100%	14,2%	18,0%	16,8%	24,3%	16,2%	6,4%	4,1%

Fuente: Encuesta de Demanda de Alquiler, Ministerio de Fomento (2003)

En Cataluña el coste es inferior al de Madrid, con el 89,2% del total comprendido entre 200 y más de 600 euros, aunque es algo superior a la media nacional. Por el contrario, el porcentaje de contratos de renta antigua es muy superior al de Madrid, aunque algo más bajo que la media nacional. Sin datos por provincias, este resultado sería algo distinto si comparásemos la ciudad de Barcelona con Madrid.

Tabla 12. Coste de la vivienda en alquiler en la Comunidad Valenciana en función del año de la firma del primer contrato (%)

Año de firma	Total	Hasta 100 €	101-200 €	201-300 €	301-400 €	401-500 €	501-600 €	Más de 600 €
Hasta 1984	100%	66,5%	26,9%	4,8%	0,5%	0,7%	0,0%	0,7%
1985-1994	100%	49,5%	30,7%	18,6%	1,1%	0,0%	0,0%	0,0%
1995-2000	100%	9,6%	33,8%	39,0%	9,1%	3,8%	0,8%	3,8%
Después de 2000	100%	1,7%	24,0%	48,6%	18,4%	7,0%	0,0%	0,3%
Total ponderado	100%	19,7%	28,0%	35,4%	10,9%	4,3%	0,2%	1,3%

Fuente: Encuesta de Demanda de Alquiler, Ministerio de Fomento (2003)

La Comunidad Valenciana tiene un coste de alquiler muy bajo si lo comparamos con la media nacional. Sólo el 52,1% del total tiene un coste entre 200 euros y más de 600 euros en los contratos firmados después del año 2000. Donde sí destaca es en el porcentaje de contratos de renta antigua, casi un 66% del total con anterioridad a 1984 y con una cuantía igual o inferior a 100 euros.

En Euskadi el coste es similar a la media nacional, con la mayoría de la distribución (89,2%) en el rango 200 euros y más de 600 euros, también con un elevado porcentaje de alquileres de renta antigua. En resumen, si eliminamos los contratos de renta antigua, se puede afirmar que el alquiler medio en España se sitúa entre 400-500 euros, perdurando todavía muchos contratos de renta antigua, aunque éstos se concentran en ciudades con población inferior a

Tabla 13. Coste de la vivienda en alquiler en Euskadi en función del año de la firma del primer contrato (%)

Año de firma	Total	Hasta 100 €	101-200 €	201-300 €	301-400 €	401-500 €	501-600 €	Más de 600 €
Hasta 1984	100%	61,1%	9,1%	11,6%	11,4%	6,0%	0,0%	0,9%
1985-1994	100%	15,8%	16,1%	32,2%	24,3%	6,8%	2,5%	2,2%
1995-2000	100%	11,0%	20,2%	21,5%	22,1%	15,9%	4,8%	4,4%
Después de 2000	100%	2,8%	8,1%	8,5%	33,4%	27,9%	3,6%	15,8%
Total ponderado	100%	21,9%	12,6%	15,4%	23,4%	16,5%	2,9%	7,2%

Fuente: Encuesta de Demanda de Alquiler, Ministerio de Fomento (2003)

un millón de habitantes. Como era de esperar, la comunidad autónoma con mayor coste es Madrid, y la de menor coste es Extremadura. Por titularidad de la vivienda en alquiler, destaca que el 81% de los contratos de renta antigua correspondía a personas físicas, porcentaje que se ha elevado al 92% en los contratos a partir del año 2000.

• Tipología y calidad de las viviendas en alquiler

Uno de los problemas encontrados es la disfunción entre las viviendas existentes para el alquiler y las necesidades futuras, o la tendencia en la formación de hogares. La distribución total por año de la firma del contrato se muestra en la Tabla 14.

Tabla 14. Distribución de viviendas por año de firma del primer contrato

Total	Hasta 1984	1985-1994	1995-2000	Después de 2000
1.104.300	236.100	113.600	335.300	419.400

Fuente: Encuesta de Demanda de Alquiler, Ministerio de Fomento (2003)

Se desprende que un 21% del total corresponde a viviendas de renta antigua (anteriores a 1984), un 10% firmó el contrato entre 1985 y 1994, un 30% lo hizo entre 1995 y el año 2000, y finalmente un 38% lo firmó después del año 2000.

Del total de viviendas en alquiler, según la encuesta, el 21% corresponde a viviendas de renta antigua y con un tamaño elevado, entendido éste como el número de habitaciones disponibles. De este porcentaje, el 83% tiene tres o más habitaciones, con un 14% con más de cuatro. Esto supone aproximadamente 195.000 unidades.

Lo que se aprecia claramente es que el cambio más sustancioso se ha dado en la oferta de viviendas pequeñas, es decir, de una a dos habitaciones, lo que refleja el cambio en la

Tabla 15. Tipología de viviendas por número de habitaciones y año de firma del primer contrato

%	Total (%)	1-2 hab.	3 hab.	4 hab.	Más de 4 hab.
Año de contrato	100%	16,3%	38,5%	31,1%	14,1%
Hasta 1984	100%	19,1%	38,4%	32,0%	10,5%
1985-1994	100%	25,9%	37,7%	26,7%	9,8%
1995-2000	100%	25,1%	37,8%	29,9%	7,2%
Total ponderado	100%	22,9%	38,0%	29,4%	9,8%

Fuente: Encuesta de Demanda de Alquiler, Ministerio de Fomento (2003)

estructura poblacional y tipología de hogares. El resto de segmentos apenas se ha modificado desde 1984, siendo todavía excesivo el número de viviendas con cuatro o más habitaciones, casi el 40%, es decir, más de 440.000 viviendas.

Además del tamaño, es relevante su calidad, lo que unido al precio, nos da una radiografía del producto que se ofrece actualmente en el mercado. La calidad, a falta de una metodología hedónica, se puede medir por el año de construcción, la consideración sobre el estado que hacen los usuarios y por algunos atributos relevantes, como la existencia de ascensor, distancia al centro, agua corriente, etc.

Tabla 16. Tipología de vivienda por año de construcción y año de firma del primer contrato

Año de construcción	Total	Hasta 1984	1985-1994	1995-2000	Después de 2000
Anterior a 1940	100%	45,9%	11,9%	21,7%	20,5%
1940-1960	100%	41,9%	10,1%	25,9%	22,1%
1961-1980	100%	21,4%	9,6%	31,7%	37,3%
1981-1990	100%	5,6%	19,1%	36,0%	39,3%
Después de 1990	100%	0,2%	11,7%	35,1%	53,0%
Ns/Nc	100%	13,7%	8,4%	31,6%	46,3%
Total ponderado	100%	21,4%	10,3%	30,4%	38,0%

Fuente: Encuesta de Demanda de Alquiler, Ministerio de Fomento (2003)

Comenzando por el año de construcción, como se preveía, los edificios más viejos corresponden a los contratos de renta antigua, aunque en el conjunto de la muestra existe un número de viviendas nada desdeñable con una antigüedad superior a 60 años. En concreto, un 7% del total de viviendas, es decir, más de 82.000 viviendas, tiene esta característica. Otro 7% tiene entre 40 y 60 años, otras 82.000 viviendas. En total, un 14% tiene entre 40 y más de

60 años. Otro 9% tiene entre 20 y 40 años. Por tanto, en general se puede hablar de un parque de viviendas relativamente antiguo, atomizado y en manos de particulares y, por tanto, con una escasa calidad, lo que explicaría el precio medio tan bajo y la escasa demanda de vivienda en alquiler en comparación con la demanda potencial.

Tabla 17. Estado de conservación de las viviendas en alquiler y año de firma del primer contrato

Estado de conservación	Total	Hasta 1984	1985-1994	1995-2000	Después de 2000
Ruina/deteriorada	100%	36,4%	12,3%	28,7%	22,6%
Aceptable	100%	26,1%	8,6%	30,3%	35,0%
Bueno	100%	14,3%	11,0%	30,8%	43,8%
Total ponderado	100%	21,4%	10,3%	30,4%	38,0%

Fuente: Encuesta de Demanda de Alquiler, Ministerio de Fomento (2003)

La Tabla 17 nos dice que un 26% del total de viviendas alquiladas está en un estado de ruina o deteriorada, lo que explica el elevado porcentaje de viviendas cuyo coste es muy bajo, que coincide, a su vez, mayoritariamente con contratos de renta antigua.

Otros atributos relevantes nos dicen que el 3,2% del total no tiene agua corriente, el 66% no tiene calefacción en la vivienda, o el 65% no tiene ascensor. En este sentido, la ubicación de la vivienda no explica por sí sola la falta de calefacción, pues casi la mayoría de viviendas se localiza en Madrid y Cataluña, seguidas a cierta distancia de Andalucía y la Comunidad Valenciana. También es significativo que el 88% está en el casco urbano. Otros atributos nos dicen que el 73% de las viviendas es vivienda libre, y sólo un 11% tiene algún tipo de protección.

En resumen, esta mala situación general de las viviendas en alquiler confirma la necesidad del desarrollo de un mercado profesional amplio, que mejore la legislación (como ya se ha hecho), que haga más atractiva la rentabilidad y aumente el respaldo público para satisfacer las necesidades sociales.

2. Determinantes teóricos de la elección de tenencia de vivienda

El mercado inmobiliario español se caracteriza por un elevado nivel de viviendas desocupadas, una elevada proporción de viviendas en propiedad, tanto principales como secundarias, y una gran estrechez del mercado de alquiler.

Las distintas políticas públicas llevadas a cabo en España explican buena parte de las características anteriormente citadas, lo que contradice el mito social que establece que los ciudadanos españoles son proclives a la compra y no al alquiler. Las características descritas responden, contrariamente, a individuos perfectamente racionales que actúan conforme a un patrón económico-financiero-fiscal lógico, dada la política pública existente, la situación del mercado y las condiciones económico-financieras y fiscales imperantes.

En este sentido, la política pública llevada a cabo hasta ahora ha tenido un cierto carácter inconsistente y contradictorio, ya que se cita explícitamente que el objetivo es mejorar la oferta de alquiler, mientras que las medidas implementadas tienen un efecto contrario. Las ayudas fiscales para la compra de vivienda, las subvenciones directas para la financiación de la entrada de un piso o el sesgo en la política pública hacia la compra de viviendas de protección oficial son algunos ejemplos. El resultado es un mercado de alquiler estrecho (García Montalvo, 2003) y poco profundo.

Por todo ello, la modelización empírica de la elección de forma de tenencia de la vivienda, principalmente entre las opciones de alquiler y propiedad, es de extremo interés, tanto para los investigadores como para los responsables de la política de vivienda.

En este capítulo se abordarán conjuntamente dos elementos esenciales para la acción pública: por un lado, se identificarán los determinantes de la elección del régimen de tenencia (Gobillon y Le Blanc, 2002, y Ionnaides y Kan, 1996), y, por otro, la decisión de formar un hogar. Este factor resulta muy relevante para predecir la demanda agregada de vivienda futura. Para los hogares españoles hay algunos estudios que han analizado la elección del régimen de tenencia y demanda de servicios de vivienda, pero pocos existen que hayan tenido en cuenta, además, la decisión de formar hogar. Esto es particularmente relevante porque quienes toman la decisión de comprar o alquilar y de cuánto gastar lo hacen junto a la decisión de formar un hogar (Colom *et al.*, 2002).

En España el elevado número de jóvenes que aún viven en el hogar paterno se ha asociado durante mucho tiempo a aspectos sociológicos (dado el papel de la familia), pero no se ha incidido lo suficiente en aspectos económicos, como puede ser la renta disponible, la seguridad en el empleo, el coste de la vivienda o la amplitud del mercado de alquiler.

2.1 Modelo teórico

El modelo se basa en la teoría del consumidor, y trata de explicar tres decisiones implícitas. Por un lado, el gasto en vivienda; por otro, la forma de tenencia (compra o alquiler); y por último, la decisión de formar un hogar. En este sentido, la vivienda es considerada como un bien que proporciona un flujo de servicios del que el consumidor deriva utilidad.

El consumidor no es indiferente ante la decisión de comprar o alquilar una vivienda. Los servicios que se derivan de cada uno de los bienes son diferentes, ya que sus características no son idénticas. La compra es, además, una inversión en un activo, por lo que la decisión no es trivial, teniendo en cuenta la aversión del riesgo distinta de cada agente. Por otro lado, los jóvenes que viven con sus padres pagan un precio nulo por el consumo de vivienda, a diferencia de otros países (como el caso de EE UU).

En este punto hay que hacer constar que según la EPA (Encuesta de Población Activa) del año 2005, que publica el Instituto Nacional de Estadística, se aprecia cómo un 30% de los varones y un 22% de las mujeres entre 20 y 34 años permanecen dentro del hogar paterno. Este porcentaje se amplía si el tramo de edad se reduce a 20-29 años, siendo los porcentajes del 30% entre las mujeres y el 36% entre los varones. Además, factores como el gusto por la privacidad pueden ser responsables de que los jóvenes no sean indiferentes a la hora de formar un hogar propio o no.

La decisión de consumo de servicios de vivienda se lleva a cabo maximizando la utilidad del consumidor en las alternativas siguientes:

- no formar un hogar independiente de los padres;
- formar un hogar independiente de los padres;
- formar un hogar en régimen de compra;
- formar un hogar en régimen de alquiler.

En consecuencia, se utilizará el enfoque de maximización de utilidad aleatoria para modelos de elección discreta (McFadden, 1981). Esto nos lleva a tener dos ecuaciones de demanda de servicios de vivienda, una para los que eligen comprar un inmueble (la demanda es fun-

ción del precio del inmueble y de la renta disponible del individuo) y otra para los que eligen alquiler, que será función del precio del servicio de alquiler y también de la renta disponible del individuo.

2.2 Modelo econométrico y método de estimación

La estimación del modelo conjunto de elección de formación de hogar, tenencia y demanda de servicios de vivienda se realizará en dos etapas. En la primera se estima la formación de hogar y la elección de tenencia de forma conjunta mediante un modelo *probit bivariante* censurado por máxima verosimilitud con información completa².

En la segunda etapa, se estima cada una de las dos ecuaciones de demanda de vivienda por mínimos cuadrados ordinarios, incorporando dos variables de selección muestral calculadas a partir de la estimación del modelo *probit* anterior. Estas variables permiten corregir los posibles sesgos de selección muestral que podrían existir, dado que la muestra está limitada a jóvenes que han formado un hogar y que han optado por un régimen de tenencia determinado. Es una extensión del método de estimación de Heckman de un modelo de regresión con selección muestral (Heckman, 1979).

2.3 Datos y variables utilizadas

La muestra de datos utilizada es la Encuesta de Presupuestos Familiares que publica el Instituto Nacional de Estadística correspondiente a 2004 (la última anual publicada). Esta encuesta recoge las características socioeconómicas de los miembros de la muestra de hogares.

Para realizar este estudio se ha seleccionado una muestra de 16.580 individuos cuya edad está en el intervalo 20-35. De ellos, 4.310 permanecen viviendo en casa de sus padres. El resto, 12.270, se han independizado y han formado un hogar (10.184 en régimen de propiedad y 2.085 en régimen de alquiler). Para los que se han independizado, se ha considerado como unidad muestral el hogar formado (unipersonal o no).

Las variables utilizadas son las siguientes:

- **Formación de hogar.** Toma el valor 1 si la persona forma un hogar y 0 en el resto. Como variables explicativas se incluyen la edad, el sexo y el nivel de estudios. También se consi-

2 En la misma línea que Colom *et al.* (2002).

deran características del entorno. Como variables económicas se incluyen el nivel de renta, estabilidad del empleo y el coste de la vivienda.

- **Régimen de tenencia.** Toma el valor 1 si el hogar elegido es en propiedad y el valor 0 si se opta por el alquiler. Se incluye el sexo, la edad y el nivel de estudios del sustentador principal. Se introduce otra variable para identificar la composición del hogar y años de existencia del hogar. Por último, se introduce una variable que revela el grado de profesionalización del mercado de alquiler, elevado o no (si el número de viviendas en alquiler propiedad de profesionales, es decir, fondos de inversión inmobiliarios o sociedades de arrendamiento, es igual o superior al 5% en los lugares de residencia). Como factores económicos se incluyen renta disponible del hogar, proporción de renta recibida de transferencias públicas o privadas, precios de compra o alquiler y estabilidad laboral.
- **Demanda de servicios de vivienda.** La variable dependiente recoge la demanda de servicios de vivienda y se define como el gasto total anual en vivienda dividido por el precio de compra o alquiler. Los factores económicos considerados son la renta disponible, el precio de servicios de vivienda en alquiler o en compra. Las otras variables son la edad, sexo, gustos y el nivel de estudios del sustentador principal, tamaño del municipio y la tipología del hogar.

2.4 Principales resultados de las estimaciones

Los resultados de las dos primeras ecuaciones, la formación de hogares y la elección de tenencia, se presentan en la Tabla 18.

- **Formación de hogares**
 - Todas las variables incluidas en la ecuación de formación de hogares son estadísticamente significativas.
 - Las variables económicas que más influyen son la renta salarial y no salarial, cuyo efecto es positivo, es decir, a mayor renta (salarial y no salarial), mayor probabilidad de formar un hogar. Se aprecia una mayor significatividad en la renta salarial, ya que la muestra está habitada por jóvenes, normalmente sin renta diferida.
 - El coste de la vivienda (Costeviv) entra con signo negativo, lo cual también es lógico. La variable de estabilidad en el empleo (Estable) aumenta la probabilidad de formación de hogares.
 - Entre las características del individuo, hay que resaltar el comportamiento lineal creciente de la edad (Edad), lo que revela que conforme avanza la edad, la probabilidad

Tabla 18. Estimaciones del *probit bivariante* censurado para ecuaciones de formación de hogar y elección de tenencia

Variables dependientes: formación y tenencia					
Hogar			Tenencia		
Variable	Coef.	t-estd.	Variable	Coef.	t-estd.
Const.	-5,378	-23,567	Const	-10,543	-7,213
Costeviv	-0,381	-4,234	Preciocom	-0,584	-4,213
Salario	0,353	12,234	Precioalq	0,234	3,213
Ingnosal	0,045	8,657	Renta	0,872	14,610
Estable	0,155	10,653	Transfer	-0,529	-3,897
Edad	0,256	14,876	Estable	-0,231	-2,876
Sexo	0,237	23,345	Mercaprof	-0,876	-3,675
Educprim2	-0,017	-1,234	Edad	0,076	2,069
Educprim3	-0,024	-0,456	Edad2	-0,0045	-1,897
Educsecun1	0,012	0,356	Sexo	0,145	1,231
Educsecun2	-0,533	-6,765	Educprim	-0,092	-0,897
Educsecun3	-0,287	-1,789	Educsecun	-0,012	-0,876
Educuniv2	0,035	0,238	Educuniv	-0,234	-3,987
Educuniv3	-0,654	-3,213	Munic2	-0,167	-2,987
Munic2	0,223	4,443	Munic3	-0,235	-3,278
Munic3	0,265	5,213	Munic4	-0,435	-4,235
Munic4	0,328	6,342	Munic5	-0,564	-5,213
Munic5	0,437	7,231	Pareja	-0,765	-3,123
			Mover	-0,678	-7,761
ρ_{12} (estadístico t)			-0,1675 (-2,0918)		
Log verosimilitud			-6751,231		
Nº observaciones	16.580			12.270 (censurado)	

Fuente: Encuesta de presupuestos familiares y elaboración propia

de emanciparse aumenta hasta hacerse casi 1. El signo negativo de la variable Sexo parece indicar que las mujeres tienen una mayor predisposición a emanciparse, algo que corroboran las estadísticas de la EPA y, sobre todo, el hecho de que la mayoría de hogares monoparentales está formada por mujeres.

- El nivel de educación (medido por grupos de edad, interaccionados con niveles educativos) refleja que el hecho de ser universitario retrasa la edad de emancipación, en parte por la tardanza de finalización de los estudios, cuya edad ha aumentado en los últimos años.
- Finalmente, en lo referente al tamaño del municipio, la relación es inversa, aunque no creciente.

- **Elección del régimen de tenencia**

- Los factores determinantes a la hora de elegir el régimen de tenencia son las variables de ingresos y el precio. La Renta disponible es la que mayor porcentaje de la varianza explica y entra en el modelo con signo positivo, es decir, a medida que aumenta la renta se impone el régimen de propiedad. Esto explica por qué es una elección óptima el alquiler social como forma esencial en la política de vivienda. Todas las variables incluidas en la ecuación de formación de hogares son estadísticamente significativas. Por otro lado, el signo de la variable Transfer indica que la mayor proporción de rentas irregulares provenientes del sector público (subsidios) reduce la probabilidad de compra.
- Los precios de compra (Preciocomp) y alquiler (Precioalq) tienen los signos esperados (negativo para la compra y positivo para el alquiler).
- Muy interesante es el signo y la magnitud de la variable que denota la existencia de un mercado profesionalizado (Mercprof) en una cuantía relevante (estimada en un 10%). El signo negativo nos indica que la probabilidad de alquiler aumenta significativamente cuando existe un mercado organizado y profesional, lo que ahonda en la necesidad de aumentar el parque de viviendas en alquiler gestionadas por instrumentos profesionales (sociedades de arrendamiento, fondos de inversión o REIT).
- La probabilidad de compra aumenta con la Edad hasta alcanzar un máximo. Esto indica que los hogares jóvenes no han podido ahorrar lo suficiente para poder acceder a la compra.
- Si la decisión es tomada en Pareja, la probabilidad de alquiler es mayor. Lo mismo ocurre con la variable Mover, que relaciona positivamente la probabilidad de alquilar un inmueble con la predisposición a la movilidad geográfica de un hogar.
- El tamaño del municipio revela que el alquiler es más propio de ciudades grandes.
- El valor estimado para el coeficiente de correlación lineal ρ_{12} es significativo. Su signo negativo implica que los factores no observables que influyen positivamente en la decisión de formar un hogar tienen una influencia negativa sobre la elección de la propiedad de la vivienda y viceversa.
- Por último, se confirma que la estimación del modelo *probit bivariante* de las dos ecuaciones a la vez (formación de hogares y elección de tenencia) es lo más eficiente, pues hacerlo por separado introduce sesgos de selección.

• **Demanda de servicios de vivienda**

- **Propietarios.** Lo más relevante lo reflejan las variables de precio y renta.
 - Un aumento de la renta disponible aumenta la demanda de servicios de vivienda, aunque la elasticidad es inferior a la unidad.
 - Un aumento del precio de la vivienda reduce la demanda de servicios de vivienda.
 - La variable Transfer tiene signo negativo, lo cual es lógico.
 - El número de miembros del hogar afecta negativamente a la demanda de servicios de vivienda.

Tabla 19. Estimaciones de las ecuaciones de demanda de servicios de vivienda de hogares propietarios e inquilinos

Variable dependiente: demanda de vivienda				
Doble criterio de selección muestral				
	Propietarios		Inquilinos	
Variable	Coef.	t-estd.	Coef.	t-estd.
Constante	1,653	3,675	5,231	3,412
Renta	0,467	4,235	0,633	10,231
Transfer	-0,134	-2,897	-0,109	-0,897
Preciocom	-0,677	-3,891	–	–
Precioalq	–	–	-0,982	-9,121
Sexo	0,0134	0,234	-0,457	-0,120
Edad	0,0123	3,209	0,034	1,123
Edad2	-0,0001	-3,218	-0,003	-0,561
Educprim	0,234	2,897	0,142	1,675
Educsecun	0,298	4,456	0,345	2,908
Educuniv	0,256	4,781	0,234	2,198
Tamañohog	-0,129	-5,213	-0,098	-1,982
Pareja	0,453	3,210	-0,001	-0,988
Munic2	0,023	2,876	0,098	0,123
Munic3	0,178	3,211	0,0001	0,432
Munic4	0,187	4,209	0,020	0,765
Munic5	0,092	1,091	0,564	2,073
$\lambda_{formación}$	0,127	3,098	-0,008	-0,826
$\lambda_{Tenencia}$	-0,023	-0,781	0,634	5,109
R ² ajustado	0,268		0,486	
Log. verosimilitud	-1987,67		-850,78	
Nº observaciones	10.184		2.085	

Fuente: Encuesta de presupuestos familiares y elaboración propia

- **Inquilinos.** Lo más relevante lo reflejan las variables de precio y renta, siendo su comportamiento similar al observado en la compra.
 - La elasticidad de la demanda de alquiler ante cambios en la renta y el precio es mayor que en el caso de la compra (0,60 frente a 0,55 en el caso de la renta y 0,95 frente a 0,69 en el caso del precio). Esto explicaría por qué un inquilino se enfrenta a menores costes de transacción que un comprador de vivienda.
 - El resto de variables se comporta de forma idéntica al caso del comprador de vivienda.
 - Por último, resulta más eficiente estimar el modelo conjuntamente con las tres decisiones a la vez (formación de hogar, elección de tenencia y demanda de servicios de vivienda).

3. Oferta de vivienda en alquiler

La oferta de viviendas en alquiler está muy atomizada en España y es muy escasa, como ya se ha puesto de manifiesto. La lógica económica nos dice que para que este mercado sea completo y cumpla su función de equilibrar las decisiones sobre la tenencia de vivienda, permita la movilidad de los ciudadanos y garantice el acceso a una vivienda a los colectivos más desfavorecidos, debe tener tres fuentes de origen.

En primer lugar, como pasa en todos los países donde el mercado es holgado, un parque público en alquiler suficiente para paliar el problema de acceso a aquellos colectivos que verdaderamente lo necesitan. En segundo lugar, un mercado profesional privado amplio, con una legislación adecuada y moderna que les permita mantener una rentabilidad atractiva y dotado con mecanismos financieros que canalicen adecuadamente el ahorro de los agentes hacia este mercado, y finalmente unos particulares, que deberían ser el elemento marginal del mercado, que completen la oferta, con unas garantías jurídicas y legislativas homologables a cualquier país de nuestro entorno.

El mercado español es claramente un mercado incompleto que incumple estas tres premisas. Prácticamente no existe un parque público de alquiler, el mercado privado de vivienda en alquiler es muy estrecho y poco rentable, y no tiene todos los instrumentos financieros que puedan canalizar el ahorro de forma eficiente y finalmente los particulares, que son la mayoría del mercado, aunque tienen una legislación de arrendamientos razonable y homologable a los países de nuestro entorno, tienen dificultades jurídicas para defenderse frente a impagos o desperfectos. En este capítulo se analizan los tres submercados para ilustrar los problemas, pero también las mejoras introducidas en lo que se lleva de legislatura.

3.1 Vivienda social: situación en España y comparación internacional

El sector de la vivienda social en alquiler en España está, como el mercado de alquiler en sí mismo, muy infradesarrollado. Desde 1978 las competencias en materia de vivienda se han transferido a las comunidades autónomas, las cuales han venido desarrollando los sucesivos Planes Estatales de Vivienda. La política estatal de vivienda ha sufrido numerosas modificaciones, pero básicamente existen ayudas fiscales directas a la compra y los planes

de financiación de vivienda protegida, tanto de la clásica VPO, como de la VPP (vivienda de protección pública).

El mecanismo que gestiona el alquiler social en España es sencillo. En primer lugar, las diferentes administraciones, estatal, autonómica y local, deben sacar a concurso suelo, tanto para la venta como para el alquiler social. Por otra parte, las promotoras de vivienda de protección oficial optan a dichos concursos públicos para después alquilar las viviendas con las condiciones económicas establecidas por las administraciones. Por tanto, son esas promotoras las que gestionan el alquiler social y apenas hay ayuntamientos que se erijan en gestores de arrendamientos, dada su complejidad y coste.

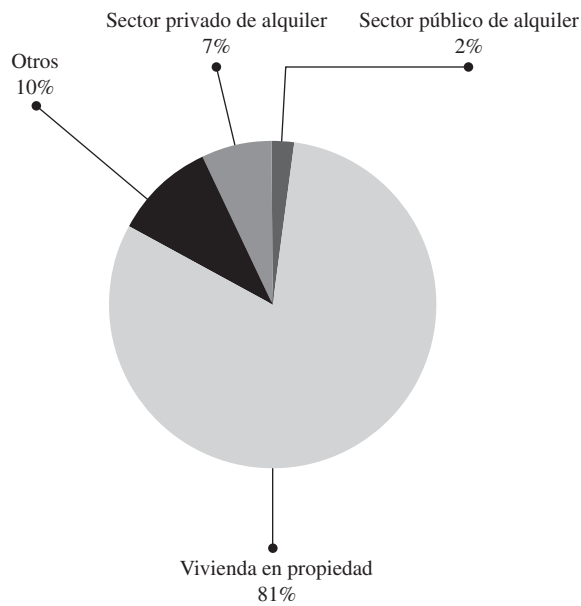
La vivienda social, y en especial el alquiler, es escasa en España (Gráfico 1), a diferencia de los países de nuestro entorno. El escaso interés de las Administraciones públicas, en parte por los problemas de gestión, el fiasco de algunas experiencias con agentes sociales, la baja rentabilidad y la ausencia de empresas dedicadas íntegramente o mayoritariamente a este segmento, explican las exiguas cifras. Las cifras reales, como casi siempre en este mercado, son discutibles, pero según la UE, en España el porcentaje de vivienda social en 2006 apenas representaba el 2% del total de viviendas existentes. Esta cifra supone casi el doble de la que existía en 2002, que representaba el 1%. El avance se ha notado a raíz del Plan Estatal de Vivienda 2005-2008³, que ha supuesto la construcción o el inicio de 18.226 viviendas sociales en régimen de alquiler, aunque en algunos casos, como en Madrid, se incluye una opción de compra. Este número de viviendas supone el 23% del total de actuaciones en materia de vivienda, aunque sigue siendo una cifra global muy escasa para las necesidades reales de la sociedad española en su conjunto.

En Europa la vivienda social en alquiler es la principal acción pública tendente a solucionar el problema de acceso a la vivienda. Es cierto que esta política está en fase de revisión, especialmente a partir de finales de los años ochenta, cuando en muchos países se pasa de una política muy centralizada a otra donde el mercado tiene mayor peso. Esto se basó en un proceso de desreglamentación (liberalización progresiva de precios), menor intervención pública, privatización del parque público de viviendas y reducción de subvenciones para la construcción de viviendas públicas. Aun así, el peso del alquiler social en los países más desarrollados sigue siendo elevado.

El país con un mayor peso de alquiler social en la UE es Holanda (Gráfico 2), con un 35% del total (datos del año 2003). El principal agente político en materia de vivienda es el Gobierno central. Esta política se articula mediante empresas sociales cuyo funcionamiento está garantizado por el Estado. Los instrumentos que utilizan se denominan Fondos de Garantía Social de la Vivienda (WSW) y el Fondo Central de la Vivienda (CFV), que facilitan el apoyo financiero y la ayuda a los distintos proyectos.

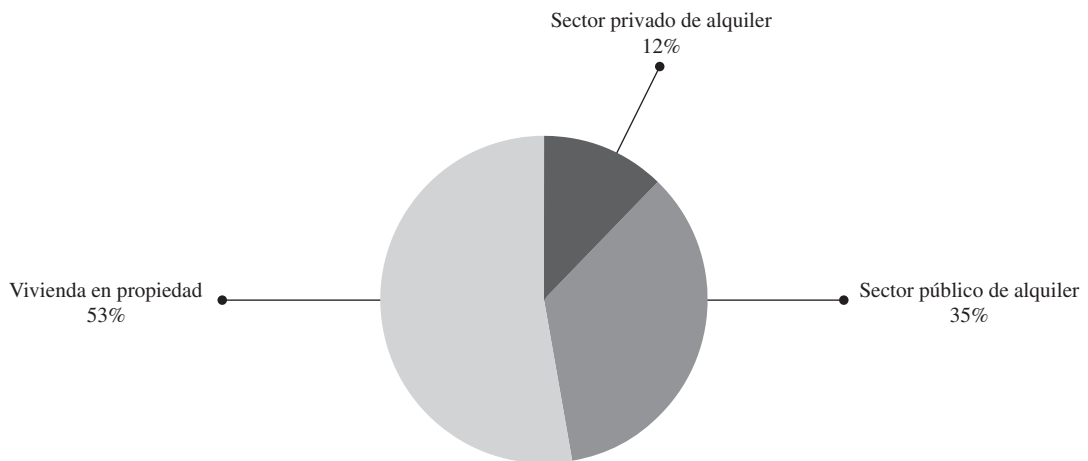
3 Véase el Real Decreto 801/2005, de 13 de julio.

Gráfico 1. Viviendas por tipo de ocupación. España



Fuente: Observatorio Europeo de la Vivienda Social. Año 2003

Gráfico 2. Viviendas por tipo de ocupación. Holanda

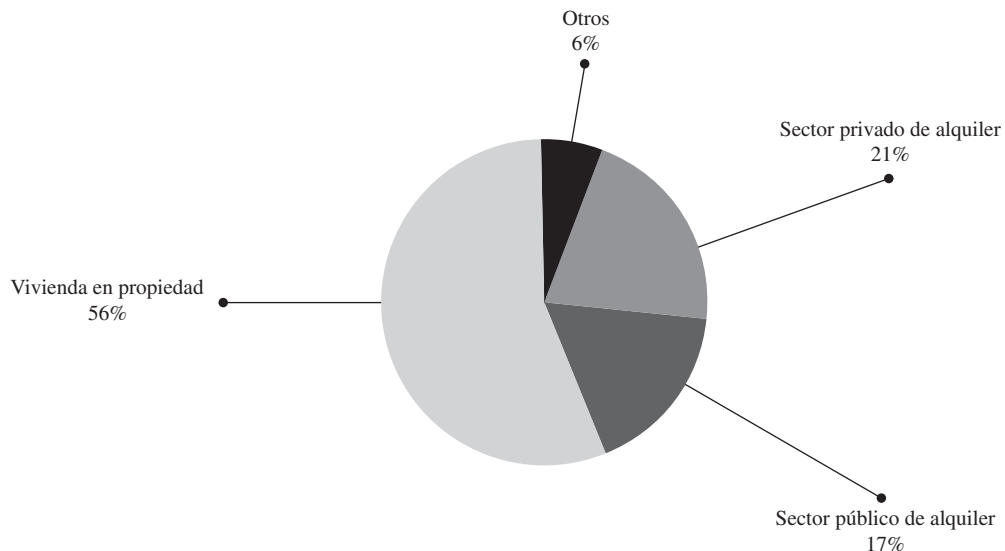


Fuente: Observatorio Europeo de la Vivienda Social. Año 2003

En Francia también es muy importante el alquiler social, con una política pública centralizada en el Gobierno (Gráfico 3). Las autoridades locales controlan la planificación urbana dentro de su área administrativa, así como la política de vivienda social. Las ayudas van orientadas al acceso a la propiedad y a favorecer la producción de viviendas en alquiler, tanto privadas como sociales. En Francia toda la legislación, al margen de los objetivos descritos, ha ido encaminada a evitar la exclusión social y a mantener los edificios en buen estado. La última ley promulgada, Ley de Solidaridad y de la Renovación Urbana (SRU) del año 2000, obliga a los municipios a reservar al menos un 20% de sus parques de vivienda para vivienda social.

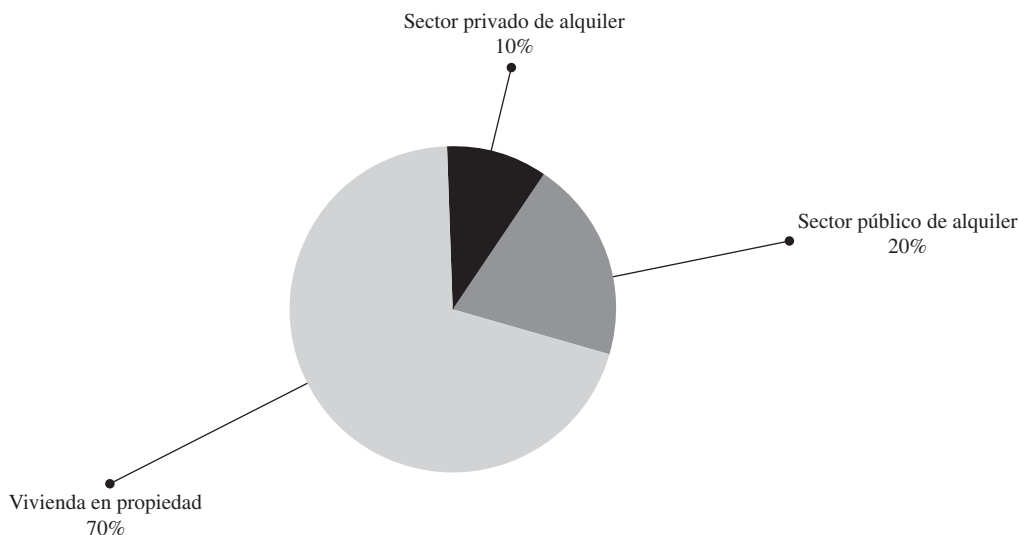
El Reino Unido también ha tenido una gran tradición en materia de vivienda social, aunque a partir de 1979, con la llegada al poder de Margaret Thatcher, la política sufrió un viraje significativo (Gráfico 4). El cambio supuso, en esencia, la introducción del derecho de compra para aquellos inquilinos de las viviendas de las autoridades locales y de algunas asociaciones de viviendas. En consecuencia, más de un tercio de los cinco millones de inquilinos de vivienda social compraron su vivienda. La Ley de Vivienda de 1988 permitió a las asociaciones de vivienda utilizar fondos privados para complementar subvenciones públicas. Desde un punto de vista institucional, las principales instituciones responsables de vivienda son: la Oficina del Viceprimer Ministro (Inglaterra), el Gobierno escocés (Escocia), la Asamblea Nacional (Gales) y la Asamblea de Irlanda del Norte. Las autoridades locales son los principales agentes para la realización de la política en el país.

Gráfico 3. Viviendas por tipo de ocupación. Francia



Fuente: Observatorio Europeo de la Vivienda Social. Año 2003

Gráfico 4. Viviendas por tipo de ocupación. Reino Unido

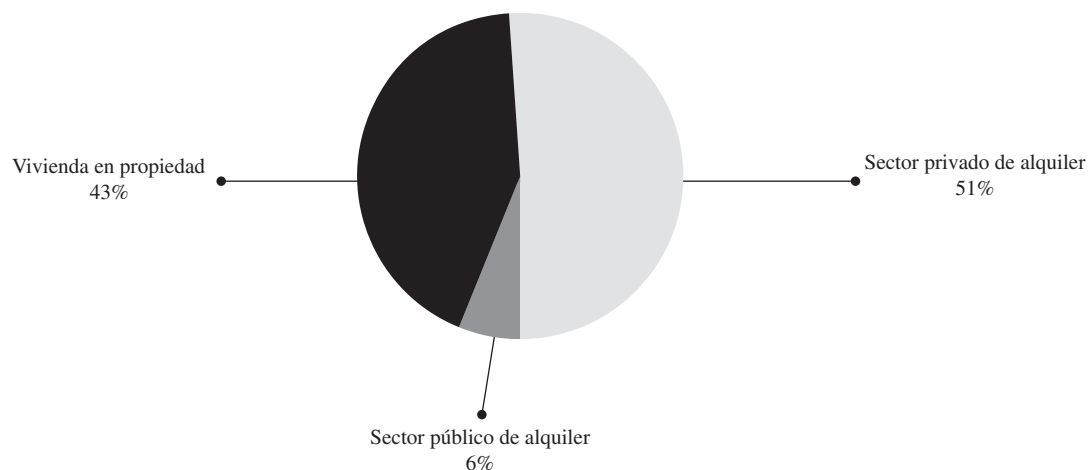


Fuente: Observatorio Europeo de la Vivienda Social. Año 2003

En Alemania, durante más de 50 años la principal base jurídica de la vivienda social ha sido la Primera (1950) y la Segunda Ley de la Vivienda (1959). En 1997 se introdujo una profunda reforma basada en la Segunda Ley de la Vivienda, lo cual significó la reducción gradual del parque de vivienda social y del número de construcciones. En el año 2000, la simplificación del marco jurídico tuvo un gran impacto sobre la vivienda social y su financiación, tanto en alquiler como en compra, fortaleciendo el papel de los ayuntamientos y la intervención del parque de vivienda privada. Uno de los principales objetivos ha sido concentrar los esfuerzos en el segmento de personas más desfavorecidas. Con ello se trata de promover el acceso a la propiedad cuando se alcanza la jubilación, apoyar a familias de bajos ingresos y la promoción de vivienda social y en cooperativa (Gráfico 5).

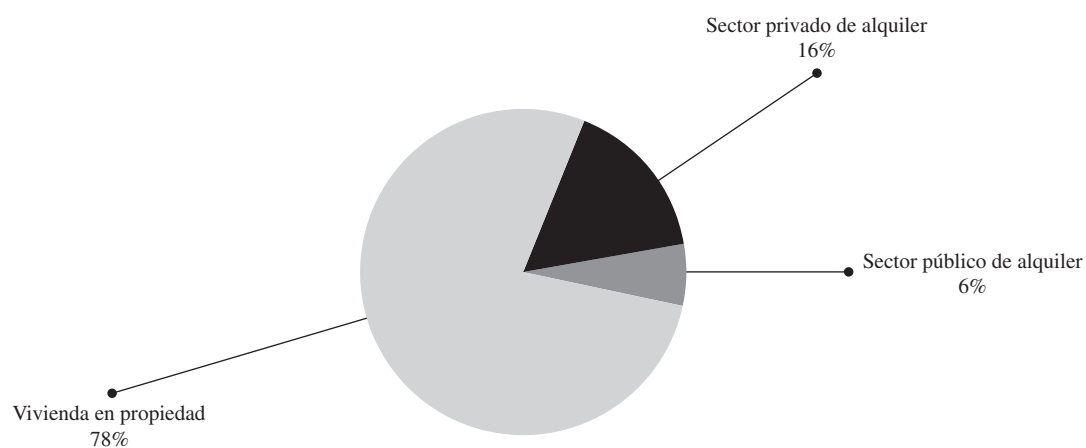
En Italia, y después de la reforma legal de 1998, la responsabilidad en materia de construcción residencial pública ha pasado del Estado a los entes locales (Gráfico 6). La política nacional se basa en la asignación de viviendas, cofinanciación de programas de renovación urbana y de programas de ayuda a las viviendas sociales en alquiler. Las fuentes de financiación de la vivienda social han disminuido principalmente a causa de la extinción del GESCAL (principal fuente de fondos de vivienda social que provenía de impuestos salariales). Las últimas reformas persiguen los siguientes objetivos: la liberalización de la política de vivienda para incentivar la inversión privada, la creación de un Fondo Nacional de Ayuda al Alquiler (para personas que viven en parques privados de vivienda en alquiler) y la creación de un Observatorio Nacional para supervisar la evolución de las condiciones de vida.

Gráfico 5. Viviendas por tipo de ocupación. Alemania



Fuente: Observatorio Europeo de la Vivienda Social. Año 2003

Gráfico 6. Viviendas por tipo de ocupación. Italia



Fuente: Observatorio Europeo de la Vivienda Social. Año 2003

Finalmente, el bloque de países nórdicos mantiene un parque de vivienda pública en alquiler que alcanza el 20%, siendo economías donde el medio ambiente y la sostenibilidad de la vivienda alcanzan estándares muy superiores a la media europea.

3.2 Mercado profesional privado de vivienda en alquiler

Como ya se ha comentado, y al estilo de otros países, únicamente la producción industrial masiva de vivienda en alquiler, tanto pública como privada, junto con el complemento de los particulares, pueden configurar un mercado lo suficientemente líquido y rentable para poder competir con el de compra. Este supuesto es contingente a la reforma fiscal que no discrimine a la vivienda en alquiler, a algunas actuaciones en el sector financiero y a la mejora de la transparencia, pero ahora me centraré exclusivamente en cómo se puede iniciar el proceso de producción industrial de vivienda en alquiler.

En este campo surgen tres preguntas relevantes: ¿quién produce?, ¿cómo se produce? y ¿quién lo financia? Las respuestas a estas preguntas se resumen en lo siguiente: sólo instituciones como los fondos de inversión inmobiliarios o similares, y sociedades de arrendamiento pueden canalizar el ahorro para sufragar la construcción, rehabilitación y gestión profesional del alquiler en una economía moderna y desarrollada como la española. Los fondos inmobiliarios y los REIT suponen excelentes oportunidades de financiación de proyectos públicos que por su volumen suponen un desembolso considerable para las Administraciones públicas: vivienda social, otras dotaciones sociales, rehabilitación integral de zonas urbanas, dependencia o ciudades sanitarias.

Un elemento a considerar es la posible relación empírica entre el desarrollo de este tipo de productos y el mercado de alquiler. En España, por dar alguna cifra, el saldo vivo de crédito hipotecario mueve alrededor de un 93,4% del PIB a finales de 2006, mientras que los fondos de inversión para alquiler apenas suponen un 0,9% del PIB. El patrimonio a finales de 2006 era de 8,4 millones de euros. Esto se traduce en que el porcentaje de vivienda en alquiler privado en España apenas supera el 7%. En Alemania es bastante claro; los fondos inmobiliarios, con un patrimonio de más de 70.000 millones de euros, casi un 3% del PIB, tienen una distribución de un 57% de alquiler y 43% de compra. Esto también se nota en los precios de compra de vivienda, que apenas han subido (sólo un 2% en el último año, apenas unas décimas por encima de la inflación).

Esta figura de captación de ahorro finalista, aunque se explicará más exhaustivamente en el capítulo 4, se organiza en instituciones de inversión colectiva que invierten un porcentaje elevado (por ley) en vivienda en alquiler, al menos un 50%, con un compromiso de mantener las viviendas en cartera al menos tres años. Sus ingresos provienen de las rentas de alquiler y de la actualización anual del valor de los inmuebles mediante tasaciones. A cambio tienen unas ventajas fiscales, ya que cotizan a un tipo del 1% en el Impuesto de Sociedades. Los

problemas para el partícipe son fundamentalmente de liquidez, ya que únicamente puede deshacer la inversión dos veces al año. La rentabilidad en 2006 fue relativamente elevada, casi un 7%, y con una variancia pequeña.

El otro gran instrumento son las sociedades de arrendamiento. Estas sociedades patrimoniales tienen como actividad principal el arrendamiento de vivienda, aunque se organizan en forma de sociedad anónima. También tienen ventajas fiscales, ya que sólo tributan por el 5% de sus beneficios en el Impuesto de Sociedades, siempre que cumplan una serie de requisitos de tamaño de la empresa, tiempo de permanencia de los inmuebles, etc.

Las principales ventajas desde la óptica de la explotación de este tipo de instrumentos son las siguientes:

- perfecto mantenimiento del patrimonio inmobiliario;
- rentas ajustadas al mercado;
- provisión de servicios que no dan los particulares;
- estudio de la solvencia de arrendatarios (menor morosidad);
- garantías adicionales: personales, avales, pignoraciones;
- seguimiento continuo de pagos.

Desde el punto de vista de la política de inversión, las ventajas son:

- diversificación de la inversión (tipología, compra y alquiler, situación geográfica, y riesgo de inversión);
- búsqueda y estudio de las adquisiciones: en el sector residencial está menos profesionalizado, por la escasa oferta de alquiler masivo;
- mayor poder negociador de las adquisiciones que los particulares;
- mayor nivel de información sobre el mercado (precios, volumen de alquiler).

Las bases para que este mercado profesional crezca se han puesto en esta última legislatura, al modificar las legislaciones de fondos inmobiliarios y las de las sociedades de arrendamiento, lo que ha permitido mejorar la fiscalidad y los instrumentos financieros disponibles para una producción y gestión industrial de viviendas en alquiler. Quedan algunos flecos, como la legislación específica para empresas que se dedican exclusivamente a viviendas de promoción pública y la implantación de los REIT, de lo que se hablará más adelante.

En esencia, las principales reformas llevadas a cabo se pueden resumir en las siguientes⁴:

- posibilidad de que las instituciones de inversión colectiva inmobiliaria puedan llevar a cabo promoción de viviendas, manteniendo las ventajas fiscales;
- las viviendas han de estar en alquiler un mínimo de siete años;
- se mantiene el tipo de gravamen del 1% tanto para las rentas derivadas del alquiler como para las obtenidas en la venta de las viviendas, siempre que haya transcurrido el plazo señalado de siete años;
- en la misma línea se han eliminado todas las rigideces que hacían inviable el aprovechamiento del régimen especial del Impuesto de Sociedades para las sociedades de arrendamiento de vivienda.

Las principales novedades son:

- se establece una única bonificación del 85% (tributación efectiva del 5%), frente a las dos bonificaciones anteriores;
- el único requisito que han de cumplir las viviendas es que su superficie no exceda de 135 m²;
- las viviendas han de estar alquiladas un mínimo de siete años;
- se suprime la obligación de que un tercio de las viviendas en alquiler incorporen opción de compra;
- el régimen podrá ser aplicado por empresas ya existentes y las empresas que se acojan podrán consolidar fiscalmente sus resultados con otras de su grupo.

Mejora del Reglamento de IIC (instituciones de inversión colectiva), que permite dar mayor flexibilidad y liquidez a la inversión en este tipo de activos. En este campo merece la pena destacar los siguientes avances:

- se establece una única bonificación del 85% (tributación efectiva del 5%), frente a las dos bonificaciones anteriores;
- el coeficiente de liquidez sólo se aplicará en los meses en los que haya reembolsos;

4 Véase Reglamento de Instituciones de Inversión Colectiva. Fondos de Inversión Inmobiliaria (RD 1309/2005, de 4 de noviembre de 2005, BOE 8/11/2005) y Ley de Reformas fiscales de impulso a la productividad aprobado por el Consejo de Ministros (BOE 31/3/2005).

- el capital mínimo exigido para los FII (fondos de inversión inmobiliaria) se reduce de 12 a 9 millones de euros;
- se entienden incluidas dentro de las inversiones en inmuebles finalizados, las inversiones de una sociedad cuyo activo esté constituido mayoritariamente por inmuebles. Antes se exigía que el activo estuviera constituido mayoritariamente en un solo inmueble;
- se admiten las inversiones en inmuebles adquiridos sobre plano siempre que al promotor o constructor le haya sido concedida la licencia para edificar;
- se elimina el que en los FII la inversión en valores de renta variable se limite al 5%.

3.3 Mercado minorista: problemática legislativa, económica y legal

El mercado minorista, lejos de cumplir su papel de complemento minoritario, resulta ser mayoritario en el mercado de alquiler español. Esto es una de las causas de la estrechez del mercado, y también de las sucesivas polémicas que surgen de forma recurrente con las viviendas vacías, la morosidad o con la legislación sobre arrendamientos.

Esta estructura del mercado esconde sus verdaderas carencias y visualiza una serie de problemas que no son tales si el mercado fuese estrictamente profesional, como ocurre en los países de nuestro entorno. En este apartado se pasa revista a estos aspectos y se compara nuestra legislación sobre arrendamientos y viviendas vacías con nuestros competidores.

- **Problemática legislativa sobre arrendamientos**

Los dos aspectos legislativos más controvertidos en España son, por un lado, la Ley de Arrendamientos Urbanos⁵ y, por otro, la posibilidad o necesidad de legislar sobre las viviendas vacías para obligar a sus propietarios a sacarlas al mercado y así completar la oferta de soluciones habitacionales dedicadas al alquiler.

En lo referente a la Ley de Arrendamientos, las quejas de los particulares más comunes son las relativas a la duración del contrato, las revisiones de renta y las dificultades que esto crea para poder expulsar del inmueble al moroso. La particularidad de esta norma es que se aprobó con un máximo consenso político y profesional y nadie se ha atrevido a modificarla, porque el sector profesional de empresas y fondos inmobiliarios no le plantea ninguna objeción. La bondad de la norma es que fue redactada, no tanto para el

5 Ley 29/1994, de 24 de noviembre.

particular que tiene un piso y que lo pone en alquiler para complementar sus ingresos, sino para empresas o particulares con una vocación de permanencia en el mercado.

La duración del contrato, establecida en cinco años, aunque se puede rescindir al cabo del primero, tiene el objeto de que los demandantes puedan planificar su estancia y que los oferentes no incurran en costes excesivos de rotación, algo que aprecian mucho las empresas profesionales. La diferencia de calidad en los inmuebles y morosidad entre los oferentes particulares y profesionales revela que no existe tal fallo de mercado ni que la legislación sea tan restrictiva.

La creación de intermediarios entre los particulares que poseen un inmueble y los potenciales inquilinos ha supuesto una mejora considerable en la seguridad jurídica y también los esfuerzos por mejorar la calidad de un parque de viviendas en alquiler que, como se ha puesto de manifiesto en el capítulo uno, es bastante deficiente. En este campo merece destacar la creación de la Sociedad Pública de Alquiler (SPA), proyecto puesto en marcha por el Ministerio de Vivienda, que ha logrado en su primer año de vida firmar más de 2.000 contratos, con la salvedad de que es la única que garantiza la renta al propietario durante los cinco años de vigencia del contrato. También es mérito de esta iniciativa la creación y desarrollo de productos nuevos en el campo del seguro, como el de desocupación, daños, etc. Sin embargo, no se le debe exigir a la SPA que sea el revulsivo del mercado de alquiler, sino que su papel sea el de asegurar que el mercado minorista resulte lo más profesional posible, lo más seguro posible para sus propietarios, pero teniendo en mente que este segmento siempre debe ser minoritario y nunca mayoritario, como es el caso actual. Con la aparición de estas figuras de intermediación se han apagado algo las críticas a la normativa, lo que revela que el problema es más de organización del propio mercado que de legislación. Máxime cuando nuestra norma es de las más avanzadas de Europa y homologable a la de cualquier economía de nuestro entorno.

- **Comparación internacional sobre legislación en arrendamientos**

La legislación europea en materia de arrendamientos tiene una variable común, salvo en el caso del Reino Unido, y es la defensa del inquilino. Esto demuestra que la legislación española no es diferente, e incluso es más beneficiosa para los propietarios que en otros países. En este apartado se presenta una comparación internacional de la normativa sobre arrendamientos. El análisis de Derecho comparado se basa en tres aspectos: renta y actualización de rentas, duración del contrato, y tiempo de litigio entre las partes.

A) Francia

En general, la legislación francesa⁶ está claramente orientada hacia la protección del inquilino.

6 La legislación vigente data de 1989, la llamada Mermaz Act de 9 de julio. Se han añadido pequeñas modificaciones contenidas en el Acta de 21 julio de 1994 y en la Guiding Act de 29 de julio de 1998.

Renta. La renta inicial del contrato se puede pactar libremente entre las partes. La renta se revisa una vez al año, pero sólo si en el contrato se especifica una cláusula que lo exija. La subida está indiciada al crecimiento del último trimestre del año del Índice de Coste de la Construcción. Al final del contrato, si el dueño quiere elevar la renta, tiene que demostrar que la renta está por debajo de la del mercado en la zona y tipo de inmueble. Tendrá que aportar nueve ejemplos de inmuebles con información sobre la localización, estado del inmueble, fecha de construcción, renta, etc. Si el acuerdo implica un incremento del 10%, este aumento perdurará durante seis años, aunque el contrato dure menos. Si no hay acuerdo, se tendrá que acudir a la Comisión de Conciliación, y si no se llega a una solución, se irá a un juez.

Duración del contrato. La duración del contrato es distinta si el piso es amueblado o no. Si el piso está sin muebles, la duración es de tres años si el propietario es un particular, y seis años si el propietario es una empresa o un fondo de inversión. Un particular puede firmar un contrato inferior (mínimo un año), únicamente por razones profesionales o familiares (jubilación, vuelta desde el exterior o necesidad del inmueble por parte de un miembro familiar). Si el piso tiene muebles, el contrato es por un año, renovándose automáticamente, salvo notificación en contra de alguna de las partes. Esta forma de contrato está menos regulada, ya que implica depósitos y recargos. Las rentas ingresadas se tratan como rentas profesionales y están exentas del pago del IVA. El inquilino puede cancelar el contrato en cualquier momento, previa notificación de 2-3 meses, siendo un mes en el caso de pérdida de empleo o mayores de 60 años.

Cuando un contrato finaliza, el dueño podrá ocupar su vivienda únicamente en los siguientes casos:

- un miembro de la unidad familiar quiere instalarse en la vivienda;
- tiene intención de vender la casa;
- por alguna otra razón de peso (impago de la renta, no contratación de un seguro por parte del inquilino, etc.);
- si no se dan estas condiciones y el inmueble no se alquila, el dueño deberá pagar una tasa por mantenerlo vacío.

Litigio entre las partes. El inquilino está muy protegido ante eventualidades que puedan desencadenar en su desalojo. En algunos casos muy específicos existe la posibilidad de un procedimiento abreviado (si el contrato incluye esta cláusula), quedando reducido a los casos de impago y ausencia del registro del seguro del hogar. En cualquier caso, el dueño tendrá que esperar hasta la finalización del contrato para comenzar el proceso contra el inquilino.

Los procedimientos judiciales son largos y se traducen en una media de 226 días hasta que se puede desalojar a un inquilino.

B) Alemania

La legislación también está claramente inclinada a defender al inquilino⁷.

Renta. La renta es fijada libremente entre arrendador y arrendatario. Sin embargo, el dueño puede ser multado si en épocas de problemas de acceso a la vivienda la renta que exige supera en un 20% a la media de los inmuebles similares. El contrato puede incluir cláusulas de incrementos progresivos en la renta o de indexación al Índice de Precios al Consumo. Cuando no se incluye cláusula de indexación, la norma (no escrita) es que el incremento sea como máximo del 20% en tres años. El propietario debe justificar la subida, aportando ejemplos de tres inmuebles similares o presentar lo que se denomina una tabla de rentas cualificadas. El inquilino tiene dos meses para aceptar la propuesta y, si no lo hace, el dueño podrá llevarle a juicio.

Duración del contrato. No hay plazos específicos y sólo se pueden firmar contratos de duración ilimitada (los más usuales) o limitada. Éstos se pueden limitar siempre que exista una razón muy especial, como es la necesidad, de la vivienda para uso personal o similares.

Litigio entre las partes. Los litigios son numerosos (300.000 por año), siendo el proceso efectivo y relativamente justo, no siendo necesario la representación legal. El proceso es lento y suele llevar de media 331 días desde su inicio.

C) Italia

La legislación italiana es similar a la española, estando también sesgada hacia el inquilino.

Renta. La renta y las actualizaciones sucesivas son pactadas libremente por las partes. Todos los contratos están indexados al Índice de Precios al Consumo (a partir del primer año de contrato) y la actualización de rentas se realiza a la finalización del contrato, sin que medie ninguna objeción al incremento propuesto por el dueño.

Duración del contrato. La duración mínima es de cuatro años, aunque con opción a cuatro años más si no hay divergencias entre las partes. Las partes tienen, por tanto, dos fechas de expiración donde pueden ejercer sus derechos, previa notificación del dueño al inquilino, siempre seis meses antes. Las causas para no renovar el contrato deben ser de peso (necesidad de la vivienda para habitarla, venta, etc.). A los ocho años, si no hay objeciones, el contrato se renueva automáticamente con las mismas condiciones.

7 La legislación básica es el Código Civil alemán, que ha sido reformado sustancialmente en 2001 y 2002. Las normas de arrendamientos están en la Ley de Obligaciones, que fue actualizada y modernizada en 2002, y en la Ley de reforma de la Ley de Arrendamientos de 2001.

Litigios entre las partes. En caso de impago, el dueño llevará a los tribunales y el tiempo de litigio suele ser largo.

D) Reino Unido

La legislación británica⁸ es la única que defiende claramente al propietario de inmuebles en alquiler.

Renta. Las rentas son pactadas libremente por las partes, aunque si el inquilino considera abusiva la renta puede interponer un recurso ante el Comité de Intermediación, aunque la ley no le protege en caso de que el dueño decida expulsarle del inmueble al cabo de dos meses.

Duración del contrato. La duración del contrato es libre, por lo que las partes pueden firmar lo que deseen. Existe una norma aprobada el 28 de febrero de 1998 que asegura un mínimo de duración, seis meses, incluso si el contrato es por menos duración, cuando la renta del inquilino es inferior a 25.000 libras anuales. Si el inquilino rehúsa desalojar el inmueble, el dueño deberá acudir a la Corte para que ésta emita una orden de desalojo. Esto suele ser rápido y no muy costoso.

Litigio entre las partes. Los derechos a favor del inquilino son escasos y tienen que estar redactados y pactados en contrato. Las causas para que un juez pueda dictar el desalojo son las siguientes:

- impago de dos meses en el pago de la renta;
- necesidad de la vivienda para vivir el propietario, incluyendo esta cláusula en el contrato;
- demolición o reconstrucción del edificio.

El sistema legal británico es el más eficiente y rápido de los analizados, ya que el proceso dura aproximadamente 115 días.

E) España

La legislación española⁹ probablemente sea de las más equilibradas entre los derechos de los inquilinos y los propietarios.

8 La legislación británica ha sufrido una profunda transformación. La Housing Act de 1985, y en menor grado la de 1988, suponían una norma que defendía notablemente al inquilino. Esto se rompió con la Housing Act de 1996, en la que la ley pasa a ser claramente favorable al propietario.

9 La LAU (Ley de Arrendamientos Urbanos) data de 1994. Esta Ley modificó el Decreto Boyer de 1985, responsable de la liberalización de los arrendamientos, tanto en la fijación de rentas, como en la duración de los contratos.

Renta. La renta inicial se pacta entre las partes, y transcurrido un año se actualiza con el Índice de Precios al Consumo. Esta fórmula se mantiene durante los cinco años del contrato inicial, sin que el inquilino tenga la opción de dirigirse a ninguna instancia en caso de desacuerdo en el precio inicial o en la actualización al cabo de los cinco años. Cuando el contrato vence, el propietario puede fijar la nueva renta que desee sin que tenga que demostrar que esta cuantía excede la de los inmuebles cercanos, como ocurre en la mayoría de países europeos. Si el inquilino no está de acuerdo, el contrato se rescindirá automáticamente sin ninguna posibilidad de recurso legal por parte del inquilino.

Duración del contrato. La duración del contrato se fija entre las partes, aunque la ley indica que la duración mínima debe ser un año prorrogable automáticamente hasta cinco. Transcurrido ese periodo los sucesivos contratos se renovarían por anualidades, hasta un máximo de tres. El inquilino deberá avisar con un plazo de 30 días si desea abandonar el inmueble. El contrato finalizará a los cinco años, si el dueño introduce una cláusula en el contrato por la que expresa el deseo de volver a ocupar el inmueble. Si el contrato se firma por una duración superior a los cinco años y transcurridos los primeros cinco el inquilino desiste en seguir alquilando el inmueble, debería indemnizar al propietario con un mes de arrendamiento por cada anualidad que no se haya cumplido.

Litigio entre las partes. Los litigios o denuncias más frecuentes se deben al impago o a la mala utilización del inmueble. Estas denuncias se llevan al juzgado, que suele tardar aproximadamente 365 días en hacer efectivo un desalojo. En los últimos tiempos se han incorporado los desahucios a la experiencia de juicios rápidos y se han habilitado juzgados especiales que tratan de paliar el retraso endémico de la justicia en este campo.

En resumen, la legislación internacional es claramente proclive a defender al inquilino, salvo en el Reino Unido, siendo Francia y Alemania los países más protectores. En un nivel intermedio se encontrarían España e Italia, con una legislación bastante liberal y de cierto equilibrio entre los derechos de los inquilinos y los propietarios.

3.4 Canalización de ahorro hacia el mercado profesional de vivienda en alquiler

En este apartado se persigue comparar las figuras de canalización de ahorro y fomento de la inversión y promoción de la vivienda en alquiler entre distintos países, así como su fiscalidad. Los principales mercados a nivel internacional de este tipo de productos son EE UU (donde predominan la figura del REIT) y Alemania, cuyos fondos de inversión inmobiliaria mueven alrededor de 70.000 millones de euros.

En el ámbito de la inversión colectiva en inmuebles el desarrollo normativo más avanzado puede encontrarse en EE UU, en donde la libertad para la operación de los fondos

y sociedades de inversión parece superior a la existente en el resto de los países. Esta libertad de operación se compensa por un seguimiento estrecho por parte de los reguladores de las prácticas y la gestión realizadas por las mencionadas instituciones (encomendadas en buena medida a instituciones públicas como la *Securities Exchange Commission* o incluso a organizaciones privadas). En Europa el desarrollo financiero es probablemente menor y bien diferente entre los Estados integrantes de la Unión, aunque en el ámbito de la inversión colectiva la transposición de las directivas comunitarias está suponiendo una convergencia normativa muy notable desde los años setenta, de la que se ha beneficiado la inversión colectiva en inmuebles en los países de menor tradición en este campo.

Se debe destacar en Europa la referencia alemana (aunque los Países Bajos y Francia no están muy alejados de este estándar), donde las instituciones de inversión colectiva ya canalizaban en ahorro privado hacia las labores de reconstrucción tras los desastres de la Guerra Mundial. Esta “versión europea” del capitalismo popular supone que las instituciones de inversión colectiva en inmuebles en estos países no sean de menor tamaño relativo que las de EE UU. Sorprendentemente, en el Reino Unido el desarrollo de estas formas de inversión es bastante menor, aunque ha sido creciente en los últimos años.

En el caso centroeuropeo, y especialmente en Alemania, todo este desarrollo está acompañado por la sofisticación de la financiación hipotecaria, de la especialización de los intermediarios financieros en el sector, del desarrollo del mercado de activos hipotecarios y de sus conexiones con otros ámbitos como la instrumentación de la política monetaria. Destaca también el tamaño del mercado suizo.

La canalización del ahorro hacia la inversión colectiva en el sector inmobiliario en EE UU se realiza básicamente a través de los denominados REIT (*Real Estate Investment Trust*), aunque también existen fondos de inversión inmobiliarios. La primera figura combina la inversión en bienes inmuebles y la inversión en cartera. Como forma de ahorro, proporciona la opción más sencilla de inversión en activos inmobiliarios gestionados por profesionales con experiencia en este tipo de activos. En el caso de los fondos, la inversión se limita a la compra de acciones de los REIT, que cotizan en mercados organizados.

Un REIT es una corporación (*business trust*) que combina el capital de muchos inversores que compran sus acciones como forma de financiación para cualquier tipo de inversión inmobiliaria. En cierta medida funciona como un fondo de inversión, pues, respecto a otras formas de inversión inmobiliaria, los inversores poseen una cartera diversificada gestionada por profesionales. Además, son sociedades por acciones que, en muchos casos, cotizan en mercados organizados. Como sociedades, pueden ser de capital fijo o variable indistintamente. Un aspecto importante y que diferencia estas sociedades de los fondos españoles es que al mismo tiempo que canalizan ahorro (instituciones de inversión colectiva) son promotores de viviendas y bienes inmuebles y juegan un papel activo en el sector de la construcción. En la mayoría de países europeos esta situación es similar.

Estas instituciones, por el hecho de dedicarse a la inversión inmobiliaria, no pagan impuestos de sociedades en los beneficios distribuidos (tras la reforma de 1986). Esta peculiaridad es uno de los principales aspectos en común con los fondos de inversión tradicionales y constituye uno de los aspectos más interesantes de este tipo de empresas. Esto implica que casi todos los beneficios son redistribuidos a los accionistas. Con ello se evita la doble imposición, ya que existe un único nivel de imposición: es el inversor el que tributa por los dividendos recibidos, mientras que la empresa está exenta de tributación por beneficios.

Para que una sociedad pueda obtener las ventajas de fiscalidad de los REIT debe:

- constituirse como una corporación, *business trust* o similar;
- ser dirigida por un conjunto de directores o *trustees*;
- tener un mínimo de 100 accionistas;
- evitar la concentración de los propietarios: no puede tener más del 50% de sus acciones en manos de cinco o menos socios durante el último semestre del año fiscal;
- tener acciones plenamente transferibles;
- invertir al menos el 75% del activo en bienes inmobiliarios dedicados al alquiler;
- tener el origen de las rentas (en un 75%) en los alquileres de los inmuebles o en intereses de los préstamos hipotecarios;
- distribuir en forma de dividendos el 95% de los beneficios sujetos a imposición.

En REIT invierten tanto inversores particulares americanos como no norteamericanos, así como fondos de pensiones, compañías de seguros, bancos y fondos de inversión. Las acciones de estas compañías se pueden adquirir frecuentemente en mercados organizados, sin exigencia cuantitativa de un número mínimo de acciones.

Existen en la actualidad alrededor de 300 instituciones operando como REIT. Sus activos representan alrededor de 280.000 millones de dólares. El 70% de los REIT cotiza en mercados organizados:

- New York Stock Exchange: 164,
- American Stock Exchange: 29,
- NASDAQ: 17.

La valoración de un REIT no es diferente de la de cualquier empresa cotizada, aunque sus ingresos están menos sometidos a incertidumbre que los de muchas otras entidades. La valoración se realiza mediante el cálculo del valor presente de sus rentas netas futuras. Las entidades suelen proporcionar información sobre sus activos, tanto en términos de su valoración como de las rentas que perciben por su alquiler. La parte de la cartera invertida en valores también es valorada a precio de mercado. Por último, en los casos en los que los REIT se dedican a la financiación mediante hipotecas, los procedimientos de valoración de la cartera de créditos no difieren de los que emplea cualquier otra entidad financiera, teniendo en cuenta que en EE UU existe un mercado de activos garantizados por hipotecas muy profundo. Para un inversor individual, su valoración por parte del mercado supone una cierta garantía de que la valoración está ajustada.

El principal atractivo como destino de ahorro es que esta forma de inversión evita la doble imposición. Además, estas sociedades, como los fondos de inversión, ofrecen también las siguientes ventajas como inversión:

- no requiere una inversión mínima alta, siendo el mínimo el valor de una sola acción;
- el rendimiento anual suele ser estable;
- goza de máxima liquidez, pues las acciones pueden comprarse y venderse en mercados organizados;
- gestores profesionales y diversificación de cartera, frente a la alternativa de gestionar la inversión inmobiliaria de forma personal y con el riesgo concentrado en pocos activos;
- comportamiento monitorizado por el conjunto de directores, por asesores y auditores independientes.

La legislación de la inversión colectiva en activos inmobiliarios en Europa, siendo diferente entre sí, no parece tan abierta como la de EE UU. Los datos disponibles permiten pensar que en la actualidad el tratamiento fiscal no es diferente del de otras formas de inversión colectiva. En esencia, los fondos inmobiliarios europeos no gozan, a diferencia de los REIT estadounidenses, de las oportunidades fiscales (ausencia de doble tributación) y de la posibilidad de una valoración directa por parte del mercado (vía valor de las acciones de los REIT) existente en EE UU. Pese a ello, y quizá por razones históricas en algunos de los países, el patrimonio de estos fondos es considerable. Sin embargo, en los últimos años muchos países europeos (Francia, Bélgica, Alemania o Reino Unido) han extrapolado la legislación de los REIT a su ordenamiento jurídico, con variantes, pero el éxito ha sido similar.

El principal mercado de fondos inmobiliarios se asienta en Alemania, no sólo por volumen de patrimonio, sino por su avanzada legislación, que hace muy atractiva la inversión en este tipo de activos, tanto por su rentabilidad como por su liquidez. El comienzo se

remonta a 1959 y actualmente maneja un patrimonio de 100.000 millones de euros, lo que supone un 30% del total de inversión en instituciones de inversión colectiva.

La peculiaridad de la legislación de fondos de inversión inmobiliaria en Alemania es que es un fondo abierto. Esto significa que no tiene ninguna limitación sobre la tipología de inmuebles en que puede invertir o promover, la construcción y la promoción de inmuebles, el

Tabla 20. Patrimonio de fondos inmobiliarios

	2006		2005	
	Volumen ⁽¹⁾	Fondos	Volumen ⁽¹⁾	Fondos
Alemania	75,5	39	85,1	35
Francia	17,0	152	13,5	145
Suiza	8,2	15	7,6	13
Bélgica	6,5	25	5,1	22
España	8,4	7	6,4	7
Otros	72,2	Sin datos	40,2	Sin datos

⁽¹⁾ En miles de millones de euros.

Fuente: Inverco

Tabla 21. Fondos de inversión inmobiliarios

País	Tipología fondo	Objeto principal		Fiscalidad	Restricciones
		Inversión	Promoción		
España	Abierto	Sí	Sí (20%)	1% IS (rentas y plusvalías). Exento del 95% del ITP	50% viviendas en alquiler, 3 años en cartera, 7 si promueven
Alemania	Abierto	Sí	Sí	1% IS	Ninguna
Francia	Abierto	Sí	Sí	1% IS	Promoción, menos del 20% del activo
Italia	Abierto	Sí	Sí	1% IS	Promoción, el 10% del activo
Bélgica	Abierto	Sí	Sí	1% IS	–
Suiza	Abierto	Sí	Sí	1% IS	Promoción, no más del 20% del activo
Portugal	Abierto/Cerrado	Sí	Sí	1% IS	10% del activo

Fuente: Elaboración propia

número de inversores, la duración de la inversión, la cuantía mínima o el país donde se invierte. Además, es reembolsable diariamente al precio de mercado, por lo que publica un valor liquidativo con periodicidad diaria. Así mismo, no se le exige el cumplimiento de ningún coeficiente en materia de inversión para beneficiarse de las ventajas fiscales. Esto tiene una ventaja adicional, y es que aprovecha todos los ciclos inmobiliarios mundiales, lo que reporta una mayor rentabilidad y menor riesgo. El régimen de fiscalidad es muy similar al español, es decir, cotizan al 1% tanto en el IS (Impuesto de Sociedades), como en las plusvalías, como en las ganancias de capital. Por tanto, un porcentaje muy elevado (99%) del incremento del valor del fondo, el derivado de beneficios, rentas líquidas, inversiones de corto plazo o ganancias de capital de los inmuebles, está exento de tributación para un residente.

En general, las legislaciones sobre fondos inmobiliarios varían poco, salvo la de Alemania, y la tónica es la de permitir la compra de suelo y la promoción de vivienda en alquiler como parte de la actividad de los fondos inmobiliarios, con distintas restricciones. En la Tabla 20 se presenta un resumen del patrimonio de los principales mercados de fondos inmobiliarios en Europa. Se puede observar la gran diferencia en el volumen de patrimonio, aunque es verdad que en 2006 se ha producido una merma en Alemania, fruto de algunos problemas legales con algún fondo en particular. En las Tablas 21 y 22 se resumen los principales aspectos de la actividad de fondos inmobiliarios y sociedades de inversión inmobiliaria, con sus respectivas legislaciones fiscales.

Tabla 22. Sociedades de inversión inmobiliaria/REIT/Sociedad patrimonial

País	Tipología sociedad	Objeto principal		Fiscalidad	Restricciones a la inversión	Restricciones financieras
		Inversión	Promoción			
España	SII	Sí	Sí	1% IS (rentas y plusvalías). Exento del 95% del ITP	50% viviendas en alquiler, 3 años en cartera	90% del total invertido en inmuebles
EE UU	REIT	Sí	Sí	Exento del 95% en IS	75% de rentas provenientes de alquiler, invertir el 75% en viviendas en alquiler	Distribuir el 95% de los beneficios de rentas y plusvalías
Francia	Sociedades patrimoniales cotizadas	Sí	Sí	Rebaja del 35% al 16,5% en IS por plusvalías	Dedicación exclusiva al arrendamiento de vivienda	Cotizar en bolsa y distribuir el 85% de los beneficios en forma de dividendos y el 50% del beneficio de la venta de inmuebles

Fuente: Elaboración propia

4. Demanda de vivienda en alquiler

La encuesta de demanda de vivienda en alquiler, que realizaba el Ministerio de Fomento, se ha truncado, por lo que no se sabe exactamente cuál es la demanda real de vivienda en alquiler, ni tampoco las características que deben reunir, ni el precio óptimo, etc. En este contexto, lo que sí parece es que la demanda potencial es muy superior a la existente actualmente, la inexistencia de un mercado organizado, así como la elevada opacidad del mercado no permite diseñar una política de vivienda planificada que cubra la demanda real del mercado. La única forma de llevar a cabo un seguimiento o un análisis cuantitativo es mediante la dinámica de formación de hogares y con algún modelo, como el que se presenta en este apartado, de elección de tenencia de vivienda. En consecuencia, en este capítulo se adelantan los resultados de la última encuesta realizada (la del Ministerio de Vivienda sobre la vivienda en alquiler en 2006), se lleva a cabo un análisis de la formación y tipología de hogares en España y, finalmente, se presenta un modelo teórico y empírico del impacto de la política fiscal en la elección de tenencia de vivienda en España.

4.1 Principales resultados de la Encuesta de Vivienda en Alquiler 2006

Esta encuesta la ha realizado el Ministerio de Vivienda entre los hogares españoles que viven en alquiler, siendo este módulo parte de una encuesta más amplia sobre tenencia y uso de la vivienda de los hogares en España en 2006.

El ámbito de la muestra es nacional, pero con información por comunidades autónomas. La encuesta hace referencia al hogar y las características sociodemográficas de sus miembros, la tipología de la vivienda, antigüedad, localización, etc. Para cubrir los objetivos de la encuesta, realizada por muestreo estratificado, se ha seleccionado una muestra de 26.955 hogares, distribuida uniformemente por todo el territorio nacional.

Los resultados más relevantes se muestran a continuación.

- **Viviendas en alquiler según régimen de alquiler.** En España habría un total de 1.791.475 viviendas en alquiler, un 30,5% amuebladas y un 69,5% sin amueblar.
- **Viviendas en alquiler según tipología del edificio.** El 83,9% de las viviendas en alquiler

son viviendas en bloque, un 6,3% chalés adosados, un 2,35% pareados y un 7% viviendas unifamiliares independientes.

- **Viviendas en alquiler según tiempo de residencia en la vivienda.** Éste es un aspecto interesante, y nos dice que el 43,3% de las viviendas alquiladas alberga a sus inquilinos más de 10 años, el mismo porcentaje lo hace entre 2 y 10 años, y en el resto el periodo es inferior a 2 años.
- **Viviendas en alquiler según el tamaño de la vivienda.** El grueso de la distribución (un 70%) tiene un tamaño entre 60-120 m², y sólo un 20% entre 30-60 m². Esto es un ejemplo de la estrechez del mercado de alquiler y sobre todo de la escasa oferta (apenas 379.000 viviendas en todo el territorio nacional) para cubrir las necesidades de hogares monoparentales, jóvenes, estudiantes o personas mayores, principales agentes con demanda insatisfecha, lo cual confirma la idea de la escasa eficiencia en el mercado de alquiler en España.
- **Importe medio pagado por el alquiler de una vivienda según régimen de alquiler.** El importe medio es de 405 euros, subiendo hasta 487 euros si la vivienda está amueblada y 370 euros si está sin amueblar. Este precio medio, que parece algo sesgado a la baja, incorpora mucha variabilidad entre comunidades autónomas. La clave puede estar en que un porcentaje elevado de los hogares vive todavía en viviendas cuyos contratos se firmaron antes de 1985 y, por tanto, tiene las rentas todavía intervenidas.

En resumen, la radiografía que dibuja esta encuesta no es muy distinta, aunque sí menos exhaustiva, que la que se incluye en el capítulo 1, es decir, se puede afirmar que la oferta de viviendas, ya de por sí escasa, no satisface a los colectivos presumiblemente más necesitados, que el precio medio es bajo y que en ningún caso se puede comparar al pago de una hipoteca, y que un volumen no desdeñable de contratos siguen estando afectados por la congelación de rentas.

4.2 Evolución y tipología de hogares en España

Respecto al número de hogares, variable *proxy* de la futura demanda de viviendas, destaca el elevado porcentaje de hogares unipersonales o bipersonales. Ésta parece que será la tendencia en los próximos diez años, como lo prueban las proyecciones del INE. En general, el tamaño medio de hogar ha descendido un 9% en los últimos diez años. El crecimiento de hogares monoparentales ha sido del 81% desde 1991, y el de jóvenes que viven solos entre 25-34 años de un 208%. Por último, el incremento de personas mayores de 65 años que viven solas ha sido del 160%.

La evolución de la población, y más concretamente de los hogares, es una de las bases de las necesidades de vivienda, y una de las variables que explican la tendencia a largo plazo

de los parques de vivienda. La renta *per cápita* y el gasto destinado a la vivienda, en cualesquiera de sus formas de tenencia, son los causantes de las fluctuaciones coyunturales de la demanda y los elementos claves para la determinación de cada tipo de oferta.

El cálculo de las necesidades de vivienda se ha basado, hasta ahora, en el número de familias. Su estructura y dimensión permitía una traslación directa de las variaciones de población a variaciones de familias y, por tanto, a variaciones de vivienda, con la única consideración exógena de los posibles movimientos migratorios.

La evidencia nos dice lo contrario. Se ha intensificado el crecimiento de hogares frente al de la población, incluso cuando ésta estabiliza sus cifras. En estos datos estadísticos se ha sustituido el cabeza de familia por la persona de referencia. Numéricamente, la UE habría pasado de 82 a 152 millones de hogares en los últimos 55 años, es decir, un aumento lineal de 70 millones de hogares, un 85% sobre el nivel inicial. Esta dimensión confirma la idea de que al hablar de vivienda conviene retener la base de los hogares.

En esencia, hay que reconocer unos nuevos principios:

- el número de hogares no sólo depende del movimiento demográfico (vegetativo y migratorio);
- hay que analizar los cambios endógenos en la estructura de hogares;
- la población se estanca, pero los hogares aumentan rápidamente;
- los hogares unipersonales son los que más crecen;
- los jóvenes cambian sus pautas de emancipación;
- la composición de los hogares varía a menudo, en la medida que aumentan las convivencias provisionales;
- aumenta la autonomía residencial de las personas mayores.

Esto supone dos tipos de consecuencias trascendentales para la política de vivienda:

- entran en juego más viviendas usadas y aumentan los cambios en el sistema de tenencia, como es el incremento de la cohabitación o, por el contrario, la opción de parejas que viven en viviendas separadas;
- cambios en el diseño de los instrumentos de la política de vivienda (financiación, subvenciones), que hasta ahora han tenido como punto de referencia la familia nuclear.

Otro aspecto crucial es la reducción del tamaño de los hogares. La población se estanca, pero el número de hogares aumenta, por lo que el tamaño medio disminuye. Uno de los elementos que está influyendo de manera clara en la disminución del tamaño es el incremento de hogares unipersonales con personas mayores de 65 años. Otro aspecto a considerar es que la reducción del hogar no implica una demanda de menos superficie.

La reducción de la dimensión media de los hogares es la clave que explica la mayor demanda potencial de vivienda, respecto de los que harían falta si la estructura familiar se mantuviese intacta. Esto se debe en gran medida al aumento de convivencias provisionales, lo que implica que la composición de los hogares varía a menudo a medida que aumentan éstas.

En la UE ha aumentado el número de divorcios o separados que constituyen hogares monoparentales, siendo España uno de los países donde más ha crecido este porcentaje. Por tanto, el desarrollo de la vida familiar ya no es lineal, sino que se convierte en una serie de secuencias: vida en solitario, pareja, familias monoparentales, nueva vida en pareja, vida en solitario. Esta secuencia trastoca la vieja idea de que no se crean viviendas en alquiler únicamente porque no hay movilidad laboral. La transición entre todas estas formas de vida familiar implica un significativo aumento potencial de la vivienda en alquiler. Además, incorpora una demanda de proximidad superior. Por todo ello, el aumento de hogares solos en el futuro, al margen del envejecimiento de la población, será el resultado de la multiplicación de todos los periodos en solitario transitorios. En resumen, y con estas premisas, a continuación se expresan algunas contradicciones entre las necesidades reales de vivienda y la política de vivienda actual:

- estancamiento de la población/incremento de las necesidades de vivienda;
- reducción del tamaño medio de hogares/necesidad de más superficie útil;
- aumento de la movilidad familiar/reducción de las ofertas de alquiler;
- demanda de jóvenes en fases precarias laborales y proyecto familiar/presión hacia la compra y reducción de la oferta de alquiler;
- necesidad de movilidad de la mano de obra/encarecimiento del coste de entrada y transmisión;
- aumento de la inmigración como vía de incremento de la población/reducción de la oferta de vivienda de acogida;
- población mal alojada y sin techo/sobreocupación de viviendas deficitarias y disminución de oferta de alquiler social;
- fuerte demanda de los centro-ciudad/déficit cualitativos y alquiler abusivos;

- desestructuración familiar y reforzamiento de vínculos complejos/construcción alejada;
- movilidad de personas entre países/regulaciones y ayudas a la vivienda no homogénea;
- ayudas selectivas a rentas bajas/riesgo de exclusión de capas medias;
- reducción de gasto público/necesidad de reforzar las políticas de vivienda.

4.3 Incidencia de la política fiscal en la elección de tenencia de vivienda

Desde una óptica fiscal, España es el único país de la UE donde hoy no existe ninguna desgravación fiscal para los inquilinos (sólo queda para el arrendador la única existente), mientras que la desgravación fiscal a la compra de vivienda es la más alta de Europa. Además, otra diferencia es que las ayudas a la compra en España se dividen en un 80% de ayuda fiscal y un 20% de ayudas directas, mientras que en la UE es al revés, un 80% es ayuda directa (lo que supone una mayor equidad) y un 20% ayudas fiscales. En este sentido, todas las políticas públicas de vivienda han ido encaminadas a fomentar la compra de vivienda libre, también las protegidas y, por supuesto, frente al alquiler. Esto se ha traducido en que el monto de las desgravaciones fiscales por compra de vivienda es cinco veces superior a la de las ayudas directas. En la UE, el 75% son ayudas personales directas y el 25% son bonificaciones. En este sentido hay que destacar que dos países tan emblemáticos como Reino Unido y Alemania han eliminado las desgravaciones por compra de vivienda, sin efectos retroactivos en el caso del Reino Unido.

Las ayudas a la vivienda en alquiler son de distinta índole, tanto a la oferta como a la demanda. Por ejemplo, en Alemania, donde los inversores en vivienda en alquiler se deducen los intereses, y además se mantiene la amortización del valor del edificio y se establece la exención del impuesto sobre la plusvalía inmobiliaria a partir del décimo año. En el Reino Unido hay incentivos fiscales para inversores privados que compren y rehabiliten casas, y existe un impuesto que penaliza las viviendas vacías. En todos estos países, y a diferencia de lo que existe en España, el parque de viviendas sociales en alquiler es notable, siendo la media de la UE un 21%, frente al 2% en España.

En general, en la última década las políticas de vivienda en Europa han venido marcadas por una profundización y ampliación de postulados liberales. Pese a ello, la intensidad de los cambios desde posiciones socialdemócratas a liberales ha sido muy diferente según los países.

En Alemania las ayudas estatales (*Bund*) a la inversión en vivienda se estructuran alrededor de tres ejes básicos:

- Préstamos a inversores privados o sociedades de viviendas para la construcción de viviendas, tanto de alquiler como en venta, destinados a hogares con rentas bajas, es decir, por debajo del techo fijado reglamentariamente. En la modalidad de vivienda social, es decir, viviendas convenidas, las fórmulas son préstamos sin interés de bancos públicos o subvenciones de explotación para equilibrar los balances de los inversores. La sujeción a los requerimientos de la normativa "social" tiene una duración vinculada a la de los préstamos, alrededor de 35 años.
- Subsidios de intereses en préstamos libres para la construcción de viviendas (compra o alquiler) para hogares con rentas medias, por debajo de un segundo techo.
- Préstamos complementarios para viviendas en alquiler destinados a hogares de renta media. Las viviendas convenidas en este sistema tienen un plazo de sujeción más corto, de diez a quince años.

En Francia los circuitos de financiación de la vivienda ofrecen una gran dispersión. Las fuentes básicas de recursos son las siguientes:

- En primer lugar, los fondos directos del Gobierno central.
- En segundo lugar, la *Caisse des Dépôts et Consignations*, que es el sostén principal de las inversiones de la red HLM (*Habitation à loyer modérée*) y que se financia con los ahorros depositados en el Livret A.
- Contribuciones patronales que equivalían al 1% de la masa salarial, aunque se han rebajado al 0,65%.
- Tasas de propietarios, con el 2,5% de los alquileres percibidos y un 2,5% adicional en el caso de viviendas de más de 15 años de antigüedad.
- La aprobación del régimen REIT en Francia ha permitido que las empresas que cotizan en bolsa y que se dedican íntegramente a la vivienda en alquiler están exentas del pago de impuestos de sociedades siempre que repartan la totalidad de dividendos.

En el Reino Unido el sistema de ayudas está formado por cuatro líneas:

- Subvenciones a las *Housing Associations* por un valor equivalente al 50% del coste de las obras.
- Subvenciones a la inversión para viviendas en primer acceso, vinculadas al precio de la vivienda, a los ingresos y al ahorro previo de los compradores.
- Subvenciones de explotación del Estado a los ayuntamientos para cubrir las diferencias entre el alquiler social facturado y el alquiler de equilibrio.

- Utilización directa, por los ayuntamientos, de una parte de los ingresos de las ventas de viviendas públicas.

En Holanda desde el año 1989 toda la financiación es privada, aunque se mantiene una garantía del Estado en el pago de intereses y la amortización de préstamos.

- Las ayudas se engloban en lo que se llama primas de estímulo. Éstas se orientan hacia el acceso a la propiedad y alquiler en función de los ingresos y condiciones del hogar.

En España la fiscalidad de la vivienda en alquiler ha sufrido algunas modificaciones en los últimos años. En primer lugar, y tras la subida al poder del Partido Popular (PP), a partir de 1998 se eliminó la deducción por alquiler para los inquilinos, aunque ha quedado un régimen transitorio para los que tuvieran contratos de arrendamiento anteriores al 24 de abril de 1998. En segundo lugar, la Ley de Reforma Parcial del IRPF introdujo algunos incentivos para el arrendador, siempre que la vivienda arrendada tenga como finalidad la vivienda habitual. Estas medidas son las siguientes:

- Que se declaren los rendimientos procedentes del arrendamiento de viviendas.
- El 50% de los ingresos netos (al margen de los gastos generales; impuestos, gastos de comunidad, seguros, derramas) son deducibles. Primero se minoran del total de rendimientos el importe de los gastos deducibles y posteriormente se computa sólo el 50%.

En el caso del inquilino, únicamente ha quedado al criterio de las comunidades autónomas el desgravar o no. En las que lo tienen en vigor, por ejemplo, Madrid, es extremadamente restrictivo, ya que discrimina por edad (menor de 35 años), por nivel de renta, etc.

- **Incidencia de la política fiscal en España sobre la elección de tenencia de vivienda**

En este apartado se pretende evaluar, por deciles de renta permanente, la incidencia que tiene la política fiscal en la elección de tenencia de vivienda en España. Para ello, se ha realizado un ejercicio de microsimulación con datos de la Encuesta de Presupuestos Familiares del año 2004¹⁰ para estimar el impacto que tendría la eliminación de la actual deducción por compra de vivienda sobre la elección de compra de vivienda (dividido entre el medio rural y urbano) y alquiler.

- **Modelo teórico y empírico**

La aproximación teórica de la elección entre distintas formas de tenencia de la vivienda habitual se basa en el trabajo seminal de Henderson e Ioannides (1983), completada por

10 El año 2004 es el último publicado por la Agencia Tributaria.

otros de Goodman (1995) y Gobillon y le Blanc (2002). En estos trabajos se modeliza el comportamiento dinámico de los individuos que se enfrentan simultáneamente a las decisiones de movilidad residencial, elección de tenencia de vivienda¹¹ y cantidad de vivienda consumida.

De estos trabajos se deduce que una medida de renta permanente, el coste de uso de la vivienda, el precio de otros bienes de consumo y las características sociodemográficas influyen sobre la elección de tenencia y la cantidad de vivienda demandada, incluso para los individuos que deciden no mudarse.

El modelo empírico a contrastar para el caso español está basado en la ecuación del coste de uso del capital residencial, similar al utilizado por López García (1999) o Barrios (2001), con alguna variante.

Esta ecuación tiene la forma siguiente:

$$C_{ucr} = \text{CORP} + \text{HIP} + \text{DEP} + \text{MAN} + \text{IBI} + \text{IRPF}_p - \Delta\text{PVe} + \pi_p \quad [1],$$

donde CORP es el coste de oportunidad de los fondos propios invertidos en la compra de vivienda, HIP representa el pago por intereses del préstamo hipotecario, MAN y DEP son los costes de mantenimiento y depreciación de la vivienda respectivamente, IBI el pago del impuesto de bienes inmuebles, IRPF el coste (beneficio) fiscal de la compra de un inmueble, PVe, representa las expectativas de revalorización/depreciación del individuo del precio nominal de la vivienda y π_p es la prima de riesgo estimada por el propietario que puede reflejar la liquidez de la inversión (derivada de mercados incompletos), la escasa diversificación de la cartera del individuo, así como fluctuaciones no esperadas del precio de la vivienda.

Por lógica, el coste de uso para una vivienda en alquiler coincidirá con el alquiler desembolsado. Desde una óptica teórica, si suponemos un mercado de capitales perfecto, el ingreso que recibe un arrendador por invertir una cantidad en una vivienda para alquilar coincidirá con el ingreso derivado de invertir la misma cantidad en un activo con un riesgo similar (CORP).

En consecuencia, el alquiler bruto contratado será:

$$A = \text{HIP} + \text{DEP} + \text{MAN} + \text{IBI} + (1/1-\tau)*[\text{CORP} + \pi_a - \Delta\text{PVe}] \quad [2],$$

donde π es el tipo marginal en el IRPF aplicado al arrendador. Si se verificase la ecuación 2, se extraería una consecuencia interesante, y es que los incrementos/decrementos de expectativas de precios en España se deberían traducir en alquileres más baratos, algo que no es la

11 Estas elecciones responden a tres supuestos: permanecer en la vivienda actual, mudarse y alquilar o mudarse y comprar.

realidad española. Por ello, se utiliza como hipótesis que en el caso del arrendador se cumple que:

$$\pi_a - \Delta PV_e = 0 \quad [3].$$

La ecuación a estimar en el caso del arrendador será la siguiente:

$$C_{ucr} = A + IRPF_a - \Delta PV_e - (1/1-\tau)*CORP + \pi_a + \delta \quad [4],$$

siendo δ el término que marca las diferencias entre un arrendador y un propietario.

- **Datos utilizados, variables y estimaciones**

Para este ejercicio de microsimulación se ha utilizado la Encuesta de Presupuestos Familiares del año 2004 correspondiente al cuarto trimestre de dicho ejercicio, es decir, un corte transversal, ante la imposibilidad de obtener un panel de datos que sería lo más eficiente. Se han seleccionado los hogares de todo el territorio nacional, excepto País Vasco y Navarra, así como Ceuta y Melilla por insuficiencia de datos. Se eligen los hogares que viven en vivienda en propiedad o alquiler.

Los hogares se dividen en propietarios urbanos (poblaciones mayores de 20.000 habitantes) y rurales (menores de 20.000 habitantes), y hogares que alquilan. El total de la muestra alcanza los 6.800 hogares que cumplen los criterios explicados.

Para poder obtener las variables de forma homogénea, se opta por anualizar las variables de renta permanente y gasto en alquileres que se consideran en términos nominales. La renta

Tabla 23. Impacto estimado de la eliminación de la política fiscal en España sobre la tenencia de vivienda

Efecto de eliminar la desgravación del IRPF por compra de vivienda habitual			
Tramos de renta (euros)	Propiedad urbana (%)	Propiedad rural (%)	Alquiler (%)
1.500-6.000	-1,890	-2,234	9,25
6.000-12.000	-2,981	-2,012	9,01
12.000-21.000	-3,123	-1,876	8,86
21.000-30.000	-5,231	-1,567	8,02
30.000-60.000	-6,456	-1,230	6,46
60.000-150.000	-6,982	-1,087	4,21
150.000-601.000	-7,002	-0,872	3,85
> 601.000	-7,012	-0,023	1,91
Efecto total	-5,07	-1,36	6,43

Fuente: Elaboración propia

permanente se aproxima, siguiendo a Goodman y Kawai (1982), como un modelo de inversión en capital humano y no humano.

En esencia se estimará el coste del uso del capital residencial de la ecuación 1, con y sin desgravación por compra de vivienda (la variable IRPF = 0 en dicha ecuación), en función de la decila de renta.

Los resultados son llamativos y contundentes. La eliminación de la desgravación por compra de vivienda supondría un aumento de un 6,4% de la tasa de vivienda en alquiler y reduce simétricamente la de compra. Esta incidencia es mayor en las zonas urbanas (5,1%) y menor en las rurales (1,4%). Por deciles de renta, la incidencia sobre la tasa de vivienda en propiedad en las zonas urbanas aumenta con los ingresos, lo que dice poco a favor de la equidad de esta medida fiscal. Esto no es así en el medio rural, la actual legislación incide sobre todo en las rentas bajas y medias. Si tenemos en cuenta el montante total estimado para 2005 en los Presupuestos Generales del Estado de la desgravación por compra de vivienda habitual (3.076.000 millones de euros), por cada incremento del 1% en la tasa de vivienda en propiedad, el Estado se gasta 492,1 millones de euros.

En resumen, la política fiscal en España está claramente orientada a la compra de vivienda, lo que unido a la inexistencia de un mercado de alquiler amplio y profesional, amplifica la sensibilidad de la tenencia en propiedad, con el agravante de que resulta una política escasamente equitativa.

Este tipo de ayudas resultan ser onerosas para el Estado, y apenas solucionan el problema de acceso a la vivienda a las personas con menos recursos. Un simple ejercicio algebraico nos dice que, si el montante total de gasto fiscal en la desgravación por compra de vivienda del año 2004 (3.076.000 millones de euros) se dirigiese a la subvención del coste medio de alquiler anual de un hogar en España (4.860 euros)¹², se podría apoyar a 6,3 millones de hogares que no pagarían nada por habitar un vivienda en alquiler. Dicho de otra forma, por lo que 5,8 millones de hogares se ahorran en media 690 euros al año, se podría financiar el acceso a una vivienda durante un año a 6,3 millones de personas. Esto implicaría que se debería incrementar el parque en 4,2 millones de viviendas para poder hacer frente a esta contingencia, lo que supondría elevar el porcentaje de vivienda en alquiler en España al 40%, lo que nos equipararía a los países más avanzados de Europa.

12 Estos datos están extraídos de la Encuesta de Vivienda en Alquiler (2006) elaborada por el Ministerio de Vivienda.

5. Conclusiones

Después de este análisis se llega a una serie de conclusiones respecto al mercado de alquiler en España:

- El acceso a la vivienda no se ha desarrollado en España como un elemento más del Estado de Bienestar, como sí se ha hecho en otros países. La inflación de activos tan elevada desde el año 1996 ha generado una serie de problemas muy serios a una serie de colectivos que no han podido encontrar fórmulas de acceso, más allá de endeudarse hasta niveles extremos.
- El análisis de este mercado es complicado, dado el grado de déficit estadístico existente, por lo que una medida urgente debe ser ampliar y mejorar el grado de conocimiento estadístico, por un lado, mediante encuestas más frecuentes y, por otro lado, utilizando los registros administrativos de Hacienda, comunidades autónomas, catastro e INE para construir una base de datos actualizada y fiable sobre demanda, oferta y precio de viviendas en alquiler.
- Es un mercado muy estrecho eminentemente en manos de arrendadores particulares (99%) y apenas se ha desarrollado una oferta profesional (1%).
- Existen barreras legales y financieras para el desarrollo de una oferta profesional de alquiler.
- La discriminación social, cultural, política y fiscal hacia la compra está dificultando la derivación de ahorro a largo plazo muy necesario para otros fines, como dependencia, planes de pensiones u otros y, por tanto, el desarrollo de un mercado de alquiler sofisticado, amplio y rentable.
- La legislación sobre arrendamientos en España se demuestra como una de las más equilibradas entre los derechos del arrendador y arrendatario, por lo que no se puede esgrimir como un obstáculo para el desarrollo del mercado. Esto se constata comparando nuestra legislación con la de los países con mercados de alquiler más desarrollados (especialmente Francia y Alemania o Países Bajos).
- Somos el único país de la UE donde no hay ninguna ayuda para el inquilino, de ahí el porcentaje tan bajo de alquiler (6%), especialmente el social (apenas un 2%). Se ha de-

mostrado empíricamente para el caso español que la política fiscal a favor de la compra determina e influye de forma significativa en la elección de tenencia de una vivienda.

- Las decisiones de formación de hogar y tenencia de vivienda están muy relacionadas y muestran que la renta, el tipo de empleo, la política fiscal, pero también la existencia de un mercado profesional de vivienda en alquiler son las variables más relevantes.
- En términos de reformas emprendidas, se han dado pasos en la buena dirección por el lado de la oferta (FII y sociedades de arrendamiento), pero queda todavía la construcción de un parque de vivienda social que cubra la demanda más acuciante.

6. Propuestas de reformas

Las mejoras que se proponen van en la dirección de diseñar fórmulas para que la vivienda entre a formar parte de los derechos asociados al Estado de Bienestar moderno, es decir, aquél que trata de proteger a quien verdaderamente lo necesita, introduciendo medidas que corrijan la inequidad, y cuyos costes presupuestarios sean asumibles, incidiendo expresamente en la labor de control que corresponde al Estado.

Las propuestas van dirigidas a los problemas estructurales detectados: escasa oferta de vivienda social en alquiler, desarrollo de un mercado organizado de empresas que profesionalicen el mercado, especialmente los REIT, cambios en la fiscalidad y canalización de ahorro hacia el sector inmobiliario, dejando de presionar la demanda de vivienda por motivo inversión.

6.1 Oferta de vivienda social en alquiler

España necesita un parque de vivienda social en alquiler lo suficientemente amplio para permitir el acceso a la vivienda a los colectivos más necesitados. Esto no implica que el Estado o sus Administraciones se tengan que erigir en promotores, sino que se debe conseguir una combinación adecuada, como ocurre en la sanidad o en la educación, que provea la oferta con bienes públicos y privados.

• Medidas concretas

- Es necesario un cambio drástico en la política pública de vivienda. Todo el esfuerzo y gasto debe dedicarse a la vivienda en alquiler, abandonando las ayudas a la compra de vivienda pública. Se podría financiar el coste mensual de 290 euros de alquiler (precio del alquiler protegido) para colectivos, independientemente de la edad, cuyos ingresos estén por debajo de 25.000 euros (el 70% de los declarantes en 2004 declaró ganar esa cantidad).
- En este punto se debería primar las ayudas a hogares monoparentales con hijos a su cargo, mujeres maltratadas, jóvenes y mayores que abandonen el hogar paterno o se instalen en zonas cercanas a ciudades sanitarias.
- Esto supone que se debería construir o subvencionar un parque de 3-3,5 millones de viviendas sociales, lo que podrían hacer perfectamente las empresas que ya están en el mer-

cado, aunque habría que modificar la legislación de IIC para que se puedan aprovechar de las ventajas fiscales existentes para las sociedades de inversión inmobiliaria.

- La misión del Estado sería financiar el alquiler para que el precio final pagado por el inquilino fuese el ya mencionado (290 euros), y también apoyar en la vigilancia de la gestión de las viviendas sociales para que la rotación sea efectiva. No hay que olvidar que 100.000 viviendas sociales al año (con una rotación de cinco años) pueden beneficiar en diez años a un millón de personas, diez veces más que el apoyo a la compra.

6.2 Mercado profesional de vivienda

En este campo quedan algunos flecos, aunque desde el punto de vista normativo, en lo referente a fondos de inversión o sociedades de arrendamiento se ha alcanzado un grado de apertura y flexibilidad muy elevado. Desde una óptica legislativa quedaría desarrollar el mercado de REIT, para cerrar el círculo de instrumentos que desarrollen y potencien el mercado profesional de alquiler. Con estas medidas se deberían poner en el mercado otros tres millones de viviendas en alquiler, con lo que junto a las de carácter social, supondría un porcentaje total del 43%, es decir, un mercado equiparable al de los países más avanzados. En este punto habría que diseñar un tránsito razonable para las personas que, por superar el umbral de renta, entran en el mercado de alquiler libre o el de compra libre y para aquéllos que todavía no se han emancipado (un 25% de los ocupados en la franja de edad 20-34 años).

• Medidas concretas

- La colaboración público-privada es la mejor opción para introducir ayudas puntuales para los inquilinos que estén en el segmento de renta 25.000-40.000 (3,5-5,5 veces el SMI). Estas ayudas (cuantificadas en 240 euros mensuales, 2.880 euros anuales) ayudarían a fijar población en el mercado de alquiler y a equilibrar el mercado de la vivienda, ejerciendo una presión a la baja sobre la demanda de vivienda, y por tanto sobre el precio.

6.3 Fiscalidad

La fiscalidad, como ya se ha demostrado a lo largo del documento, es un elemento que distorsiona de forma notable el mercado de la vivienda, sesgando claramente la demanda y la oferta hacia la compra. Este sesgo se introduce tanto en las decisiones tomadas en el mercado libre, como también en todas las actuaciones de política pública de vivienda. Por ello, la fiscalidad debería cambiar drásticamente hacia un apoyo total a las políticas de alquiler, tanto en el campo de la demanda como de la oferta. También es necesario un cambio que posibilite que la política pública se base mayoritariamente en ayudas directas en lugar de ayudas fis-

cales. En el campo de la oferta los mecanismos están puestos, y tanto fondos de inversión como sociedades de arrendamiento gozan de ventajas fiscales para la promoción de vivienda en alquiler. Como ya se ha dicho, quedaría el fleco de poner en marcha los REIT.

- **Medidas concretas**

- El cambio más notable deberá ser el de eliminar paulatinamente las ayudas a la compra de vivienda, respetando los derechos adquiridos. A cambio, y en el proceso transitorio, los inquilinos deberían poderse desgravar los gastos en alquiler, sin restricciones de edad o renta, exactamente como en el caso de la compra.
- En una segunda fase, se pondrían en marcha las ayudas para el acceso al alquiler social, y las subvenciones al alquiler en tránsito una vez superado el umbral de 25.000 euros de renta.

6.4 Control y gestión

La gestión y el control de los inquilinos deberán ser compartidos entre el Estado (Hacienda, catastro, comunidades autónomas y ayuntamientos) y las empresas concertadas que provean empresas en alquiler. El objetivo último es que los tránsitos y la rotación de inquilinos sea lo más eficiente y transparente posible para maximizar el uso de las viviendas sociales y que la política de vivienda alcance al mayor número de usuarios que lo necesiten.

6.5 Estadísticas y fraude

Un elemento crucial para dinamizar este mercado es la existencia de estadísticas fiables para poder elaborar políticas consistentes, lo cual también será útil para combatir el fraude en este mercado tan opaco.

- **Medidas concretas**

- Elaboración de un índice de precios homogéneo, con ajustes por calidad, tanto de vivienda en compra, alquiler, pública o privada.
- Encuestas o registros de demanda de vivienda, especialmente en alquiler y elaboración de bases de datos con registros administrativos con los ocupantes de viviendas en alquiler y sus transiciones.
- Por último, sería muy conveniente un censo de edificios, hogares y viviendas más frecuente, para poder analizar con mayor rigor este mercado.

Índice de Tablas y Gráficos

Tablas

Tabla 1. <i>Stock</i> de edificios destinados a vivienda en España por tamaño de población (miles de habitantes)	10
Tabla 2. <i>Stock</i> de viviendas principales por tenencia y número de habitaciones	11
Tabla 3. <i>Stock</i> de viviendas secundarias y vacías por número de unidades en el edificio (en miles)	11
Tabla 4. <i>Stock</i> de hogares por número de miembros (en miles)	11
Tabla 5. Titularidad de la vivienda arrendada	12
Tabla 6. Titularidad de la vivienda arrendada (en porcentaje)	13
Tabla 7. Coste total de vivienda en alquiler (valor absoluto)	13
Tabla 8. Coste total de vivienda en alquiler (en porcentaje)	13
Tabla 9. Coste total de vivienda en alquiler en función del año de firma del primer contrato (en %)	14
Tabla 10. Coste de la vivienda en alquiler en Madrid en función del año de la firma del primer contrato (%)	14
Tabla 11. Coste de la vivienda en alquiler en Cataluña en función del año de la firma del primer contrato (%)	15
Tabla 12. Coste de la vivienda en alquiler en la Comunidad Valenciana en función del año de la firma del primer contrato (%)	15
Tabla 13. Coste de la vivienda en alquiler en Euskadi en función del año de la firma del primer contrato (%)	16

Tabla 14. Distribución de viviendas por año de firma del primer contrato	16
Tabla 15. Tipología de viviendas por número de habitaciones y año de firma del primer contrato	17
Tabla 16. Tipología de vivienda por año de construcción y año de firma del primer contrato	17
Tabla 17. Estado de conservación de las viviendas en alquiler y año de firma del primer contrato	18
Tabla 18. Estimaciones del <i>probit bivariante</i> censurado para ecuaciones de formación de hogar y elección de tenencia	23
Tabla 19. Estimaciones de las ecuaciones de demanda de servicios de vivienda de hogares propietarios e inquilinos	25
Tabla 20. Patrimonio de fondos inmobiliarios	45
Tabla 21. Fondos de inversión inmobiliarios	45
Tabla 22. Sociedades de inversión inmobiliaria/REIT/Sociedad patrimonial	46
Tabla 23. Impacto estimado de la eliminación de la política fiscal en España sobre la tenencia de vivienda	55
Gráficos	
Gráfico 1. Viviendas por tipo de ocupación. España	29
Gráfico 2. Viviendas por tipo de ocupación. Holanda	29
Gráfico 3. Viviendas por tipo de ocupación. Francia	30
Gráfico 4. Viviendas por tipo de ocupación. Reino Unido	31
Gráfico 5. Viviendas por tipo de ocupación. Alemania	32
Gráfico 6. Viviendas por tipo de ocupación. Italia	32

Bibliografía

- Barrios, J. A. (2001), El coste del uso del capital residencial en propiedad: revisión teórica y reciente evolución en España. En Calero F. (coord.) *et al.*, Economía y Finanzas 2001, Dir. Gral. de Universidades e Investigación del Gobierno de Canarias, pp. 93-112.
- Censo de viviendas (2001), INE.
- Colom, M. C. *et al.* (2002), Un análisis de las decisiones de formación de hogar, tenencia y demanda de servicios de viviendas de los jóvenes españoles. *Moneda y Crédito*, 215, pp. 199-223.
- Encuesta de demanda de alquiler (2003), Ministerio de Fomento.
- Encuesta de vivienda en alquiler (2006), Ministerio de Vivienda.
- García Montalvo, J. (2003), La vivienda en España: desgravaciones, burbujas y otras historias. Documento IVIE.
- Gobillon, L., y Le Blanc D. (2002), The impact of borrowing constraints on mobility and tenure choice. Mimeo.
- Goodman, A. C. (1995), A dynamic equilibrium model of housing demand and mobility with transaction cost. *Journal of Housing Economics*, 4, pp. 307-27.
- Goodman, A. C., y Kawai, M. (1982), Permanent income, hedonic price and demand for housing: new evidence, *Journal of Urban Economics*, 12, pp. 214-37.
- Heckman, J. J. (1979), Sample selection bias as a specification error. *Econometrica*, 47, 1, pp. 153-61.
- Henderson, J. V., y Ioannides, Y.M (1983), A model of housing tenure choice. *American Economic Review*, 73 (1) pp. 98-113.
- Ioannides, Y. M., y Kan, K. (1996), Structural estimation of residential mobility and housing tenure choice. *Journal of Regional Science*, 36 (3), pp. 335-63.
- López García, M. A. (1999), Efectos de la reforma del I.R.PF sobre la vivienda. *Revista de Economía Aplicada*, 21 (VII) pp. 95-120.
- McFadden, D. (1981), Econometric models of probabilistic choice. En *Structural analysis of discrete data with econometric applications*, ed. C. F. Manski, D. McFadden, Cambridge, MIT Press, pp. 198-272.
- Observatorio Europeo de la Vivienda Social (2003).

Documentos de trabajo publicados

- 1/2003. **Servicios de atención a la infancia en España: estimación de la oferta actual y de las necesidades ante el horizonte 2010.** María José González López.
- 2/2003. **La formación profesional en España. Principales problemas y alternativas de progreso.** Francisco de Asís de Blas Aritio y Antonio Rueda Serón.
- 3/2003. **La Responsabilidad Social Corporativa y políticas públicas.** Alberto Lafuente Félez, Víctor Viñuales Edo, Ramón Pueyo Viñuales y Jesús Llaría Aparicio.
- 4/2003. **V Conferencia Ministerial de la OMC y los países en desarrollo.** Gonzalo Fanjul Suárez.
- 5/2003. **Nuevas orientaciones de política científica y tecnológica.** Alberto Lafuente Félez.
- 6/2003. **Repensando los servicios públicos en España.** Alberto Infante Campos.
- 7/2003. **La televisión pública en la era digital.** Alejandro Perales Albert.
- 8/2003. **El Consejo Audiovisual en España.** Ángel García Castillejo.
- 9/2003. **Una propuesta alternativa para la Coordinación del Sistema Nacional de Salud español.** Javier Rey del Castillo.
- 10/2003. **Regulación para la competencia en el sector eléctrico español.** Luis Atienza Serna y Javier de Quinto Romero.
- 11/2003. **El fracaso escolar en España.** Álvaro Marchesi Ullastres.
- 12/2003. **Estructura del sistema de Seguridad Social. Convergencia entre regímenes.** José Luis Tortuero Plaza y José Antonio Panizo Robles.
- 13/2003. **The Spanish Child Gap: Rationales, Diagnoses, and Proposals for Public Intervention.** Fabrizio Bernardi.
- 13*/2003. **El déficit de natalidad en España: análisis y propuestas para la intervención pública.** Fabrizio Bernardi.
- 14/2003. **Nuevas fórmulas de gestión en las organizaciones sanitarias.** José Jesús Martín Martín.
- 15/2003. **Una propuesta de servicios comunitarios de atención a personas mayores.** Sebastián Sarasa Urdiola.
- 16/2003. **El Ministerio Fiscal. Consideraciones para su reforma.** Olga Fuentes Soriano.
- 17/2003. **Propuestas para una regulación del trabajo autónomo.** Jesús Cruz Villalón.
- 18/2003. **El Consejo General del Poder Judicial. Evaluación y propuestas.** Luis López Guerra.
- 19/2003. **Una propuesta de reforma de las prestaciones por desempleo.** Juan López Gandía.
- 20/2003. **La Transparencia Presupuestaria. Problemas y Soluciones.** Maurici Lucena Betriu.
- 21/2003. **Análisis y evaluación del gasto social en España.** Jorge Calero Martínez y Mercè Costa Cuberta.
- 22/2003. **La pérdida de talentos científicos en España.** Vicente E. Larraga Rodríguez de Vera.
- 23/2003. **La industria española y el Protocolo de Kioto.** Antonio J. Fernández Segura.
- 24/2003. **La modernización de los Presupuestos Generales del Estado.** Enrique Martínez Robles, Federico Montero Hita y Juan José Puerta Pascual.
- 25/2003. **Movilidad y transporte. Opciones políticas para la ciudad.** Carme Miralles-Guasch y Àngel Cebollada i Frontera.
- 26/2003. **La salud laboral en España: propuestas para avanzar.** Fernando G. Benavides.
- 27/2003. **El papel del científico en la sociedad moderna.** Pere Puigdomènech Rosell.
- 28/2003. **Tribunal Constitucional y Poder Judicial.** Pablo Pérez Tremps.
- 29/2003. **La Audiencia Nacional: una visión crítica.** José María Asencio Mellado.
- 30/2003. **El control político de las misiones militares en el exterior.** Javier García Fernández.
- 31/2003. **La sanidad en el nuevo modelo de financiación autonómica.** Jesús Ruiz-Huerta Carbonell y Octavio Granado Martínez.

- 32/2003. **De una escuela de mínimos a una de óptimos: la exigencia de esfuerzo igual en la Enseñanza Básica.** Julio Carabaña Morales.
- 33/2003. **La difícil integración de los jóvenes en la edad adulta.** Pau Baizán Muñoz.
- 34/2003. **Políticas de lucha contra la pobreza y la exclusión social en España: una valoración con EspaSim.** Magda Mercader Prats.
- 35/2003. **El sector del automóvil en la España de 2010.** José Antonio Bueno Oliveros.
- 36/2003. **Publicidad e infancia.** Purificación Llaquet, M^a Adela Moyano, María Guerrero, Cecilia de la Cueva, Ignacio de Diego.
- 37/2003. **Mujer y trabajo.** Carmen Sáez Lara.
- 38/2003. **La inmigración extracomunitaria en la agricultura española.** Emma Martín Díaz.
- 39/2003. **Telecomunicaciones I: Situación del Sector y Propuestas para un modelo estable.** José Roberto Ramírez Garrido y Juan Vega Esquerrá.
- 40/2003. **Telecomunicaciones II: Análisis económico del sector.** José Roberto Ramírez Garrido y Álvaro Escribano Sáez.
- 41/2003. **Telecomunicaciones III: Regulación e Impulso desde las Administraciones Públicas.** José Roberto Ramírez Garrido y Juan Vega Esquerrá.
- 42/2004. **La Renta Básica. Para una reforma del sistema fiscal y de protección social.** Luis Sanzo González y Rafael Pinilla Pallejà.
- 43/2004. **Nuevas formas de gestión. Las fundaciones sanitarias en Galicia.** Marciano Sánchez Bayle y Manuel Martín García.
- 44/2004. **Protección social de la dependencia en España.** Gregorio Rodríguez Cabrero.
- 45/2004. **Inmigración y políticas de integración social.** Miguel Pajares Alonso.
- 46/2004. **TV educativo-cultural en España. Bases para un cambio de modelo.** José Manuel Pérez Tornero.
- 47/2004. **Presente y futuro del sistema público de pensiones: Análisis y propuestas.** José Antonio Griñán Martínez.
- 48/2004. **Contratación temporal y costes de despido en España: lecciones para el futuro desde la perspectiva del pasado.** Juan J. Dolado y Juan F. Jimeno.
- 49/2004. **Propuestas de investigación y desarrollo tecnológico en energías renovables.** Emilio Menéndez Pérez.
- 50/2004. **Propuestas de racionalización y financiación del gasto público en medicamentos.** Jaume Puig-Junoy y Josep Llop Talaverón.
- 51/2004. **Los derechos en la globalización y el derecho a la ciudad.** Jordi Borja.
- 52/2004. **Una propuesta para un comité de Bioética de España.** Marco-Antonio Broggi Trias.
- 53/2004. **Eficacia del gasto en algunas políticas activas en el mercado laboral español.** César Alonso-Borrego, Alfonso Arellano, Juan J. Dolado y Juan F. Jimeno.
- 54/2004. **Sistema de defensa de la competencia.** Luis Berenguer Fuster.
- 55/2004. **Regulación y competencia en el sector del gas natural en España. Balance y propuestas de reforma.** Luis Atienza Serna y Javier de Quinto Romero.
- 56/2004. **Propuesta de reforma del sistema de control de concentraciones de empresas.** José M^a Jiménez Laiglesia.
- 57/2004. **Análisis y alternativas para el sector farmacéutico español a partir de la experiencia de los EE UU.** Rosa Rodríguez-Monguió y Enrique C. Seoane Vázquez.
- 58/2004. **El recurso de amparo constitucional: una propuesta de reforma.** Germán Fernández Farreres.
- 59/2004. **Políticas de apoyo a la innovación empresarial.** Xavier Torres.
- 60/2004. **La televisión local entre el limbo regulatorio y la esperanza digital.** Emili Prado.
- 61/2004. **La universidad española: soltando amarras.** Andreu Mas-Colell.
- 62/2005. **Los mecanismos de cohesión territorial en España: un análisis y algunas propuestas.** Ángel de la Fuente.
- 63/2005. **El libro y la industria editorial.** Gloria Gómez-Escalonilla.
- 64/2005. **El gobierno de los grupos de sociedades.** José Miguel Embid Irujo, Vicente Salas Fumás.
- 65(I)/2005. **La gestión de la demanda de electricidad Vol. I.** José Ignacio Pérez Arriaga, Luis Jesús Sánchez de Tembleque, Mercedes Pardo.

- 65(II)/2005. **La gestión de la demanda de electricidad Vol. II (Anexos).** José Ignacio Pérez Arriaga, Luis Jesús Sánchez de Tembleque, Mercedes Pardo.
- 66/2005. **Responsabilidad patrimonial por daño ambiental: propuestas de reforma legal.** Ángel Manuel Moreno Molina.
- 67/2005. **La regeneración de barrios desfavorecidos.** María Bruquetas Callejo, Fco. Javier Moreno Fuentes, Andrés Walliser Martínez.
- 68/2005. **El aborto en la legislación española: una reforma necesaria.** Patricia Laurenzo Copello.
- 69/2005. **El problema de los incendios forestales en España.** Fernando Estirado Gómez, Pedro Molina Vicente.
- 70/2005. **Estatuto de laicidad y Acuerdos con la Santa Sede: dos cuestiones a debate.** José M.^a Contreras Mazarío, Óscar Celador Angón.
- 71/2005. **Posibilidades de regulación de la eutanasia solicitada.** Carmen Tomás-Valiente Lanuza.
- 72/2005. **Tiempo de trabajo y flexibilidad laboral.** Gregorio Tudela Cambroner, Yolanda Valdeolivas García.
- 73/2005. **Capital social y gobierno democrático.** Francisco Herreros Vázquez.
- 74/2005. **Situación actual y perspectivas de desarrollo del mundo rural en España.** Carlos Tió Saralegui.
- 75/2005. **Reformas para revitalizar el Parlamento español.** Enrique Guerrero Salom.
- 76/2005. **Rivalidad y competencia en los mercados de energía en España.** Miguel A. Lasheras.
- 77/2005. **Los partidos políticos como instrumentos de democracia.** Henar Criado Olmos.
- 78/2005. **Hacia una deslocalización textil responsable.** Isabel Kreisler.
- 79/2005. **Conciliar las responsabilidades familiares y laborales: políticas y prácticas sociales.** Juan Antonio Fernández Cordón y Constanza Tobío Soler.
- 80/2005. **La inmigración en España: características y efectos sobre la situación laboral de los trabajadores nativos.** Raquel Carrasco y Carolina Ortega.
- 81/2005. **Productividad y nuevas formas de organización del trabajo en la sociedad de la información.** Rocío Sánchez Mangas.
- 82/2006. **La propiedad intelectual en el entorno digital.** Celeste Gay Fuentes.
- 83/2006. **Desigualdad tras la educación obligatoria: nuevas evidencias.** Jorge Calero.
- 84/2006. **I+D+i: selección de experiencias con (relativo) éxito.** José Antonio Bueno Oliveros.
- 85/2006. **La incapacidad laboral en su contacto médico: problemas clínicos y de gestión.** Juan Gervas, Ángel Ruiz Téllez y Mercedes Pérez Fernández.
- 86/2006. **La universalización de la atención sanitaria. Sistema Nacional de Salud y Seguridad Social.** Francisco Sevilla.
- 87/2006. **El sistema de servicios sociales español y las necesidades derivadas de la atención a la dependencia.** Pilar Rodríguez Rodríguez.
- 88/2006. **La desalinización de agua de mar mediante el empleo de energías renovables.** Carlos de la Cruz.
- 89/2006. **Bases constitucionales de una posible política sanitaria en el Estado autonómico.** Juan José Solozábal Echavarría.
- 90/2006. **Desigualdades territoriales en el Sistema Nacional de Salud (SNS) de España.** Beatriz González López-Valcárcel y Patricia Barber Pérez.
- 91/2006. **Agencia de Evaluación: innovación social basada en la evidencia.** Rafael Pinilla Pallejà.
- 92/2006. **La Situación de la industria cinematográfica española.** José María Álvarez Monzoncillo y Javier López Villanueva.
- 93/2006. **Intervención médica y buena muerte.** Marc-Antoni Broggi Trias, Clara Llubia Maristany y Jordi Trelis Navarro.
- 94/2006. **Las prestaciones sociales y la renta familiar.** María Teresa Quílez Félez y José Luis Achurra Aparicio.
- 95/2006. **Plan integral de apoyo a la música y a la industria discográfica.** Juan C. Calvi.
- 96/2006. **Justicia de las víctimas y reconciliación en el País Vasco.** Manuel Reyes Mate.
- 97/2006. **Cuánto saben los ciudadanos de política.** Marta Fraile.
- 98/2006. **Profesión médica en la encrucijada: hacia un nuevo modelo de gobierno corporativo y de contrato social.** Albert J. Jovell y María D. Navarro.

- 99/2006. **El papel de la financiación público-privada de los servicios sanitarios.** A. Prieto Orzanco, A. Arbelo López de Letona y E. Mengual García.
- 100/2006. **La financiación sanitaria autonómica: un problema sin resolver.** Pedro Rey Biel y Javier Rey del Castillo.
- 101/2006. **Responsabilidad social empresarial en España.** Anuario 2006.
- 102/2006. **Problemas emergentes en salud laboral: retos y oportunidades.** Fernando G. Benavides y Jordi Delclòs Clanchet.
- 103/2006. **Sobre el modelo policial español y sus posibles reformas.** Javier Barcelona Llop.
- 104/2006. **Infraestructuras: más iniciativa privada y mejor sector público.** Ginés de Rus Mendoza.
- 105/2007. **El teatro en España: decadencia y criterios para su renovación.** Joaquín Vida Arredondo.
- 106/2007. **Las alternativas al petróleo como combustible para vehículos automóviles.** José Antonio Bueno Oliveros.
- 107/2007. **Movilidad del factor trabajo en la Unión Europea y coordinación de los sistemas de pensiones.** Jesús Ferreiro Aparicio y Felipe Serrano Pérez.
- 108/2007. **La reforma de la casación penal.** Jacobo López Barja de Quiroga.
- 109/2007. **El gobierno electrónico: servicios públicos y participación ciudadana.** Fernando Tricas Lamana.
- 110/2007. **Sistemas alternativos a la resolución de conflictos (ADR): la mediación en las jurisprudencias civil y penal.** José-Pascual Ortuño Muñoz y Javier Hernández García.
- 111/2007. **El sector de la salud y la atención a la dependencia.** Antonio Jiménez Lara.
- 112/2007. **Las revistas culturales y su futuro digital.** M.ª Trinidad García Leiva.