



UNIVERSIDAD
DE MALAGA

**LOS FACTORES DETERMINANTES DE LA OFERTA Y
PRECIO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER: UNA VISION
DESDE EL TURISMO**

**Departamento de Economía Aplicada (Estructura
Económica)**

Tesis doctoral

Ricardo Urrestarazu Capellán

Directores:

Jose Luis Sanchez Ollero


Alejandro García Pozo





UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

AUTOR: Ricardo Urrestarazu Capellán

 <http://orcid.org/0000-0002-4889-3245>

EDITA: Publicaciones y Divulgación Científica. Universidad de Málaga



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional:

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/legalcode>

Cualquier parte de esta obra se puede reproducir sin autorización pero con el reconocimiento y atribución de los autores.

No se puede hacer uso comercial de la obra y no se puede alterar, transformar o hacer obras derivadas.

Esta Tesis Doctoral está depositada en el Repositorio Institucional de la Universidad de Málaga (RIUMA): riuma.uma.es



A mis mujeres, Marta, la dueña de mis sueños.
A Susana, sin ella todo es imposible.

SUMARIO

LOS FACTORES DETERMINANTES DE LA OFERTA Y PRECIO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER: UNA VISION DESDE EL TURISMO

SUMARIO

AGRADECIMIENTOS

ÍNDICES

INTRODUCCIÓN

**CAPITULO I. DEFINICIÓN DE VIVIENDA Y SU DERECHO. APROXIMACIÓN AL PARQUE Y
PRECIO DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA**

CAPITULO II. LAS POLITICAS PÚBLICAS DE VIVIENDA EN ESPAÑA

**CAPÍTULO III. FACTORES QUE INFLUYEN EN LA VIVIENDA EN ALQUILER.
METODOLOGIA Y DETALLE.**

CAPITULO IV. METODOLOGIA, RECEPCION Y TRATAMIENTO DE DATOS.

CONCLUSIONES

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y DOCUMENTALES

AGRADECIMIENTOS

Este trabajo de investigación que se presenta bajo la forma de tesis doctoral, ha sido el resultado de muchos meses de intensa dedicación y esfuerzo, con tiempo y energías que han sido sustraídas a las personas que más quiero, y con la colaboración y el ánimo de quienes me han guiado y facilitado mi labor.

En primer lugar quiero citar a mis directores de tesis, los profesores José Luis Sánchez Ollero y Alejandro García Pozo, que a sus cualidades personales y profesionales, les debo su lucidez intelectual y su amplio conocimiento del tema objeto de la tesis, que me permitió afrontar con muchísima base el planteamiento básico del tema. Ellos me animaron a tomar el camino de la tesis con su apoyo y dirección profesional, y sus orientaciones y consejos me sirvieron para sintetizar los aspectos principales de la cuestión objeto de estudio, así como la metodología más adecuada para lograr los resultados más rigurosos. Siempre que les solicite ayuda y colaboración, me la prestaron, con paciencia y con total disponibilidad, en todo momento han sido un apoyo imprescindible.

Quiero no olvidarme de todas las personas, que en un momento u otro del desarrollo de esta tesis, me han prestado su colaboración desinteresada y generosa, como mis compañeros y compañeras de Unicaja Banco S.A.U. y el proyecto de educación financiera Edufinet, los del Departamento de Estructura Económica de la Universidad de Málaga, a mis alumnos y alumnas de la Facultad de Ciencias Económicas y la Facultad de Estudios Sociales y del Trabajo de la Universidad de Málaga, a las Facultades de Turismo y Ciencias Económicas de la Universidad de Málaga, a Mariola, Inmaculada, Jesús, Daniel, Sixto, me quedan muchas personas más y mi agradecimiento se queda corto en estas líneas.

Por último quiero agradecer el apoyo incondicional de mi familia. A Marta que con sus siete años me ha contagiado su ilusión, su inocencia y su satisfacción porque su padre estuviera escribiendo un cuento que le contará cuanto sea mayor, y que ha respetado para que pudiera concentrarme en mi trabajo todo el tiempo que hiciera falta, aun al precio de compartir tiempo de compañía y juegos. A Susana le debo, no sólo suplirme durante este tiempo en tareas que son compartidas, sino en su ánimo, respeto y perseverancia, que ha sido un apoyo constante en todo momento, incluso en los de flaqueza, una guía que no ha dejado que ninguna circunstancia me hiciera olvidar el compromiso que conmigo mismo había contraído para llevar a buen puerto este proyecto. Ella más que nadie ha asumido el mayor coste personal de mi intensa actividad en los últimos meses. Tampoco puedo olvidar a mi padre, al que debo el no tenerle miedo a nuevos desafíos, y a mi madre, por transmitirme el ansia de conocimiento y la curiosidad por el saber.

INDICES

INDICE GENERAL

INDICES.....	8
Índice de tablas.....	15
Índice de figuras.....	19
Índice de gráficos.....	21
INTRODUCCIÓN.....	27
CAPÍTULO I. DEFINICIÓN DE VIVIENDA Y SU DERECHO. APROXIMACIÓN AL PARQUE Y PRECIO DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA.....	36
1. Definición de vivienda.....	37
2. La naturaleza de la vivienda.....	39
2.1 La vivienda como Derecho Humano Universal.....	43
2.1.1 El derecho a la vivienda en el derecho internacional de los derechos humanos de ámbito universal.....	44
2.1.1.1 El derecho a la vivienda en la Declaración Universal de los Derechos Humanos (DUDH) de 1948 y en el Pacto Internacional de Derechos Económicos Sociales y Culturales de 1966 y su Protocolo Facultativo de 2008.....	44
2.1.1.2 El derecho a la vivienda según los Relatores Especiales de la ONU.....	47
2.1.2 El derecho a la vivienda en Europa.....	48
2.1.2.1 El derecho a la vivienda en el Consejo de Europa.....	48
2.1.2.2 El derecho a la vivienda en la Unión Europea.....	49
2.2 La vivienda como bien económico.....	51
2.2.1 La riqueza y el precio de la vivienda: Efecto riqueza inmobiliaria.....	56
2.2.2 La rentabilidad de la inversión inmobiliaria.....	60
2.2.3 Inversión Extranjera.....	63
3. Aproximación al parque de viviendas en España.....	65
3.1 Categorías de viviendas.....	65

3.2 Las Viviendas Familiares Convencionales.....	68
3.2.1 Viviendas respecto a la población.....	71
3.3 Viviendas por categorías censales.....	76
3.3.1 Las Viviendas Principales u Hogares.....	80
3.3.1.1 Viviendas familiares, viviendas principales y población.....	82
3.3.2 Las Viviendas no Principales.....	83
3.3.2.1 Las Viviendas Secundarias.....	84
3.3.2.2 La vivienda desocupada.....	94
A. Concepto y características.	94
B. Consecuencias económicas del parque de viviendas vacías...94	
C. La vivienda vacía en España.....	96
3.4 La vivienda según su régimen de tenencia.....	107
3.4.1 Evolución histórica del régimen de tenencia en España.....	110
3.4.2 Cifras y perfil de los residentes del régimen de tenencia.....	113
3.4.2.1 La incidencia del alquiler en las Comunidades Autónomas ...	117
3.5 La evolución del precio de la vivienda.....	121
3.5.1 Factores que influyen en el precio de la vivienda.....	121
3.5.1.1 Factores de oferta.....	123
3.5.2 La medición del precio de la vivienda en España.....	133
3.5.3 Evolución de los precios de la vivienda.....	134
3.5.4 El precio de la vivienda en Europa.....	139
3.5.5 Evolución del precio de la vivienda protegida.....	142
3.5.6 Evolución del precio de alquiler de la vivienda.....	143
3.5.6.1 El precio del alquiler en Málaga.....	146



CAPITULO II. LAS POLITICAS PÚBLICAS DE VIVIENDA EN ESPAÑA.....	150
1. La intervención del sector público en vivienda: La política de vivienda.....	151
1.1 Principales razones la actuación pública en vivienda.....	154
1.2 El ámbito competencial de la vivienda en las Administraciones Públicas.....	156
1.2.1 Competencias del Estado.....	158
1.2.2 Competencias de las Comunidades Autónomas.....	161
1.2.3 Competencia de los Municipios.....	163
1.3 La actividad administrativa de limitación.....	164
1.3.1 Los planes de vivienda en España, una perspectiva histórica.....	166
1.3.1.1 La política de vivienda en España.....	167
A. La política de vivienda del régimen franquista.....	169
B. La transición democrática: 1975-1981.....	173
C. La década de los ochenta.....	175
D. La década de los noventa.....	177
E. Planes de vivienda a partir de 2001.....	180
1.4 La actividad de fomento y la vivienda.....	185
1.4.1 Las ayudas indirectas en el sistema impositivo: Las desgravaciones.....	187
1.4.1.1 Las desgravaciones por adquisición de vivienda.....	187
1.4.1.2 Las desgravaciones por alquiler.....	189
1.4.1.3 Las ayudas directas: Préstamos subvencionados y ayudas.....	190
1.4.1.4 Ayudas al alquiler: Las Agencias Públicas de Alquiler.....	191
1.5 La actividad de prestación o servicio público y vivienda.....	192
1.6 El volumen del gasto público en vivienda. Comparativa por administraciones.....	194
1.6.1 Gasto presupuestario del Estado en política de vivienda.....	194

1.6.2 Gasto presupuestario de las Comunidades Autónomas en política de vivienda.....	198
1.6.3 Gasto presupuestario de las corporaciones locales en vivienda.....	199
1.6.4 Gasto público en vivienda en la Unión Europea.....	201

CAPÍTULO III. FACTORES QUE INFLUYEN EN LA VIVIENDA EN ALQUILER.

METODOLOGIA Y DETALLE.....204

1. Análisis metodológico deductivo de los factores determinantes: El método Delphi.....205

1.1 Metodología del método Delphi.....208

1.2 Antecedentes históricos.....210

1.3 Aplicación práctica en el presente documento.....211

2. La vivienda turística vacacional.....219

2.1 Definición de alojamiento turístico.....219

2.2 La demanda de alojamientos turísticos.....222

2.3 La vivienda turística y su influencia en las nuevas formas de alojamiento turístico.....226

2.4 Antecedentes históricos de la vivienda vacacional.....229

2.4.1 Los apartamentos turísticos de las zonas del litoral.....230

2.4.2 La vivienda residencial en alquiler.....232

2.4.2.1 Características del Turismo Residencial.....234

2.4.3 El turismo rural.....238

2.5 Evolución del parque de viviendas en la actualidad: régimen de tenencia y precios.....241

2.6 La regulación de la vivienda turística vacacional.....247

2.6.1 Antecedentes legislativos.....250

2.6.1.1 La legislación estatal: La ley de Arrendamientos Urbanos.....251

2.6.1.2 La legislación de las Comunidades Autónomas.....	253
2.6.1.3 Normativa en materia de comercio electrónico y protección de los consumidores.....	255
2.7 Empresas de gestión de apartamentos vacacionales.....	257
2.7.1 Un ejemplo de empresa de gestión de viviendas turísticas: Novomalaga.....	258
2.8 La influencia de la vivienda turística sobre el entorno urbano y el parque de vivienda residencial.....	270
2.9 La influencia de la vivienda turística sobre el precio de la vivienda de alquiler residencial.....	275
2.10 La influencia de la vivienda turística vacacional sobre el parque de vivienda residencial en alquiler.....	280
3. La vivienda protegida en España.....	282
3.1 Tipologías de vivienda protegida, destinatarios y condiciones.....	282
3.2 El parque de vivienda protegida en España.....	285
3.3 Transacciones de vivienda protegidas en España y por Comunidades Autónomas.....	295
3.4 La vivienda protegida de alquiler.....	297
3.5 Políticas públicas de promoción del alquiler en Europa.....	302
3.5.1 Historia reciente de la política de vivienda social en Europa.....	304
3.5.2 Política de vivienda en Austria: El caso vienes.....	314
4. La Legislación de alquiler.....	319
4.1 Comparación internacional sobre legislación en arrendamientos.....	324
5. Los flujos de inversión en vivienda de alquiler.....	326
6. La inversión de las Sociedades de Inversión en el Mercado Inmobiliario y los Fondos de Inversión Inmobiliarios.....	334
6.1 Influencia del mercado financiero sobre la vivienda.....	335



6.2. La inversión colectiva en vivienda y la gestión profesional de alquiler.....	337
6.3 Agentes principales de la financiación del sector inmobiliario.....	341
6.3.1 Servicers.....	346
6.3.2 Fondos de Inversión Inmobiliaria.....	348
6.3.3 Sociedades de arrendamiento.....	349
6.3.4 Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión Inmobiliaria.....	350
7. Influencia del Sistema Financiero sobre el mercado de la vivienda.....	357
7.1 La accesibilidad a la financiación hipotecaria y los criterios de solvencia.....	359
7.1.1. El plazo medio de los préstamos hipotecarios.....	360
7.1.2 El tipo de interés.....	362
7.2 El sistema financiero y su contribución al crecimiento del sector inmobiliario.....	364
7.3 El Incremento de liquidez en los mercados, tendencias presentes.....	368
7.4 Beneficios para las entidades financieras del mercado inmobiliario.....	370
CAPITULO IV. METODOLOGIA, RECEPCION Y TRATAMIENTO DE DATOS.....	373
1. Análisis empírico de la influencia del turismo en el mercado de vivienda en alquiler residencial, la encuesta cuantitativa.	374
2. Análisis de datos e interpretación de resultados.	381
CONCLUSIONES.....	396
BIBLIOGRAFÍA.....	416

INDICE DE TABLAS

CAPÍTULO I. DEFINICIÓN DE VIVIENDA Y SU DERECHO. APROXIMACIÓN AL PARQUE Y PRECIO DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA

Tabla I.1 Estructura del parque de viviendas español por categorías censales en 2011

Tabla I.2 Viviendas Familiares Convencionales por CCAA desde 1970 a 2016

Tabla I.3 Evolución de la población en España de 2001 a 2011

Tabla I.4: Miles de viviendas principales y viviendas por cada 10.000 habitantes en Europa

Tabla I.5 Evolución de la población total de la ciudad de Málaga y de la población entre 16 y 64 años

Tabla I.6: Parque de viviendas en España por unidades: viviendas principales y no principales, 2001-2016

Tabla I.7 Estructura del parque residencial por Comunidades Autónomas (2011)

Tabla I.8 Estructura del parque de viviendas de Málaga Capital por categorías censales en 2011

Tabla I.9. Viviendas Principales por Comunidades Autónomas y su evolución entre 1970 y 2011

Tabla I.10: Número de viviendas, hogares y población en España, 1950-2011

Tabla I.11 Número de Viviendas Secundarias por Comunidades Autónomas de 1950 a 2011

Tabla I.12 Porcentaje de Viviendas Secundarias sobre el parque residencial de Viviendas Familiares Convencionales por Comunidades Autónomas. De 1970 a 2011

Tabla I.13 Estructura del parque de viviendas por provincias y Comunidades Autónomas (2011)

Tabla I.14: Evolución del Stock de Viviendas Vacías por Comunidades Autónomas 1970-2011

Tabla I.15: Peso relativo del stock de Viviendas Vacías en el total del parque residencial de la Comunidad Autónoma de 1970 a 2011

Tabla I.16: Número de viviendas terminadas y visadas en la ciudad de Málaga años 2004-2016

Tabla I.17: Número de Hogares según tenencia y tamaño del municipio año 2011

Tabla I.18: Distribución de la tenencia del hogar en relación al tamaño del municipio en 2011

Tabla I.19: Porcentaje de hogares residentes por régimen de tenencia, distribuidos por edades en 2011

Tabla I.20 Hogares según régimen de tenencia por Comunidad Autónoma 2011

Tabla I.21. Peso porcentual de cada comunidad autónoma sobre el conjunto nacional por categoría de tenencia en 2011

Tabla I.22 Porcentajes de hogares en alquiler por Comunidad Autónoma según la Encuesta de Condiciones de Vida de 2004 a 2016

Tabla I.23: Evolución de los valores de tasación de vivienda protegida y libre en España y variaciones respecto al año anterior (2005-2017, datos IV trimestre)

Tabla I.24 Precio por metro cuadrado de la vivienda en alquiler en la ciudad de Málaga, por distritos de 2014 a 2017

Tabla I.25. Comparación del porcentaje del alquiler anual soportado sobre la renta media anual de distritos de la ciudad de Málaga

CAPITULO II. LAS POLITICAS PÚBLICAS DE VIVIENDA EN ESPAÑA

Tabla II.1: Gasto Público Indirecto o Fiscal en Vivienda (millones de euros), de 2002 a 2106

Tabla II.2: Gasto por funciones en algunos países de la Unión Europea en 2011 respecto al gasto público total

Tabla II.3: Prestaciones sociales por persona en euros, en materia de vivienda. UE-17. Paridades del Poder Adquisitivo PPA. 2000 a 2012, con precios constantes de 2005.

CAPÍTULO III. FACTORES QUE INFLUYEN EN LA VIVIENDA EN ALQUILER. METODOLOGIA Y DETALLE

Tabla III.1 Entradas de turistas extranjeros clasificados por tipo de alojamiento de 2007 a 2016

Tabla III.2. Número de viajes por tipo de alojamiento en España de 2007 a 2016

Tabla III.3. Evolución del alojamiento turístico colectivo en España de 2010 a 2017 por plazas

Tabla III.4: Número de plazas de alojamientos turísticos en el interior de la provincia de Málaga, 2010-2016

Tabla III.5: Número de viviendas en régimen de alquiler vacacional declarado y real en Málaga en 2017

Tabla III.6: Número de viviendas turísticas vacacionales sobre el total por distrito en Málaga en 2017

Tabla III.7: Evolución de las viviendas turísticas vacacionales registradas el Ayuntamiento de Málaga 2016/2017

Tabla III.8: de ingresos, gastos y beneficios por tipo de apartamento abril de 2016

Tabla III.9: Análisis DAFO Novomálaga

Tabla III.10: Número de viviendas construidas en las calificaciones provisionales según régimen de uso. Planes estatales y planes autonómicos de 2005 a 2016.

Tabla III.11: Stock de Viviendas libres y protegidas en España 2001-2016

Tabla III.12: Número de viviendas libres y protegidas (calificaciones definitivas) construidas en España de 2000 a 2016

Tabla III.13 Evolución de la construcción de viviendas protegidas, libres y totales en España y variaciones respecto al año anterior

Tabla III.14: Número de viviendas construidas protegidas, libres y totales entre 1991 y 2014 por Comunidades Autónomas

Tabla III.15: Número de transacciones de viviendas protegidas, libres y totales en el periodo 2004-2014

Tabla III.16: Evolución del porcentaje de vivienda social en alquiler respecto a la totalidad del parque en Europa, años 1980 a 2017

Tabla III.17: Criterios que determinan el acceso a la vivienda social en diferentes países de la Unión Europea en 2014

Tabla III.18: Rentabilidad de inversiones alternativas en España de 2005 a 2017

Tabla III.19: Rentabilidad bruta media en España para una vivienda en alquiler por Comunidades Autónomas en 2016 y 2017

Tabla III.20: Renta por persona y unidad de consumo por edad desde 2008 a 2017

CAPITULO IV. METODOLOGIA, RECEPCION Y TRATAMIENTO DE DATOS

Tabla IV.1: Ventajas e inconvenientes de la encuesta por correo o web.

Tabla IV.2: Dimensiones sobre la percepción de los usuarios sobre el mercado de alquiler.

Tabla IV.3. Medidas de fiabilidad

Tabla IV.4 Matriz de correlaciones entre las variables latentes

Tabla IV.5. Efectos directos entre las variables latentes

Tabla IV.6. Efectos indirectos entre las variables latentes

Tabla IV.7. Test de hipótesis para los efectos directos e indirectos entre variables latentes

INDICE DE FIGURAS

CAPÍTULO I. DEFINICIÓN DE VIVIENDA Y SU DERECHO. APROXIMACIÓN AL PARQUE Y PRECIO DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA

Figura I.1: Categorías censales de la vivienda.

CAPITULO II. LAS POLITICAS PÚBLICAS DE VIVIENDA EN ESPAÑA

Figura II.1: Actuaciones del Estado de política fiscal

Figura II.2: Distribución de competencias del urbanismo entre administraciones en España

CAPÍTULO III. FACTORES QUE INFLUYEN EN LA VIVIENDA EN ALQUILER. METODOLOGIA Y DETALLE

Figura III.1: Viviendas protegidas de régimen estatal y autonómico

Figura III.2: Clasificación de países europeos por política de vivienda

CAPITULO IV. METODOLOGIA, RECEPCION Y TRATAMIENTO DE DATOS

Figura IV.1. Estimación del modelo de ecuaciones estructurales propuesto

INDICE DE GRÁFICOS

CAPÍTULO I. DEFINICIÓN DE VIVIENDA Y SU DERECHO. APROXIMACIÓN AL PARQUE Y PRECIO DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA

- Gráfico I.1: Estructura del gasto familiar por grupos, en porcentaje, 2008 y 2017
- Gráfico I.2: Porcentaje de la riqueza inmobiliaria de los hogares sobre la riqueza total 2000-2017.
- Gráfico I.3: Distribución del valor de los Activos Reales de los hogares españoles 2005, 2008 y 2011.
- Gráfico I.4: Riqueza total de los hogares y riqueza inmobiliaria de los hogares respecto al PIB en España, 1995-2017
- Gráfico I.5: Incremento de la renta y el patrimonio de los hogares. Euros constantes (1994-2016).
- Gráfico I.6: Evolución de los Activos Inmobiliarios Totales y financieros brutos en España 2001-2017 en millones de euros.
- Gráfico I.7: Esfuerzo teórico anual con deducciones fiscales y sin deducciones fiscales, datos a diciembre de cada año, 2000-2016
- Gráfico I.8: Evolución de las dificultades económicas de los hogares, retrasos en los pagos relacionados con la vivienda principal, porcentajes de hogares de 2005 a 2016
- Gráfico I.9: Rentabilidad de inversiones alternativas (2000-2017)
- Gráfico I.10: Inversión extranjera directa en inmuebles en España, millones de euros, 1990-2017
- Gráfico I.11: Número de transacciones de vivienda según residencia del comprador, 2007-2016
- Gráfico I.12: Número de viviendas residenciales existentes en España, 1950-2017
- Gráfico I.13: Vivienda Iniciada y Finalizada en España de obra nueva, en unidades, 2000-2016.
- Gráfico I.14: Evolución de la población española desde 2001 a 2017
- Gráfico I.15: Número de viviendas por cada mil habitantes en España, 1991, 2001, 2011 Y 2017
- Gráfico I.16 Evolución de la estructura censal del parque de viviendas desde 1950 a 2016
- Gráfico I.17: Evolución del número de hogares en España, 2001 a 2017
- Gráfico I.18 Tasa de crecimiento de cada categoría censal con respecto al periodo precedente de 1960 a 2011
- Gráfico I.19 Crecimiento acumulado del parque de vivienda y de la población durante el periodo 1950-2011 (1950=100)
- Gráfico I.20 Número de viviendas no principales en España de 2001 a 2017
- Gráfico I.21: Número de viviendas según su uso en España, 1991-2011
- Gráfico I.22: Evolución del porcentaje de vivienda vacía sobre el total en Europa desde 1990 a 2011
- Gráfico I.23: Distribución de las viviendas en España por su uso en porcentajes, 1970-2011
- Gráfico I.24: Las 15 provincias con mayor porcentaje de viviendas vacías en 2011
- Gráfico I.25: Evolución del *stock* de viviendas nuevas sin vender, 2005-2017
- Gráfico I.26: Número de unidades de viviendas nuevas vacías y proporción sobre las terminadas desde 2008
- Gráfico I.27: Motivos por los que el stock de vivienda nueva no se vende en 2017

Gráfico I.28: Parque de viviendas principales por tipo de tenencia en España, de 1970-2017, en porcentaje

Gráfico I.29 Número de viviendas ofertadas en alquiler en España por Comunidades Autónomas en 2017

Gráfico I.30: Motivos por los que los inquilinos prefieren alquilar a comprar una vivienda en España en el año 2015

Gráfico I.31 Número de viviendas terminadas y Precio medio por metro cuadrado de vivienda (último trimestre del año) en España, desde el año 1991 al 2016.

Gráfico I.32. Tasa de incremento anual en el precio medio por metro cuadrado de vivienda y el número de viviendas terminadas en España, desde el año 1991 al 2016

Gráfico I.33: Porcentaje de créditos a empresas del sector inmobiliario sobre el total de sectores económicos, de 1996 a 2016

Gráfico I.34: Evolución de los precios de la vivienda según el Ministerio de Fomento (precio medio por metro cuadrado primer trimestre de cada año), 2000-2018

Gráfico I.35: Evolución de los precios de la vivienda según Fotocasa (precio medio por metro cuadrado primer trimestre de cada año), 2001-2018

Gráfico I.36: Evolución de los precios de la vivienda según Tinsa (precio medio por metro cuadrado primer trimestre de cada año), 2001-2017

Gráfico I.37: Variación interanual de precios de las viviendas, euros por metro cuadrado, según Ministerio de Fomento, Instituto Nacional de Estadística y Fotocasa de 2004 a 2017

Gráfico I.38: Variación interanual del precio de la vivienda 2001-2017, en términos reales del primer trimestre de cada año

Gráfico I.39: Evolución de los precios de la vivienda en porcentaje de 2007 a 2016, diferenciando vivienda nueva y usada. (Tasa de variación interanual, primer trimestre de cada año)

Gráfico I.40: Precios reales de la vivienda, primer cuatrimestre del año 1995-2008 (1995=100)

Gráfico I.41: Evolución de los precios reales de la vivienda en países europeos, 2009-2017.

Gráfico I.42: Evolución de los precios de vivienda en España en comparación con la zona euro (Tasa media anual de cambio) desde 2006 a 2017

Gráfico I.43: Variación del Índice de costes de la construcción, 2005-2016, año base: 2010

Gráfico I.44: Evolución de los precios de la vivienda libre y de la vivienda protegida en España, 2006-2017. (Tasa anual de variación)

Gráfico I.45: Índice General de Precios de la Vivienda Libre e IPCA del alquiler, datos primer trimestre de 2007 a 2017

Gráfico I.46: Precio medio del alquiler euro por metro cuadrado en España durante primer trimestre año, 2007-2017

Gráfico I.47: Renta media mensual de alquiler en Europa, 2014

Gráfico I.48: Variación anual de precios de alquiler y compraventa por metro cuadrado en Málaga capital de 2007 a 2017

CAPITULO II. LAS POLITICAS PÚBLICAS DE VIVIENDA EN ESPAÑA

Grafico II.1: Evolución del uso del parque de viviendas en España 1950-2011

Gráfico II.2: Número de viviendas libres y protegidas construidas en España, 1991-2017

Gráfico II.3: Número de viviendas libres y protegidas construidas en España, 1991-2017

Gráfico II.4. Comparación entre beneficios fiscales y ayudas directas 2008-2016, en miles de euros.

Gráfico II.5: Gasto público en vivienda, 1997-2016, en porcentaje respecto al PIB

Gráfico II.6: Gasto en Acceso a la Vivienda y Fomento a la edificación por Comunidad Autónoma, euros per cápita de 2008 a 2013

Gráfico II.7: Gasto en vivienda y urbanismo por habitante de las entidades locales según Comunidades Autónomas en 2012

Gráfico II.8: Gasto en vivienda y urbanismo por habitante de los Ayuntamientos según tamaño de los municipios en 2012

Gráfico II.9: Evolución del Gasto en Vivienda en España comparado con la UE27, (En porcentaje respecto al gasto público total), de 2003 a 2016

CAPÍTULO III. FACTORES QUE INFLUYEN EN LA VIVIENDA EN ALQUILER.

METODOLOGIA Y DETALLE.

Grafico III.1 Evolución del porcentaje que representa cada tipo de alojamiento desde el año 2007 al 2016 en España

Gráfico III.2. Tasa de variación interanual llegada de turistas extranjeros por Hoteles y Viviendas en alquiler por comunidades autónomas de Enero-mayo 2016 a 2017

Gráfico III.3 Evolución de la tipología de alojamientos turísticos en España desde 2010 a 2017

Grafico III.4: Parque de Viviendas principales, secundarias y vacías en Málaga, Costa del Sol Occidental y Costa del Sol Oriental desde 1991 a 2011

Gráfico III.5: Plazas de establecimientos hoteleros y similares en la Costa del Sol Occidental, Área Metropolitana de Málaga y Costa del Sol Oriental desde 1991 a 2011

Gráfico III.6 Número de viviendas nuevas en stock en España desde 2005 a 2017

Gráfico III.7: Número de viviendas no principales en España de 2005 a 2016

Gráfico III.8: Estructura de precios ofertados por apartamento por temporadas en euros temporada 2017

Grafico III.9: Configuración de los clientes finales de la empresa Novomálaga por origen geográfico en 2017

Gráfico III.10: Porcentaje por segmentación de edad y por motivación de clientes de Novomálaga

Gráfico III.11. Evolución construcción viviendas protegidas por décadas desde 1951 a 2010

Gráfico III.12: Porcentaje de viviendas protegidas sobre el total construidas 1994-2017

Gráfico III.13: Porcentaje de viviendas protegidas con calificaciones definitivas sobre las viviendas totales terminadas entre el 1991 y el 2014

Gráfico III.14: Evolución de las transacciones de viviendas protegidas en España (2004-2017).

Gráfico III.15: Evolución del porcentaje de transacciones de viviendas protegidas sobre el conjunto de las transacciones de viviendas totales en España (2004-2017).

Gráfico III.16: Porcentaje de vivienda de protección social en alquiler sobre el conjunto de las viviendas protegidas (según calificación provisional) de 2005 a 2016.

Gráfico III.17: Porcentaje de viviendas protegidas en alquiler sobre el conjunto de viviendas terminadas en España (según calificaciones provisionales).

Gráfico III.18: Evolución del número de viviendas construidas de carácter social para alquiler y para venta, de 2008 a 2016.

Gráfico III.19: Régimen de tenencia del parque de viviendas principal en Europa 1980

Gráfico III.20: Régimen de tenencia del parque de viviendas principal en Europa 2008

Gráfico III.21: Parque de viviendas en Viena por régimen de tenencia en 2011

Gráfico III.22: Los tipos de interés de intervención del Banco Central Europeo y del Banco de España (1995 -2017)

Gráfico III.23: Rentabilidad bruta por alquiler en España, en porcentaje 2000-2017

Gráfico III.24: Patrimonio en miles de euros de los fondos de Inversión Inmobiliaria en España de 2000-2017

Gráfico III.25: Patrimonio en miles de euros de los Sociedades de Inversión Inmobiliaria en España de 2000-2016

Gráfico III.26: Porcentaje del saldo de los Títulos Hipotecarios sobre el saldo total de crédito en España, 2004-2017.

Gráfico III.27: Fuentes de financiación de las entidades financieras (Mix de financiación) en España en porcentaje en el año 2017

Gráfico III.28: Emisiones de bonos de titulización en millones de euros, 1998-2016

Gráfico III.29: Principales empresas Servicers en España en 2015, por volumen gestionado

Gráfico III.30: Porcentaje de participación de fondos de inversión extranjera en Servicers españoles en 2016

Gráfico III.31: Sociedades de Inversión Inmobiliario creadas desde 2013 en España

Gráfico III.32: Distribución porcentual de las Socimis que cotizan en el MAB por tipo de activo invertido en 2017

Gráfico III.32: Distribución de Activos gestionados de las principales Socimis en 2015

Gráfico III.36: Tipología de activos gestionados por las Socimis que cotizan en el mercado continuo en España en 2016.

Gráfico III.37: Distribución de sectores donde invierten las Socimis que cotizan en el mercado continuo por rendimiento económico en 2015

Gráfico III.38: Ahorro anual de los hogares en relación a la renta disponible neta de 1994 a 2017

Gráfico III.39: Plazo medio de las hipotecas concedidas, 2000-2017

Gráfico III.40: Cuota mensual en euros por hipoteca media, 1999-2017

Gráfico III.41: Tipo de interés medio en préstamos hipotecarios, 1999-2017

Gráfico III.42: Esfuerzo Teórico anual bruto de las familias para adquirir una vivienda en porcentaje, 1999-2017

Gráfico III.43: Precio de la vivienda sobre la renta bruta disponible del hogar, 2000-2107

Gráfico III.44: Porcentaje del importe de crédito dedicado al sector de la construcción sobre el total de 1994 a 2016.

Gráfico III.45: Porcentaje de créditos a empresas del sector inmobiliario sobre el total de sectores económicos, de 2002 a 2017

Gráfico III.46: Préstamos concedidos a familias para adquisición y rehabilitación de viviendas sobre el total de préstamos concedidos a hogares en porcentaje de 2000 a 2017

Gráfico III.47: Evolución crecimiento anual concesión del crédito hipotecario en España en porcentaje, 1998-2017

Gráfico III.48: Importe de préstamos hipotecarios concedidos en millones de euros, 1998-2017

Gráfico III.49: Beneficios anuales de las entidades financieras españolas, 2002-2017

Gráfico III.50: Ratio de morosidad en la banca española de 1998 a 2017. (Créditos dudosos como porcentaje del total de crédito a otros sectores residentes)

CAPITULO IV. METODOLOGIA, RECEPCION Y TRATAMIENTO DE DATOS

INTRODUCCIÓN

La importancia económica y social de los sectores turísticos e inmobiliario, ha sido una de las cuestiones más discutidas en los últimos años en nuestro país, no sólo en los ámbitos académicos, sino también en el debate político y mediático actual, como consecuencia de su influencia en la marcha de la economía en general, y en su aportación al bienestar, convivencia social, sostenibilidad, empleo, inversión empresarial y capacidad recaudatoria en beneficio de las haciendas públicas.

Estos son sectores capaces de impulsar toda la economía del Estado, movilizándolo grandes recursos humanos y financieros, cuyas necesidades productivas generan demanda de empleo, bienes y servicios de otros sectores económicos; así como expectativas de beneficios en forma de rentas de trabajo, rentas de capital e ingresos fiscales.

Pero frente a estas cuestiones, obvias por sí mismas, cabe plantear las primeras matizaciones y los distintos puntos de vista. Estas se relacionan con tres aspectos principales:

- El peso relativo de estos sectores y sus variables en el conjunto de la economía. Es decir, el grado de dependencia de toda la economía con dos sectores, que puede ir desde ser importante pero equilibrado y complementario a otros sectores productivos; o bien, llegar a ser hegemónico y demandante de la mayor parte de los recursos materiales y humanos.
- La actitud del sector público y las instituciones hacia estos, donde también se puede contemplar distintos grados de compromiso; desde la existencia o no, de controles y planificación estratégica; su nivel de promoción y apoyo; los sectores sociales beneficiados y perjudicados; la apuesta por la diversificación o el monocultivo industrial; así como la estructura recaudatoria y política de gasto público.
- Los efectos que un determinado modelo de desarrollo turístico y económico en general, está teniendo sobre el bienestar de los ciudadanos residentes en nuestro Estado y la sostenibilidad de sus recursos naturales

El resultado de entender y de optar por las diversas alternativas que pueden generarse sobre estos tres planteamientos principales, hacen que la estructura económica y social del país se comporte de manera radicalmente diferente. Son decisiones políticas y económicas las que acaban determinando cual es la estructura económica y social que se impone en un país, y no el devenir natural de los acontecimientos, o la fuerza de la naturaleza.

Esta perspectiva de intencionalidad y elección por parte de los poderes públicos hacia un determinado modelo, nos sirve para el caso de estudio de esta investigación; la formación y desarrollo de los factores que desde el sector turístico están influyendo en el acceso a la vivienda para la ciudadanía, y las consecuencias que están teniendo en la economía y sociedad actual.

Estamos ante un fenómeno de una enorme trascendencia, ya que determinar su influencia puede permitir evaluar y establecer en qué medida la existencia de un modelo extensivo y liberalizador de la actividad turística residencial acaba concluyendo en un nivel de bienestar en nuestro país, por la vía de dificultar el acceso a la vivienda residencial; y en la competición y disponibilidad de recursos naturales, en un contexto de empeoramiento de condiciones económicas para la mayoría de la población española.

Desde el año 2014 se está observando un progresivo incremento del nivel de precios de compraventa y alquiler de viviendas, así como en la construcción de nuevos inmuebles en los principales centros urbanos y turísticos del país, con una mayor actividad de compraventa e inversión inmobiliaria.

Coincide en el tiempo con un incremento de la actividad turística, que abarca todas sus magnitudes, como el número de turistas recibidos, el gasto total o el número de pernoctaciones realizadas, el incremento de la inversión en instalaciones hoteleras sólo por poner algunos ejemplos.

Estos crecimientos comportan efectos económicos beneficiosos por la vía de mayores necesidades de empleo, mayor actividad empresarial, nuevas vías de inversión para ahorradores e incremento de la riqueza de los propietarios de inmuebles, en un contexto económico donde no existen alternativas claras en otros sectores donde poder desarrollar proyectos empresariales consolidables en el futuro, convirtiéndose el turismo y el sector inmobiliario en los principales receptores de emprendimiento e inversión mayorista.

Pero al mismo tiempo genera efectos negativos, ya que al incrementarse los precios, los ciudadanos con necesidad de alojamiento residencial tienen que emplear más recursos económicos para acceder al mismo, sea en propiedad o en alquiler. Por otro lado, también se produce una reacción adversa por parte de los residentes de los centros urbanos que ven alterada su forma de vida y la disposición de recursos naturales y espacio público, que pasa a dirigirse en beneficio de los visitantes que disfrutan de la actividad turística.

La vinculación entre sector turístico y sector inmobiliario, y finalmente la influencia de estos en la economía y sociedad no es actual, desde los años cincuenta del pasado siglo XX se observaba una clara interrelación entre estos elementos, que en todo caso acababan generando periodos de prosperidad económica que terminaban abruptamente en caídas de actividad, desempleo, cierre de empresas y pérdida de bienestar para la ciudadanía, en definitiva se generaban burbujas inmobiliarias que estallaban con claros perjuicios sociales; lo que debe de hacernos atender la posibilidad de que pudiera ocurrir lo mismo en estos momentos, de tal manera que pudiéramos estar inmersos en una burbuja inmobiliaria con los riesgos que eso supone.

En los últimos años esta vinculación queda representada por la aparición de las viviendas turísticas vacacionales, inmuebles ubicados en zonas residenciales pero

destinados a alojamiento turístico, que ha revolucionado la forma de alojarse del turista con los mismos conceptos que lo hizo anteriormente en el sector del transporte las líneas aéreas de bajo coste, ofreciendo un producto de menor precio con un servicio menos completo que el ofrecido por las formas tradicionales como los hoteles y apartamentos turísticos, lo que facilita mejores perspectivas de viajes a los turistas potenciales que necesitan menos recursos económicos para viajar.

Su repercusión en la economía es muy importante, y el debate sobre sus efectos, naturaleza y normas regulatorias a aplicar es una constante en los últimos años. Desde el sector del alojamiento turístico, en el que formas tradicionales del mismo como hoteles y apartamentos turísticos se ven afectados por la irrupción de esta nueva competencia con normas y sistemas reguladores muy diferentes y laxos respecto a los que ellos soportan; hasta la consideración de sus canales de distribución por internet como economía colaborativa o economía capitalista sin más; pasando por las consecuencias sociales y urbanas de su expansión.

Pero además, esta forma de negocio, y sus perspectivas de beneficio han atraído a inversores de todo tipo, que han dedicado sus recursos financieros a adquirir inmuebles con la finalidad de explotarlos para alquiler vacacional, con mejores rendimientos económicos que otras formas de inversión alternativas, mejores incluso que las percibidas en el alquiler residencial de larga duración.

En cualquier caso esta tesis plantea una investigación que pretende exponer, cuestionar y plantear con datos, las consecuencias sociales para la ciudadanía de un elemento que forma parte de una serie de factores que pueden influir en la carestía en el acceso de la vivienda; al fin y al cabo una investigación social debe de tener la visión de mostrar una realidad social imperfecta y cuáles son, desde un punto de vista doctrinal sus posibles soluciones prácticas.

Concretamente, la subida del precio del alquiler residencial y las dificultades de encontrar una vivienda de este régimen, es una realidad social incuestionable para miles de personas de nuestro país; por ello averiguar las causas de esta supone un punto de partida imprescindible para lograr conclusiones que mejoren su accesibilidad, permitiendo una sostenibilidad de recursos públicos y naturales en las ciudades que presentan este fenómeno, considerando la actividad turística como uno de sus principales factores de estudio.

A pesar de que la relación entre el turismo y el sector de la construcción cuenta con una larga tradición en la doctrina académica, no debe de considerarse como único factor influyente de la realidad plasmada hasta el momento. Existen otras consideraciones económicas, financieras y sociales que también lo hacen y que deben de ser estudiadas con el fin de obtener el peso cuantitativo que cada una de ellas aporta al fenómeno en su conjunto.

Dentro de estas, destaca especialmente la actitud del sector público en todos sus niveles y administraciones. La política fiscal, tributaria, monetaria y financiera ha facilitado el desarrollo de la actividad inmobiliaria y turística, y su papel preponderante

en la economía del país, con una orientación liberalizadora de dejar hacer, reduciendo a un papel marginal la acción de provisión de viviendas públicas y aprobando medidas legislativas que facilitaban la actividad de los agentes inmobiliarios.

Por tanto, se hace necesario determinar si la actuación de las administraciones públicas han contribuido a este incremento de precios y a sus consecuencias sociales y medioambientales, mediante políticas públicas que intentaban lograr una serie de objetivos económicos y políticos; determinando si el Estado ha intervenido o debe de intervenir en el sector inmobiliario y turístico, y además como debe de ser esta intervención, con qué finalidad y a quien debe de beneficiar.

El primer punto de partida para llegar a una conclusión suficientemente documentada y rigurosa, ha sido la obtención de datos aportados por las bases de datos de instituciones públicas nacionales y europeas, principalmente; y por empresas y asociaciones privadas relacionadas con el sector. Las fuentes de información han sido formales y publicadas, destacando las que detallo a continuación.

En el caso de las administraciones públicas españolas, las bases de datos que han suministrado información relevante son las siguientes: el Instituto Nacional de Estadística, incluyendo sus estadísticas, anuarios y encuestas; el Ministerio de Fomento, departamento del gobierno sobre el que recae la política de vivienda, con amplias estadísticas que se recogen resumidas en los Observatorios de Vivienda y Suelo; el Ministerio de Hacienda y la Dirección General de Tributos a él adscrita, con sus memorias y estadísticas de recaudación fiscal; el Banco de España con sus informes anuales, síntesis económicos y boletines económicos; informes anuales de la Agencia Tributaria; informes de la Comisión Nacional del Mercado de Valores; e informes monográficos del Observatorio Vasco de la Vivienda; estadísticas de la encuesta de movimientos turísticos en fronteras del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo; y el Área de Turismo y Promoción de la ciudad de Málaga del Ayuntamiento de Málaga.

En cuanto a fuentes internacionales, Eurostat dispone de una amplitud de información relacionada con la vivienda en varios parámetros, destacando los relacionados con cuestiones de índole social y estadística en el territorio de la Unión Europea, y los informes del Housing Europe's Observatory

Por último entre el sector privado existen empresas y asociaciones profesionales, que suministran datos relevantes, como la inmobiliaria Fotocasa; los informes y estadísticas de la Asociación Hipotecaria Española; los informes de la Asociación de Empresas Constructoras y Concesionarias de Infraestructuras; la base de datos elaboradas por la entidad sin ánimo de lucro, Barómetro Social; informes anuales de la Confederación Española de Asociaciones de Fabricantes de Productos de Construcción; los datos recopilados por el diario Expansión en Datosmacro; los datos proporcionados por la herramienta colaborativa Inside Airbnb; los datos obtenidos en la empresa Airbnb; y por último los informes aportados por las empresas tasadoras de viviendas como Tasaciones Inmobiliarias S.A.

Con los datos aportados, junto a los análisis considerados en la referencia bibliográfica incluida al final, se ha desarrollado una labor de investigación, de la que también forma parte esta introducción, y que está formado por cuatro capítulos, a los que le sigue la conclusión final por capítulo y de todo el conjunto.

En el primer capítulo se define el concepto básico de vivienda y su naturaleza poliédrica, especialmente por su carácter social y económico, analizando las características que definen las dos facetas que tiene la vivienda. Se detallan las tipologías existentes de viviendas, y su evolución más reciente. Se muestran las viviendas construidas y en existencia, diferenciando principalmente su régimen de tenencia y su uso; relacionándola con la población, los hogares y las necesidades de habitabilidad de todos ellos; terminado por la evolución de su nivel de precios y los factores explicativos del mismo.

En primer lugar se habla del derecho a la vivienda, haciéndose una definición sobre que es la vivienda para el ser humano, cuales son las necesidades vitales que cubre y el esfuerzo necesario para disfrutarla; y cuál es su consideración para este, además de la de ser un bien económico presente en un mercado. Partiendo de esta consideración social, los poderes públicos justifican su presencia e intervención en el mercado de vivienda en la búsqueda de unos objetivos de eficiencia y equidad.

Se perfilan las diferencias de la estructura del parque de viviendas español respecto a los países centrales europeos, y las peculiaridades que encontramos en el mismo, principalmente en régimen de tenencia, vivienda secundaria y vivienda vacía.

En el caso de la evolución de precios, se puede apreciar la existencia de distintos factores que influyen en este, y que por el lado de la oferta la convierte en inelástica, cuestión de transcendencia para entender el comportamiento de las burbujas inmobiliarias.

En el capítulo II, se abordan las políticas públicas seguidas en España desde principios del siglo XX hasta la actualidad, y como estas han contribuido a determinar las características finales del parque de vivienda del país. Se relacionan los motivos que justifican la intervención del Sector Público en materia de vivienda, y que administraciones pueden hacerlo y porqué. Con ello, se pretende estudiar los elementos institucionales que tuvieron influencia en la estructura del parque de viviendas español, y en el crecimiento del sector de la construcción.

Se distinguen los distintos tipos de políticas que se pueden implementar, pero que a lo largo del tiempo, a pesar de los matices que siguen en política económica los distintos gobiernos, no han cambiado las grandes líneas maestras que guían la política de vivienda como facilitadora del crecimiento económico general.

En el caso de nuestro país, las distintas administraciones territoriales en las que se divide el sector público español, asumen una serie de competencias, reservadas constitucionalmente, para hacer efectivo ese derecho a la vivienda reconocido

anteriormente. Estas competencias se materializan en tres posibles tipos de actuaciones.

Las dos primeras son la actividad administrativa de limitación y la actividad de prestación, que se detallarán en el capítulo III como factor específico que influye en el parque y precio de la vivienda en alquiler.

La última actividad, que si se muestra en este capítulo, es la actividad de fomento de la vivienda, que incluye las ayudas indirectas tributarias y las ayudas directas de política fiscal, concedidas a los ciudadanos para abaratar el acceso a la vivienda en propiedad o alquiler, y que permiten abaratar el coste de adquisición o arrendamiento del mismo. Se analiza los efectos de estas ayudas, sus beneficiarios y las consecuencias de apostar por este tipo de gasto público.

Respecto al capítulo III, se hace referencia a los factores que influyen en el precio y parque de la vivienda en alquiler residencial. Para llegar a enumerar esos factores, se recurre al método Delphi, basado en reuniones de expertos que delimitan el objeto de investigación con opiniones fundamentadas de la materia objeto de estudio. Se justifican los motivos de emplear este método y las conclusiones obtenidas, que determinan los siguientes epígrafes del capítulo, puesto que son los factores recogidos por los expertos los que se estudian en el resto del capítulo.

Así en el epígrafe 2 del capítulo, se destaca el papel de la vivienda turística vacacional en la demanda y el nivel de precios de las viviendas residenciales en alquiler. Además de definirla, realizar una descripción de su evolución histórica en España, y enumerar los factores que influyen en su demanda; se describe como ha sido su evolución en los últimos años, en volumen total y por ubicación geográfica, con la finalidad de ver si su crecimiento es homogéneo en todo el territorio nacional, o por el contrario presenta alguna heterogeneidad por tipo de población y por la importancia del sector turístico en su ubicación.

Asimismo se detalla la legislación que las regula, y como esta puede influir en su desarrollo, para a continuación hacer un inciso en la figura de las empresas de gestión de alquiler turístico vacacional, empresas que nacen con el crecimiento de estas y que proporcionan una gestión empresarial para aquellos propietarios de viviendas sin experiencia en el sector.

Tras esta parte expositiva, los últimos puntos del epígrafe 2 analizan las consecuencias que este tipo de viviendas está teniendo sobre el entorno urbano y el parque de viviendas en general de las ciudades que están viendo crecer este tipo de inmuebles, y que está siendo denunciado por diversos agentes sociales y por investigadores sociales como agente promotores de gentrificación y turistificación, es decir como factor que promueve el traslado de población de menor recursos de las zonas centrales de la ciudad a la periferia, por el encarecimiento y reducción de parque de viviendas disponibles para residir en largas temporadas.

Se incluye aquí dos puntos referidos a la influencia de la vivienda turística vacacional en el precio y en la disponibilidad de vivienda en alquiler residencial de larga temporada, para lo que se emplea análisis y estudios empíricos realizados en las principales ciudades del mundo, y en los datos proporcionados de renta disponible de los ciudadanos, precios de alquiler y número de viviendas ofertadas disponibles en las administraciones públicas y empresas del sector.

En el epígrafe 3, se estudia la provisión de viviendas públicas, en principio diseñadas para las capas menos favorecidas de la sociedad, y que se corresponde con la actividad de prestación o servicio público de vivienda. En este caso las administraciones públicas intervienen de forma directa aportando viviendas accesibles, con precios menores a los de mercado y con facilidad en la financiación necesaria para adquirirlas. El objetivo de estas actuaciones responden a dos criterios: uno social, cubriendo necesidades para individuos no atendidas por el mercado; y en segundo lugar, respaldar la actividad económica del país en momentos de disminución y atonía de la demanda agregada general.

Se define que es la vivienda protegida, cuantas se ha producido, y su tipología. A partir de ahí, se hace una detallada relación de los planes de vivienda aprobados en España, desde la época franquista hasta la actualidad, en los que se puede contemplar los cambios producidos a lo largo del tiempo, así como los elementos comunes en todos ellos.

Se analiza también la política de vivienda pública en los países de la Unión Europea, mostrando las diferentes alternativas con las que sus gobiernos han afrontado la necesidad de cubrir las necesidades de viviendas de sus conciudadanos, y los diversos modelos reconocidos, basados entre otros en la promoción de determinados regímenes de tenencia, y como estos se han ido modulando con el tiempo, prestando especial atención a la labor realizada en la ciudad austriaca de Viena, considerada ejemplo paradigmático en Europa de política de prestación de vivienda pública eficiente y justa.

En cuanto al epígrafe 4, se muestra la actividad administrativa de limitación, destacando por encima de todas las leyes de alquiler, cuya influencia sobre el mercado de la vivienda se evalúa haciendo un recorrido histórico de todas las leyes aplicadas en nuestro país desde la época franquista, con unos objetivos y características que se comparan con la existentes en otros Estados Europeos, con orientación muy diferente.

En el epígrafe 5 del capítulo se hace mención a la influencia que está teniendo en la demanda de vivienda y su precio, la llegada de capitales provenientes de inversores, nacionales o extranjeros, minoristas o mayoristas, en búsqueda de rentabilidades mayores a las obtenidas en otras fuentes de inversión, cuantificando volúmenes totales y tasas de rendimiento.

Respecto al epígrafe 6, se hace referencia a la actividad de las empresas y sociedades de inversión inmobiliaria, elemento que irrumpe en el mercado inmobiliario en los últimos años, principalmente dirigido por capital anglosajón, y que



supone una novedad como factor participante en el crecimiento del sector respecto al producido en periodos anteriores de nuestra historia. Estas empresas cuentan con un gran conocimiento y experiencia en el mercado inmobiliario internacional, siendo los primeros que apostaron por el sector en el momento en que este se encontraba con los niveles de precio y demanda más bajos, teniendo actualmente el protagonismo en la actividad promotora inmobiliaria.

Finalmente, el epígrafe 7 muestra la importancia que tiene el sector financiero en el sector turístico e inmobiliario, como proveedor de fondos necesarios para poder adquirir viviendas, destacado sus elementos esenciales que influyen en la financiación como los plazos, criterios y costes, así como cual es la coyuntura actual y el peso que en la rentabilidad de las entidades bancarias tiene la actividad crediticia inmobiliaria.

En el capítulo IV se pasa a la parte de análisis empírico de la tesis, partiendo de un primer epígrafe donde se justifica el motivo del empleo de una encuesta como método científico adecuado para el objeto de estudio, enunciando todas las fases que se han empleado en el mismo, y los criterios de selección de los individuos de la muestra, basados en la posesión de un amplio conocimiento del tema objeto de estudio desde distintas perspectivas.

Los datos obtenidos son tratados con técnicas econométricas, lo que permite sacar conclusiones basadas en los perfiles socioeconómicos de la muestra y las relaciones y generalizaciones detectadas en las respuestas.

De esta manera, este último capítulo termina las etapas fijadas en esta tesis, que parten de la exposición de la realidad turística e inmobiliaria española, para seguir con las variables objeto de estudio obtenidas por los paneles de expertos, y por último la toma y el tratamiento de datos de carácter cuantitativo, proveniente de un público más amplio.

La investigación culmina con la presentación de una serie de conclusiones generales y por capítulos, así como una relación de las fuentes bibliográficas documentales empleadas.

CAPÍTULO I. DEFINICIÓN DE VIVIENDA Y SU DERECHO. APROXIMACIÓN AL PARQUE Y PRECIO DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA



Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

CAPÍTULO I. DEFINICIÓN DE VIVIENDA Y SU DERECHO. APROXIMACIÓN AL PARQUE Y PRECIO DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA

1. Definición de Vivienda

El elemento esencial objeto de estudio en esta tesis doctoral es la vivienda, por lo que se hace necesario realizar una definición precisa de la misma, comprendiendo sus elementos constitutivos esenciales; y un recorrido que incluya todos los aspectos que permitan ubicarla como bien relacionada con el ámbito turístico.

La vivienda se considera es un objeto poliédrico, como consecuencia de los diversos elementos que pueden ser determinantes en su definición. A sus características propias como realidad física, también hay que considerar otras relativas a su localización, su estatus jurídico, y las que conciernen a su utilización (Vinueza 2007, p.11).

Una definición elemental, considera la vivienda como una porción de espacio urbano de uso privado, destinada a ser usada como alojamiento de un hogar. Es un espacio imprescindible para llevar una vida digna como ser humano, y para lograr la socialización y fraternidad de las personas.

Desde un punto de vista más formal, el Instituto Nacional de Estadística la define como: *“Recinto estructuralmente separado e independiente que, por la forma en que fue construido, reconstruido, transformado o adaptado, está concebido para ser habitado por personas o, aunque no fuese así, constituye la residencia habitual de alguien en el momento censal. Como excepción, no se consideran viviendas los recintos que, a pesar de estar concebidos inicialmente para habitación humana, en el momento censal están dedicados totalmente a otros fines, por ejemplo, los que estén siendo usados como locales.*

Un recinto se considera separado si está rodeado por paredes, muros, tapias, vallas..., se encuentra cubierto por techo, y permite que una persona, o un grupo de personas, se aíslen de otras, con el fin de preparar y consumir sus alimentos, dormir y protegerse contra las inclemencias del tiempo y del medio ambiente. Se considera independiente si tiene acceso directo desde la calle o terreno público o privado, común o particular, o bien desde cualquier escalera, pasillo, corredor..., es decir, siempre que los ocupantes de la vivienda puedan entrar o salir de ella sin pasar por ningún recinto ocupado por otras personas” (Instituto Nacional de Estadística 2001).

Pero la vivienda es también un activo económico, que permite, de dos formas principales, generar riqueza para sus propietarios cuando no usan la vivienda como alojamiento propio: obtención de rentas de alquiler e, incluso si las mantienen desocupadas, la consecución de una plusvalía por la diferencia entre el valor de compra y el valor de venta, que se consigue tras una revalorización de la misma a lo largo del tiempo. Pero también cuando un hogar adquiere una vivienda para satisfacer sus necesidades de alojamiento permanente (vivienda principal) o temporal (vivienda secundaria) está practicando una forma de ahorro y realizando una inversión.

La calidad de la vivienda como oferta ante la necesidad de alojamiento o como expectativa de inversión vendrá en buena medida determinada por sus atributos fundamentales (Vinuesa 2007, p.13):

- Localización, a ámbitos territoriales concretos, delimitados por criterios de estructura urbana o de funcionalidad.
- Antigüedad o año de construcción-renovación, que se relaciona con el estado de conservación, con el equipamiento de que dispone y con ciertos rasgos tipológicos.
- Estado de conservación, referida a las condiciones de habitabilidad necesarias para cubrir las exigencias mínimas de seguridad y salubridad.
- Superficie, expresada en metros cuadrados por persona, que puede dar lugar a situaciones de hacinamiento o de disfuncionalidad más o menos severas.
- Número de habitaciones, característica complementaria a la superficie, otra forma de considerar el tamaño de la vivienda, útil para estimar su adecuación a diferentes tipos de hogares.
- Tipo de edificio, que permite establecer tipologías (viviendas colectivas, en altura, unifamiliares, aisladas, adosadas...). Sin relevancia en la función de alojamiento, puede dar lugar a productos muy diferentes capaces por sí mismos de segmentar la demanda. También suponen diferentes tipos de impacto territorial.
- Equipamiento, constituido por el conjunto de elementos de la vivienda y del edificio (agua, luz, baño, calefacción, piscina, robótica...).
- Régimen de cesión, en la que la vivienda puede estar disponible para su propietario o para un hogar que alquila su utilización. También hay otras situaciones distintas y minoritarias como, las cesiones gratuitas entre familiares.
- Régimen de protección, pueden ser libres, si no están sujetas a algún régimen de ayudas o subsidios, y protegidas cuando su construcción o su rehabilitación se ha realizado con ayudas públicas en el marco de políticas de vivienda y, por ello, sujetas a unas determinadas restricciones de uso, de cesión y de precio.
- Tipo de propietario, en la que los propietarios pueden ser los propios hogares que las ocupan; hogares que ya no pueden ocuparlas; hogares ahorradores; hogares inversores; empresas que buscan obtener rentas de alquiler; instituciones públicas que implementan políticas de vivienda a través de su propio parque.
- Precio, el precio de la vivienda es la resultante de todos los anteriores factores pero también es muy sensible a las estrategias de la especulación urbanística y financiera. Cíclicamente experimenta intensas fases alcistas pero es resistente a los ajustes a la baja. En los periodos de fuertes subidas de los precios, gana protagonismo el carácter de la vivienda como activo económico frente a su condición de alojamiento o bien de uso. Actúa directamente como filtro, segmentando la demanda.

Por tanto la vivienda cumple con dos características principales que la diferencia de otros bienes económicos sujetos a explotación, es un bien de capital

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

susceptible de obtener beneficios a través de rentas periódicas o mediante plusvalías derivadas de su revalorización, y al mismo tiempo es un bien imprescindible para desarrollar nuestras vidas, con el que ejercer uno de nuestros derechos fundamentales como seres humanos: el alojamiento.

La preferencia que la sociedad establezca sobre cuál de las dos características debe prevalecer, a través del poder político y la actividad empresarial, será la que determine el impacto socioeconómico que la vivienda tenga sobre la ciudadanía.

Como se verá, si se opta por priorizar el concepto de vivienda como bien económico, se podrá garantizar efectos positivos en la economía de un país, por la vía de la dinamización de la inversión y la generación de riqueza y empleo para determinados sectores, pero a costa de arriesgarse de empobrecer a otros por el encarecimiento de una de las necesidades básicas del ser humano.

Si se opta, por el contrario, por considerar la vivienda como una bien de primera necesidad humana, se deberá contar con una estructura económica diversificada, pero a cambio se solventará el acceso a la misma con un mínimo de garantías para toda la ciudadanía.

Habrá que ver en qué punto puede situarse una posición de equilibrio entre ambas consideraciones.

Respecto a la vivienda turística vacacional, esta tiene un claro componente económico, puesto que no ofrece servicios de residencia habitual, pero habrá que estudiar hasta qué punto influye en todo el resto del parque de viviendas, y por tanto en la consideración de la vivienda como bien social.

2. La naturaleza de la vivienda.

Una vez definida con sus elementos constitutivos el concepto básico de vivienda, conviene establecer porque es importante esta para los seres humanos, y que derechos representa, determinando si efectivamente se trata de un derecho básico para el desarrollo de una vida digna.

Esta determinación permitirá comprobar si es posible que su carácter de bien económico sea capaz de convivir con este posible carácter de derecho humano. En ese caso, si su consecución es un objetivo social a alcanzar, tendremos que ver si la existencia y proliferación de la vivienda vacacional en alquiler, está ocasionando alguna incidencia al acceso a la vivienda en entornos urbanos como el de Málaga.

Desde un punto de vista estrictamente económico, una vivienda es un bien cuya finalidad, por un periodo de tiempo, es el alojamiento que produce. Pero la vivienda, es mucho más que un simple bien económico, tiene además la consideración de bien social, y por tanto esencial para el desarrollo de una vida digna en el ámbito personal y familiar; además de ser un elemento decisivo en la integración y cohesión social de los seres humanos en los entornos urbanizados en los que conviven.

Por tanto, y respondiendo a su carácter poliédrico que hemos visto en su definición, la vivienda tiene un carácter mercantil, en cuanto que es una mercancía capaz de ponerse en un mercado (inmobiliario) y estar sometido a las fuerzas que dinamizan su oferta y su demanda. Es un bien que se puede vender, comprar, alquilar o ceder, tiene precio y este varía a lo largo del tiempo, y genera flujos de inversión por parte de ahorradores y personas con excedentes de capital en busca de rentabilidades.

Al mismo tiempo es un bien que cumple la misión de dar cobertura a una de las necesidades más básicas y elementales del ser humano: el alojamiento y el espacio necesario para crear un hogar familiar. Esta es una necesidad preferente, cuyo derecho se justifica en la necesidad de poder llevar una vida digna, con seguridad y equilibrio en la que poder desarrollar una vida familiar adecuada.

Por estos motivos, es necesario definir con precisión que es el derecho a la vivienda, para lo que habrá que acudir en primer lugar a nuestra norma suprema fundamental, la Constitución Española, que recoge en su artículo 47 el siguiente mandato incluido en los Principios Rectores de la Política Social y Económica:

“Todos los españoles tienen derecho a disfrutar de una vivienda digna y adecuada. Los poderes públicos promoverán las condiciones necesarias y establecerán las normas pertinentes para hacer efectivo este derecho, regulando la utilización del suelo de acuerdo con el interés general para impedir la especulación. La comunidad participará en las plusvalías que genere la acción urbanística de los entes públicos”.

Las posibles aplicaciones prácticas de este artículo constitucional en la vida cotidiana son muy amplias, porque además de procurar que toda persona pueda disfrutar de una vivienda digna, recoge un mandato a los poderes públicos de “impedir la especulación”, o en la participación de la sociedad en “las plusvalías que genere la acción urbanística”.

El cumplimiento teórico del derecho a la vivienda supone que no cualquier manera de vivir es válida. Al añadir los adjetivos “digna” y “adecuada”, la Constitución Española incorpora el contenido del artículo 25, párrafo primero de la Declaración Universal de Derechos Humanos de 1948 y el artículo 11, párrafo primero, del Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales de 1966.

Con esto, la Carta Magna española entiende que toda persona, sin discriminación alguna, tiene la posibilidad de acceder a una vivienda, definida como lugar cerrado donde vivir o habitar, en el cual se cumplirán una serie de características que vienen marcadas por su adecuación, tales como el acceso prioritario de los más desfavorecidos, la protección del habitante, la disponibilidad de servicios, y la seguridad de que el acceso a dicha vivienda no comprometerá el disfrute de otras necesidades básicas.

Es decir, el derecho a la vivienda lo considera un derecho humano que se disfruta por la mera condición de persona, *“sin distinción alguna de raza, color, sexo, idioma, religión, opinión política o de cualquier otra índole, origen nacional o social,*

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

posición económica, nacimiento o cualquier otra condición” (Asamblea General de las Naciones Unidas, 1948).

Por tanto habrá que comprobar si al derecho al acceso a una vivienda digna y adecuada que pretende la Constitución Española se corresponde con la realidad social de nuestro país, donde puede haber un porcentaje elevado de población con problemas de acceso a una vivienda digna.

En ese aspecto conviene analizar si la concepción de la vivienda como bien mercantil, es decir sujeto principalmente a las leyes de oferta y la demanda del mercado, puede alterar el objetivo del mandato recogido en la Constitución Española, como consecuencia de los procesos de especulación inmobiliaria, y la escasa participación de la sociedad en las plusvalías de la acción urbanística.

La enumeración de derechos de los textos legales no significa que por sí mismo se satisfaga el derecho a la vivienda, ya que este dependerá de la acción de los poderes públicos y de las demandas de los ciudadanos y ciudadanas.

Ya en 2008 el Relator Especial de Naciones Unidas sobre una vivienda adecuada como elemento integrante del derecho a un nivel de vida adecuado, defendía que en España se daban una serie de circunstancias que impedía un efectivo cumplimiento a este derecho, entre las que citaba:

- El alto porcentaje de viviendas vacías, que según los datos recopilados del INE alcanzan el 13,9% en 2011, lo que otorga a España la tercera posición en el ranking europeo, precedida únicamente por Chipre e Italia.
- Una escasez extrema de vivienda protegida, con especial incidencia en el caso de alquiler.
- Precios de mercado tanto de compra como de alquiler muy elevados.
- Personas sin hogar, el Informe destaca que los colectivos más afectados por las políticas de vivienda en las últimas décadas en España habían sido mujeres, jóvenes, ancianos, personas con discapacidad, personas de etnia gitana, inmigrantes y personas sin techo, colectivos más necesitados de ayuda al acceso de la vivienda.

Esto es así, porque el derecho a la vivienda no es un derecho garantizado, por lo que no existe una elaboración reglamentaria para que se cumpla, ni sanción en caso de incumplimiento.

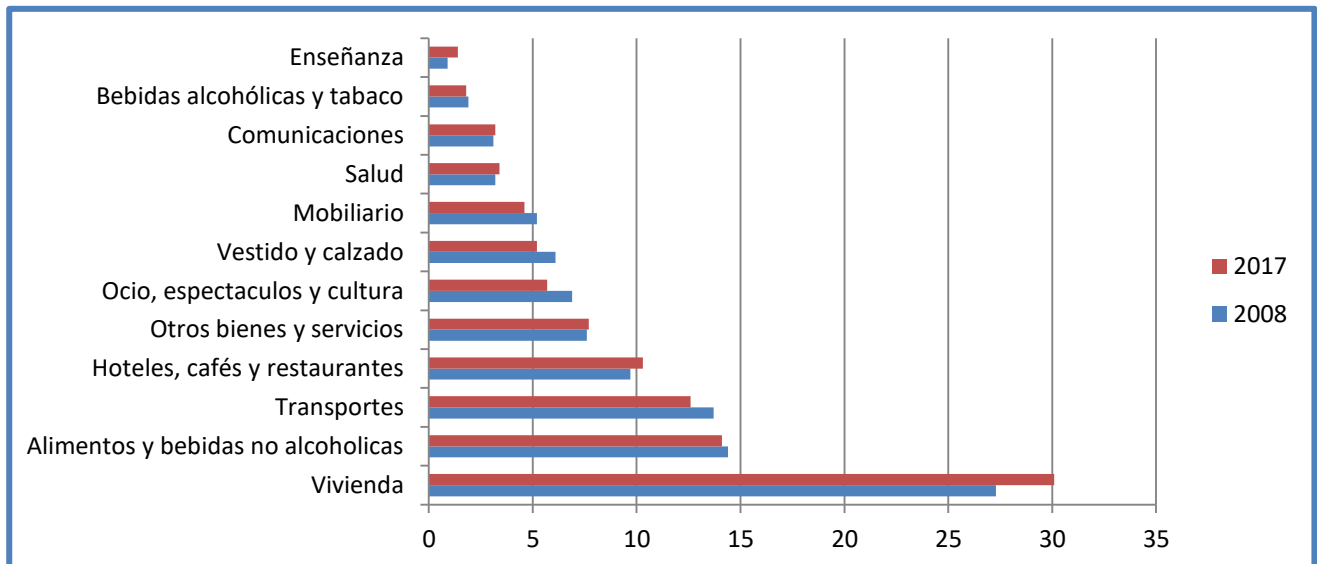
Pero su acceso es una de las materias más importantes para la cohesión social de un país, junto con el trabajo, sanidad y educación. El disfrute de una vivienda digna y adecuada es una de las necesidades fundamentales de las personas, y aquella en la que los ciudadanos llevan a cabo la mayor inversión de su vida (Consejo Económico y

Social 2000, p.171). Se trata de un objetivo social vinculado a las condiciones materiales de la existencia de la persona.

Su importancia vital se corresponde con la necesidad de recursos económicos empleados para sufragar una vivienda digna, teniendo un gran protagonismo en el consumo familiar, ya sea como pago de una hipoteca o de un alquiler, gastos de mantenimiento, reparación o mejora de la misma.

Una forma de ver de medir la importancia de los gastos de la vivienda sobre los ingresos familiares de los hogares, es mediante el peso de los gastos en servicio de vivienda sobre el consumo familiar, suponiendo alrededor del 30,9% del gasto total en 2016, ya sea como pago de una hipoteca o de un alquiler, gastos de mantenimiento, reparación o mejora, etc., aumentando su importancia respecto al año 2008, donde suponía el 27,3%, por lo que se ha puede constatar un encarecimiento en el coste de la vivienda en los últimos años.

Gráfico I.1: Estructura del gasto familiar por grupos, en porcentaje, 2008 y 2017.



Fuente: Encuesta de Presupuestos Familiares 2017, Instituto Nacional de Estadística, elaboración propia.

Las propuestas y soluciones hasta ahora desarrolladas en materia de vivienda no han podido solventar el acceso a la vivienda a todos los ciudadanos. En la práctica, la vivienda y el suelo se han considerado bienes materiales como otro cualquiera, tal y como se recoge en la legislación del Estado, y la política económica del mismo, que garantizan normas y regulaciones que promueven esta posibilidad, como por ejemplo la Ley 6/1998, de 13 de abril, sobre régimen del suelo y valoraciones.

Incluso las medidas de carácter social tomadas por el sector público para combatir la escasez de viviendas, no cuestionan este carácter mercantil de la vivienda. Se considera que es un bien que pertenecen a personas o empresas privadas, y se asigna a los ciudadanos a través del mercado libre, con reducida intervención o

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

asignación pública que satisfaga las necesidades de estos ciudadanos, en la que cada uno de ellos obtendrá del mercado una vivienda según sus méritos y el dinero que pueda destinar.

Este carácter mercantil de la vivienda, permite que las personas que las poseen puedan venderlas o alquilarlas para de ese modo obtener más capital que el que anteriormente tenían, con el riesgo de que la acumulación de capital haga que menos participantes controlen el mercado inmobiliario.

Este proceso descrito, se vio acelerado desde mediados de los años 70 del siglo pasado de un proceso de desregulación económica basada en promover la mínima intervención del estado en la economía, que se vio refrendada por la paulatina liberalización y desregularización de los mercados financieros internacionales desde los últimos años de la década de los 80. En especial, dos medidas de gran trascendencia (Stiglitz 2010, p. 117):

- La derogación por parte del Congreso de los Estados Unidos de la ley Glass-Steagall en noviembre de 1999, según la cual se eliminaba la división entre bancos de inversión, que tradicionalmente se habían encargado de organizar las ventas de bonos y acciones, con un perfil de mayor riesgo; y los bancos comerciales, cuya principal función hasta ese momento habría sido prestar y administrar el dinero de empresas y personas.
- La decisión de abril de 2004 de la Comisión de Bolsa y Valores de Estados Unidos según la cual los grandes bancos de inversión podrían aumentar su ratio de deuda sobre capital de 12:1 a 30:1.

2.1 La vivienda como Derecho Humano Universal.

Una vez contemplado el derecho a la vivienda en términos generales, y vista su realidad en nuestro país, conviene ver como se regula este a nivel internacional a través de la labor normativa de organismos internacionales y supranacionales regionales. La oportunidad de este análisis se justifica en ver si esta regulación respalda el concepto de vivienda como mero bien mercantil, o si por el contrario contempla la defensa de su carácter social.

Para ello se verá las normas y obligaciones de naturaleza internacional, y los principales instrumentos internacionales de ámbito universal, exponiendo el tratamiento del derecho a la vivienda en Europa por parte del Consejo de Europa y la Unión Europea, que contemplan la vivienda como un derecho humano consagrado en el Derecho Internacional contemporáneo, con una naturaleza de "ius humanitatis".

A continuación pasa a detallarse las principales referencias en el derecho internacional y europeo del derecho a la vivienda, gracias a las fuentes bibliográficas citadas en el trabajo de investigación "*La vivienda en Andalucía. Diagnóstico, análisis y propuestas de políticas públicas para la desmercantilización de la vivienda*", realizado

por la Universidad de Málaga en un proyecto encargado por la Consejería de Fomento de la Junta de Andalucía.

2.1.1. El derecho a la vivienda en el derecho internacional de los derechos humanos de ámbito universal

El derecho a la vivienda forma parte de los derechos humanos universalmente aceptados, estando reconocido expresamente en diferentes tratados y textos internacionales.

En primer lugar aparecen los convenios multilaterales de ámbito universal, abiertos a la participación de cualquier Estado de la sociedad internacional, y posteriormente están aquellos otros instrumentos adoptados en el marco de organizaciones de ámbito regional, que solo permiten la participación en los mismos de un grupo de Estados determinados, pertenecientes a un determinada área o zona geográfica.

2.1.1.1 El derecho a la vivienda en la Declaración Universal de los Derechos Humanos (DUDH) de 1948 y en el Pacto Internacional de Derechos Económicos Sociales y Culturales de 1966 y su Protocolo Facultativo de 2008.

La DUDH contiene un catálogo de los derechos humanos denominados de primera generación, que a través de la mutua influencia entre tratados, costumbres y actos de Organizaciones Internacionales, forma un acto jurídico de una Organización Internacional recomendatorio que se ha transformado en una norma consuetudinaria de cumplimiento obligado para todos los Estados, hayan participado o no en su proceso de adopción.

Además de generar efectos vinculantes, la DUDH funciona en el derecho interno español como fuente de interpretación de los derechos y libertades fundamentales, tal y como reconoce el artículo 10. 2 de la Constitución Española de 1978. Esto supone que al interpretar y aplicar los derechos fundamentales, incluido el derecho a la vivienda, los poderes públicos tienen que recurrir no solo al tenor literal de los tratados internacionales y a su articulado, sino también la práctica normativa internacional (Cuenca Gómez 2012, p.3).

El derecho a la vivienda aparece reconocido en el art. 25. 1 de la DUDH, considerándolo dentro de un contenido amplio, ya que además de presentarse como la facultad de toda persona de disponer de un lugar o espacio físico delimitado donde cobijarse, también implica el derecho a constituir un hogar adecuado, con unas condiciones mínimas, que le permita desarrollar junto con su familia, otros derechos humanos, tales como el derecho a la vida privada y familiar o el derecho a la salud, y que les provea de un entorno seguro en el que tener una existencia dignidad (Pisarello 2003, p.58).

El derecho a la vivienda está reconocido además en el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (PIDESC), que esta ratificado por 162

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

Estados del mundo, entre los cuales están los 28 miembros actuales de la Unión Europea.

En este caso, el derecho a la vivienda aparece vinculado con el derecho a un nivel de vida adecuado tanto personal como familiar, y relacionado con otros derechos fundamentales como la alimentación o vivienda, necesarios para una mejora de las condiciones de vida; imponiéndose a todos los Estados partes el deber específico de adoptar medidas que aseguren su efectividad (Gómez Isa 2003, p. 53).

Por otro lado la ONU patrocinó la adopción de un Protocolo Facultativo del PIDESC en 2008. Este Protocolo Facultativo permite que se reciban y examinen comunicaciones de personas o grupos de personas que aleguen que sus derechos, incluyendo el derecho a la vivienda, hayan sido violados. Este protocolo permite (Pisarello 2010, p.85):

- Superar la distinción entre derechos de primera generación, civiles y políticos, y los de segunda generación, económicos, sociales y culturales.
- Al instituir mecanismos de control y reconocer el derecho de los particulares a denunciar las violaciones de sus derechos económicos, sociales y culturales, convierte a estos en derechos subjetivos justiciables, cuyo cumplimiento puede ser exigido tanto ante los nacionales como en instancias internacionales.

A. Definición y contenido del derecho a la vivienda según el Comité de Derechos Económicos Sociales y Culturales.

La labor del Comité de Derechos Económicos, Sociales y Culturales como órgano encargado de la interpretación y cumplimiento del PIDESC y su Protocolo Facultativo de 2008 se está dirigiendo a precisar la definición y contenido de del derecho a la vivienda, estableciendo concretamente:

- Titulares del derecho a la vivienda: Todo ser humano sin perjuicio de su sexo, edad, posición social o cualquier otro factor.

- Contenido del derecho a la vivienda: Alude a una vivienda adecuada, que permita vivir dignamente y en paz.

- Elementos básicos del derecho a la vivienda: Son las garantías jurídicas que el Derecho Internacional confiere a sus titulares y conciernen a siete aspectos básicos:

- Seguridad jurídica de la tenencia: cualquiera que sea el tipo de tenencia (propiedad, alquiler público o privado, cooperativa etc.), toda persona debe tener una protección legal contra el desahucio, el hostigamiento u otras amenazas. Corresponde a los Estados partes conferirles dicha seguridad en sus ordenamientos.
- Disponibilidad de servicios, materiales, facilidades e infraestructuras: Referida a servicios indispensables para la salud y la seguridad humana, tales como agua

potable, energía, instalaciones sanitarias, almacenamiento, eliminación de desechos y drenaje y servicios de emergencia.

- **Gastos soportables:** los gastos que entraña la vivienda no pueden impedir el logro de otras satisfacciones básicas de la persona, por lo que los Estados partes deben adoptar medidas para que el porcentaje de los gastos que a ella se dedican sean conformes al nivel de ingresos individual, así como ofrecer subsidios para quienes no puedan costársela, además de proteger a los inquilinos contra el aumento desproporcionado de los alquileres.
- **Habitabilidad:** toda vivienda debe ofrecer protección contra los elementos meteorológicos y naturales como el frío, humedad etc., y también proteger frente a los riesgos estructurales y de enfermedad, garantizando la seguridad física de sus ocupantes.
- **Asequibilidad:** la vivienda debe concederse a todos, en especial a los grupos en desventaja o desfavorecidos, dando prioridad a las personas de edad, niños, enfermos, discapacitados etc.
- **Lugar:** Sitio que permite el acceso de sus ocupantes al empleo, los servicios de salud, la escuela y otros servicios sociales. No debe construirse en lugares contaminados o que supongan una amenaza del derecho a la salud.
- **Adecuación cultural:** la manera y los materiales de construcción deben ser expresión de la identidad cultural de quienes la habitan.

Por otra parte, el Comité DESC ha establecido también las directrices que los Estados deben seguir para presentar los informes nacionales, en los que explican las medidas que han seguido para cumplir con sus obligaciones internacionales. Así, en el caso del derecho a la vivienda, cada país debe aportar los datos estadísticos completos sobre la situación de la vivienda y, en especial, sobre el acceso y disfrute por los grupos vulnerables antes citados. También debe explicar el conjunto de normas internas en vigor que conciernen directa o indirectamente a este derecho, como las leyes sobre personas sin hogar, normas sobre alquileres y desahucios, medio ambiente y sanidad, viviendas sociales etc.

Los informes sirven para evaluar el grado de cumplimiento y contienen también recomendaciones concretas de mejora, que deberán ser tenidas en cuenta por las autoridades nacionales.

En el quinto Informe periódico conjunto de España de mayo de 2012, el Comité DESC considera motivo de preocupación el incumplimiento en nuestro país de determinados aspectos relativos al derecho a la vivienda.

En primer lugar, la falta de asequibilidad de la vivienda, como consecuencia del encarecimiento que para miles de familias tiene el aumento de los costes de la vivienda y el sobre-endeudamiento originados por la crisis económica, que no han

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

podido hacer frente a las hipotecas, incrementándose el número de ejecuciones hipotecarias. El Comité recomienda que para proteger adecuadamente este derecho se proceda a una reforma legislativa que permita en España la dación en pago de la vivienda, así como mayores incentivos para el alquiler de viviendas y la coordinación entre diferentes administraciones para aumentar la oferta de viviendas sociales.

En segundo lugar, el informe critica la práctica recurrente de desalojos forzosos sin las debidas garantías; y por último apunta la falta de una definición oficial de “persona sin hogar” en el derecho interno español.

2.1.1.2 El derecho a la vivienda según los Relatores Especiales de la ONU.

Los Relatores Especiales son expertos independientes nombrados a título honorario por un periodo de tiempo determinado, para informar sobre un determinado asunto o país.

Se trata de un mecanismo dependiente del Consejo de Derechos Humanos, y en el año 1999, una de las subcomisiones integrantes de la Comisión de Derechos Humanos designó a un relator especial sobre el fomento de la realización del derecho a una vivienda adecuada.

Desde 2007 hasta el presente, el Consejo de Derechos Humanos ha aprobado varias Resoluciones, en las que se reafirma la responsabilidad de los Estados en garantizar la efectividad de los derechos humano, tomando medidas conforme a sus recursos disponibles, que en el caso de la vivienda permitan la plena efectividad de su derecho, logrando un nivel de vida adecuado para los ciudadanos gracias al acceso universal a una vivienda digna y sostenible (Informe de la Relatora Especial sobre una vivienda adecuada 2017, p.7).

De todos ellos, destacan los informes nacionales elaborados con ocasión de las misiones sobre el terreno, a través de los cuales se evalúa el estado de la cuestión en los diferentes Estados. En particular, puede citarse el Informe de 7 de febrero de 2008 sobre España, elaborado por el entonces Relator especial M. Kothari, referido a los resultados de la visita que efectuó a nuestro país en 2006.

El Informe sobre España de 2008 fija en primer lugar el marco jurídico e institucional del derecho a la vivienda en nuestro país, para a continuación examinar las tres cuestiones principales identificadas por las autoridades españolas, relativas a la difícil asequibilidad, la insuficiente oferta de vivienda pública, y el elevado número de casas deshabitadas.

A continuación, da cuenta de las buenas prácticas implementadas por las autoridades centrales y autonómicas, destacando las iniciativas adoptadas en País Vasco, Cataluña y Andalucía. La parte final del Informe versa sobre los problemas especiales que la vivienda suscita: la especulación como causa de los elevados precios de la vivienda, la corrupción generada alrededor del negocio inmobiliario, el acoso inmobiliario en forma de presiones o violencia para obtener desalojos y los problemas

sufridos por grupos especialmente vulnerables como las mujeres, los jóvenes, los ancianos, las personas con discapacidad, los migrantes y las personas sin hogar.

El Informe concluye con una serie de recomendaciones dirigidas a las autoridades españolas, en las que se les insta a modificar el funcionamiento del mercado de la vivienda y el modelo de vivienda en propiedad, así como a adoptar medidas concretas dirigidas a castigar el acoso inmobiliario, la corrupción y la discriminación en el sector inmobiliario, a garantizar la posibilidad de invocar el derecho a una vivienda adecuada ante los tribunales, y a ocuparse urgentemente de las consecuencias derivadas de la falta de vivienda en determinados sectores de la sociedad, como los grupos vulnerables y personas de bajos ingresos, los sin hogar, los migrantes y los romaníes.

2.1.2 El derecho a la vivienda en Europa.

Una vez examinados los tratados internacionales universales en los que se reconoce el derecho a la vivienda, se hace necesario repasar el grado de protección que este derecho ha suscitado a nivel regional, particularmente en el continente europeo, incluyendo la labor del Consejo de Europa y la Unión Europea.

2.1.2.1 El derecho a la vivienda en el Consejo de Europa.

El Consejo de Europa es una organización internacional de ámbito regional cuyo tratado constitutivo se firmó 1949. De entre todos sus objetivos, el primordial es la protección de los derechos y libertades fundamentales. Para su cumplimiento se articuló un sistema basado en el Convenio Europeo de Derechos Humanos y Libertades Fundamentales (CEDH). La eficacia de dicho sistema descansa en la labor de control del cumplimiento de las obligaciones que los Estados partes han asumido, labor ejercida por diferentes órganos pero de forma preponderante por el Tribunal Europeo de Derechos Humanos de Estrasburgo.

Este órgano jurisdiccional es competente para conocer de las demandas por presuntas violaciones de los derechos reconocidos en el CEDH presentadas por cualquier persona física que se halle legalmente bajo la jurisdicción de alguno de los Estados partes, previo cumplimiento de los requisitos establecidos en el propio Convenio.

Sin embargo, ni el CEDH ni ninguno de sus Protocolos Adicionales reconoce expresamente el derecho a la vivienda, aunque, no obstante, el TEDH se ha pronunciado en reiteradas ocasiones sobre el derecho a la vivienda, en virtud de su conexión con otros derechos fundamentales clásicos que sí están previstos en el CEDH, tales como el derecho a no ser sometido a trato inhumano o degradante, el derecho a la vida privada o familiar, o el derecho a la propiedad (Belorgey 2007, p.362).

Así pues, la protección de los derechos sociales en el seno del Consejo de Europa se ha vertebrado a través de un tratado específico, la Carta Social Europea, en el que el derecho a la vivienda es incluido en el derecho de la familia a una protección

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

social, jurídica y económica, para lo que es necesario apoyar la construcción de viviendas adaptadas a las necesidades familiares; así como en la garantía de los trabajadores migrantes y sus familias que se encuentren legalmente en el territorio de recibir el mismo trato que los propios nacionales en lo referente al alojamiento (Belorgey 2007, p.364).

El contenido de este derecho debe interpretarse en conjunción con el derecho a protección contra la pobreza y la exclusión social, obligando a los Estados a adoptar medidas para promover el acceso efectivo a la vivienda de las personas en riesgo de exclusión social o de pobreza, así como de sus familias.

En este sentido, existe un vínculo entre el derecho a la vivienda y el derecho a una vida personal y familiar digna, entendiéndose que el primero es requisito fundamental previo para la consecución de otros derechos fundamentales como la salud, el trabajo, o el mismo derecho a la ciudad (González Ordovás, 2013, p.68).

La particularidad del derecho a la vivienda en el marco de la Carta Social Europea reside en el mecanismo de control cuasi jurisdiccional previsto para asegurar la salvaguarda de todos los derechos sociales, y cuyo ejercicio corresponde al llamado Comité Europeo de Derechos Sociales.

Este Comité Europeo de Derechos Sociales actúa de forma independiente y está encargado de vigilar el cumplimiento por los Estados parte de los derechos y obligaciones consagrados en la Carta social a través de dos mecanismos:

En primer lugar, mediante el recurso clásico de la elaboración y presentación de Informes nacionales. Cada Estado tiene el deber de presentar anualmente un informe explicando las medidas internas adoptadas para asegurar la observancia de la Carta, así como el estado de la cuestión de algunos derechos concretos. El Comité Europeo analiza cada uno de ellos y publica unas “conclusiones” dirigidas a las autoridades nacionales que son vinculantes (Pisarello 2003, p. 33).

En segundo lugar, el cumplimiento de los derechos sociales se garantiza mediante un procedimiento consistente en la presentación de reclamaciones colectivas, presentadas por entidades legitimadas como las organizaciones internacionales de empleadores y los sindicatos; las ONG’s con estatuto consultivo en el Consejo de Europa que figuren en una lista elaborada al respecto; y las organizaciones de empleadores y sindicatos bajo la jurisdicción del Estado implicado en la reclamación de que se trate.

2.1.2.2 El derecho a la vivienda en la Unión Europea.

No existe un título competencial específico que permita a las Instituciones de la UE para legislar sobre la materia, incluyéndose esta dentro las “políticas sociales”; además, el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea de Lisboa (TFUE) de 2007 determina que es una competencia que la Unión comparte con los Estados miembros, de tal modo que la Unión Europea solo intervendrá cuando los objetivos pretendidos no puedan ser alcanzados por los Estados miembros.

A ello hay que sumar que la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea de 2000, tampoco realiza un reconocimiento de la vivienda como un derecho autónomo, por lo que la materialización de la ayuda a la vivienda descansa casi exclusivamente en la intervención de los Estados miembros (Pisarello 2003, p.229).

Pese a ello, el Preámbulo del Tratado de la Unión Europea de Lisboa confirma la adhesión y el compromiso de la Unión y sus Estados miembros con los derechos sociales. En esta misma línea, el artículo 151 del TFUE insiste en que, teniendo presente los derechos sociales fundamentales recogidos en la Carta Social, es objetivo tanto de la Unión como de sus Estados la mejora de las condiciones de vida, una protección social adecuada y la lucha contra las exclusiones. En cualquier caso, el derecho a la vivienda se incluye en la consideración de la indivisibilidad de los derechos sociales, y a su vinculación con la dignidad humana y el derecho a fundar una familia y tener una vida familiar consagrados en la Carta de los Derechos Fundamentales y en el CEDH y que el Tribunal Europeo de Derechos Humanos se viene encargando de proteger.

Con todo, las distintas Instituciones de la Unión Europea, y en particular el Parlamento Europeo (PE), han mostrado una constante preocupación el derecho a la vivienda.

En primer lugar, el Parlamento Europeo ha insistido de forma recurrente en la importancia de las viviendas sociales en la Unión Europea, como evidencia su Resolución 2012/2293 de 2013, en la que se resalta las siguientes cuestiones:

- El acceso a la vivienda social constituye un derecho fundamental que puede considerarse como una condición previa para ejercer y obtener el acceso a los demás derechos fundamentales y a una vida digna;
- Que la vivienda asequible, adecuada y segura es una herramienta adecuada para lograr la justicia y la cohesión social, y que la inversión en una vivienda asequible constituye un requisito previo para una mayor movilidad laboral y mayores oportunidades de empleo;
- Que la vivienda social es esencial en la consecución de los objetivos de la Estrategia Europa 2020, en particular en la lucha contra la pobreza. La vivienda es un bien de primera necesidad, con respecto al cual los Estados miembros definen, en función de sus propias elecciones políticas, normas mínimas de habitabilidad y comodidad, normas específicas de urbanismo y construcción y tasas de esfuerzo máximo, y que algunos de ellos regulan la evolución de los precios o incluso establecen mecanismos de prestación de ayudas sociales o de ayudas fiscales a fin de influir en este importante elemento de los gastos familiares.
- Que existen vínculos claros entre la infravivienda y una salud deficiente, y la vulneración de la vivienda y las dificultades que padecen colectivos en riesgo, como la población romaní o las mujeres víctimas de la violencia de género.

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

En segundo lugar, el Parlamento Europeo ha insistido en la relación entre el derecho a la vivienda y un medio ambiente sostenible, en los que las políticas sobre vivienda se asociaban a las medidas de inclusión social y fomento del empleo, así como a la protección del medio ambiente urbano.

Siguiendo esta línea, en 2007 se adoptó la «Carta de Leipzig sobre Ciudades Europeas Sostenibles» que plantea, entre otras cuestiones, la renovación del parque de viviendas como elemento favorecedor de la mejora de la calidad de vida de sus residentes, o el planteamiento de unas políticas sociales de vivienda como instrumento facilitador de la cohesión e integración social en las ciudades, contribuyendo a la estabilidad de los barrios, que afecta especialmente a situaciones de exclusión, el fenómeno de las personas sin hogar, las desigualdades sanitarias entre los diferentes grupos socioeconómicos o la exclusión financiera (Juan Toset 2012, p.454).

Finalmente, es necesario indicar, que también el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, en colaboración con el TEDH, está ocupándose del derecho a la vivienda.

2.2 La vivienda como bien económico.

Tal y como se indicó en la definición de vivienda, esta reúne en si dos características esenciales, es un bien que sirve para poder disfrutar de un derecho humano fundamental como es el de residencia, y en segundo lugar representa un bien económico, y como todo bien puede ponerse en disposición del mercado, incorporándose en una dinámica de oferta y demanda que acaba marcando precios y consecuentemente expectativas de beneficios.

Esta característica de bien sujeto a los criterios y las pautas del mercado, proporciona a esta investigación las referencias necesarias para determinar si efectivamente se acaba imponiendo esta concepción sobre la de vivienda como derecho humano.

En cualquier caso, la vivienda es también un activo económico, que permite generar riqueza para sus propietarios de dos formas: obteniendo de ella rentas de alquiler; o, incluso si las mantienen desocupadas, con la única pretensión de obtener una plusvalía por la diferencia entre el valor de compra y el valor de venta. Pero también cuando un hogar adquiere una vivienda para satisfacer sus necesidades de alojamiento permanente (vivienda principal) o temporal (vivienda secundaria) está practicando una forma de ahorro y realizando una inversión.

Como bien comercial reúne una serie de cualidades especiales que produce unos efectos de la demanda de viviendas y condiciones de oferta específicos de este mercado.

En términos económicos, la vivienda es una fuente de utilidad para su poseedor, ya que proporciona servicio de alojamiento; y una inversión, diferente a otros activos financieros cuya mera posesión no produce ninguna utilidad, como si ocurre con la vivienda; pero también de otros activos reales que sí pueden

proporcionar una utilidad como el disfrute por lo estético, pero que carecen de un mercado secundario suficientemente desarrollado como para permitir su inclusión en una cartera de inversión, como por ejemplo las obras de arte.

Por otro lado, las viviendas tienen una larga vida media y un largo proceso de producción, lo que hace que, en el corto plazo, la oferta sea relativamente rígida, y el número de viviendas de nueva construcción sea muy pequeño en relación al stock total existente en un momento dado.

La gran duración de una vivienda le confiere la doble naturaleza de bien de consumo y bien de inversión, ya que puede ser considerada por sus propietarios como un activo y al mismo tiempo proporcionar un servicio de alojamiento. Esto lleva a que se pueda hablar de dos mercados teóricamente diferentes: el mercado de los servicios de vivienda y el de la vivienda-activo, en uno se intercambia un bien de consumo y en el segundo un bien de inversión.

A su vez el mercado de la vivienda se puede dividir en un mercado en el que se compran y venden activos que serán ocupados por sus propietarios y otro en el que se compra y vende un activo para alquilar. Siguiendo el mismo criterio, el mercado de servicios de vivienda se puede dividir a su vez en un mercado en el que los propietarios de una casa se compran servicios de vivienda a ellos mismos, y otro en el que son los inquilinos los que compran servicios de vivienda a los propietarios.

Otra característica importante de la vivienda es su heterogeneidad, de tal manera que, al contrario de lo que sucede con otros bienes de consumo duradero, estas difícilmente son iguales. Dos unidades de vivienda con el mismo precio pueden diferir en tamaño, antigüedad, estilo, materiales de construcción, situación, etc., es decir, tanto en características físicas como de localización. Esta característica hace importante la distinción entre los mercados de viviendas nuevas y usadas (Tránchez 2001, p.31).

Asimismo, la vivienda está ligada a una determinada localización y, por tanto, a una oferta de suelo limitada incluso en el muy largo plazo. Este es un factor de relevancia a tener en cuenta en la formación de expectativas de revalorización, así como un aspecto más que conforma su heterogeneidad, que hace que cada ciudad o área metropolitana constituya un mercado de la vivienda con unas características de oferta y demanda que pueden llegar a ser bastante diferentes.

Por último, por su elevado valor de adquisición en relación con la renta media familiar, el mercado de la vivienda está estrechamente ligado al mercado de la financiación hipotecaria. La vivienda es probablemente el bien más caro que una familia adquiere a lo largo de su vida, y esta adquisición se financia normalmente a través de un préstamo hipotecario. Por ello, las entidades financieras están más implicadas en el mercado de la vivienda que en los mercados de otros bienes de consumo duradero, y las políticas de préstamos de las entidades financieras tienen un gran impacto sobre la demanda de viviendas (Martínez Pagés 2003, p.13).

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

Por otra parte, los costes de transacción asociados con la compra de una vivienda son sustanciales. Los gastos que conlleva la adquisición de una vivienda financiada con un préstamo hipotecario pueden suponer en torno al 10% o 12% del precio de la misma.

La fuerte intervención del sector público en el mercado de la vivienda es otra de las características a destacar. Esta intervención varía en modalidades e intensidad de unos países a otros. Puede ser efectuada por autoridades públicas (nacionales, regionales o locales) y comprende desde el diseño de las áreas urbanas y la concesión de licencias de edificación hasta la promoción directa o el control de precios y alquileres de determinados tipos de viviendas, pasando por ayudas financieras y subvenciones en los préstamos dedicados a la construcción o adquisición de las viviendas (García Montalvo 2002, p.8).

Otras medidas tomadas por los poderes públicos son las encaminadas a reducir la presión del coste del suelo sobre el precio de venta y estímulos de carácter fiscal. A pesar de las diferencias que existen entre países en cuanto a las modalidades de participación de las diferentes autoridades públicas en el mercado de la vivienda, el nivel de intervención en este mercado es elevado en comparación con mercados de otros bienes.

Como característica importante del mercado de la vivienda se encuentra también la asimetría en el comportamiento de la oferta y la demanda. La oferta presenta una acentuada rigidez, sobre todo en el corto plazo, frente a la mayor variabilidad de la demanda (Dipasquale 1999, p.21). La rigidez proviene, en el caso de la oferta de vivienda nueva, del tiempo necesario para su construcción, que se sitúa por término medio, en nuestro país, en un período de 18 meses.

A esto hay que añadir la posible escasez de suelo urbanizable debida a factores naturales, a la planificación pública o a la especulación. Todo ello da lugar a que las viviendas nuevas que salen al mercado en un momento dado sean el resultado de decisiones de construcción efectuadas con bastante antelación.

La combinación de las características anteriormente comentadas implica que deba de establecerse varios mercados diferenciados de vivienda, en los que los factores determinantes de la oferta y demanda pueden variar temporal y espacialmente: el mercado de los servicios de vivienda y el mercado de la vivienda como activo de inversión, el mercado de la vivienda en propiedad y el mercado de la vivienda en alquiler, el mercado de vivienda principal y el mercado de vivienda de segunda residencia.

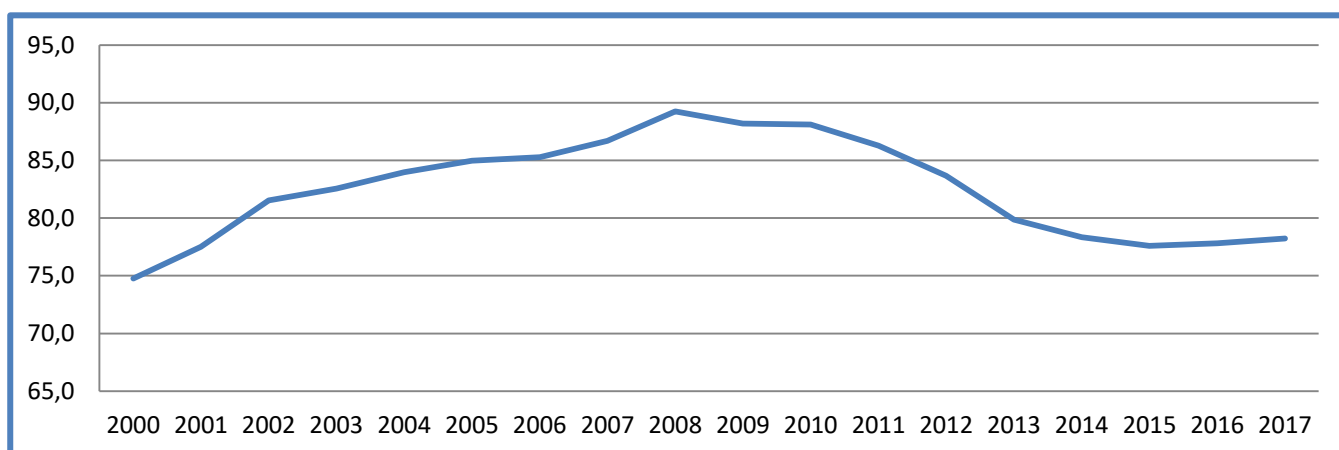
La propiedad inmobiliaria es reconocida como un símbolo de estatus y garantía de solvencia económica para su poseedor, siendo, además, un activo financiero que cíclicamente vive procesos de fuerte revalorización.

La vivienda representa un bien que ofrece una seguridad, valorada por encima de la movilidad, la flexibilidad y el riesgo. Por tanto, en muchas ocasiones la política económica incentiva la compra de vivienda como bien de ahorro-inversión, con la

pretensión de lograr la estabilidad social, ya que facilitando a la población el acceso a la propiedad, también la hace responsable de pagos importantes, fomentando así la responsabilidad individualizada a través del ahorro y la acumulación de bienes (Castaño 2012, p.9).

La realidad muestra que la compra de vivienda es la principal forma de ahorro para los españoles. Los activos reales constituyen aproximadamente el 80% del valor de los activos totales de los hogares, tal y como recoge el siguiente gráfico.

Gráfico I.2: Porcentaje de la riqueza inmobiliaria de los hogares sobre la riqueza total 2000-2017.

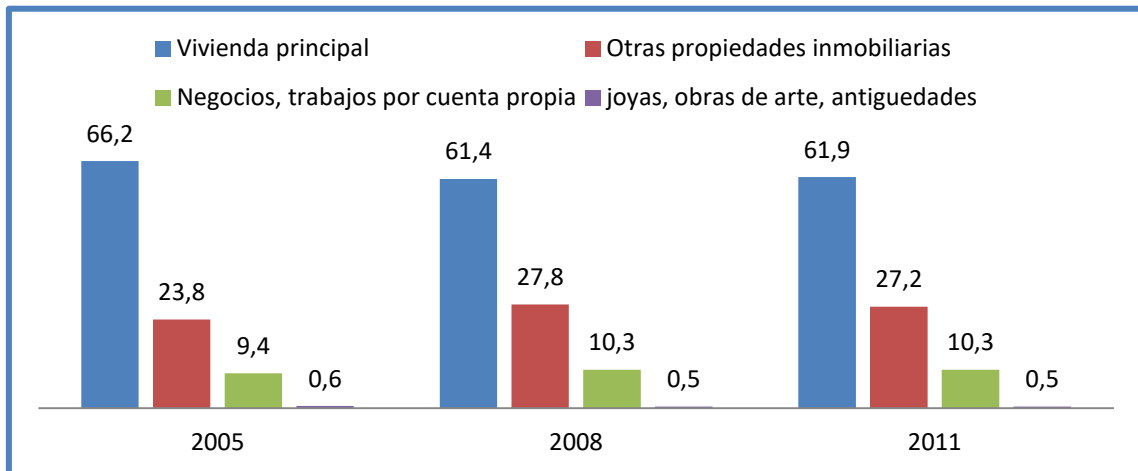


Fuente: Observatorio de vivienda y suelo. Boletín anual 2017, Ministerio de Fomento. Elaboración propia.

Esta proporción es similar para distintos niveles de renta y solo es más reducida en el decil más alto de la misma. Sin embargo, incluso para estos niveles más elevados de renta, los activos reales siguen representando una parte sustancial del valor de sus activos (76,2%). Por niveles de riqueza, los activos reales son relativamente menos importantes en el extremo superior de la distribución, aunque su peso supera el 78%. La vivienda es el activo más importante de las familias, ya que representa el 61,9% del valor de los activos reales para el conjunto de hogares (Encuesta Financiera de las Familias, Boletín Económico del Banco de España, 2016), situándose en segundo lugar otro epígrafe relacionado con la riqueza inmobiliaria, y ya en tercer lugar, pero muy alejado con el 10%, se encuentran los negocios y trabajos por cuenta ajena.

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

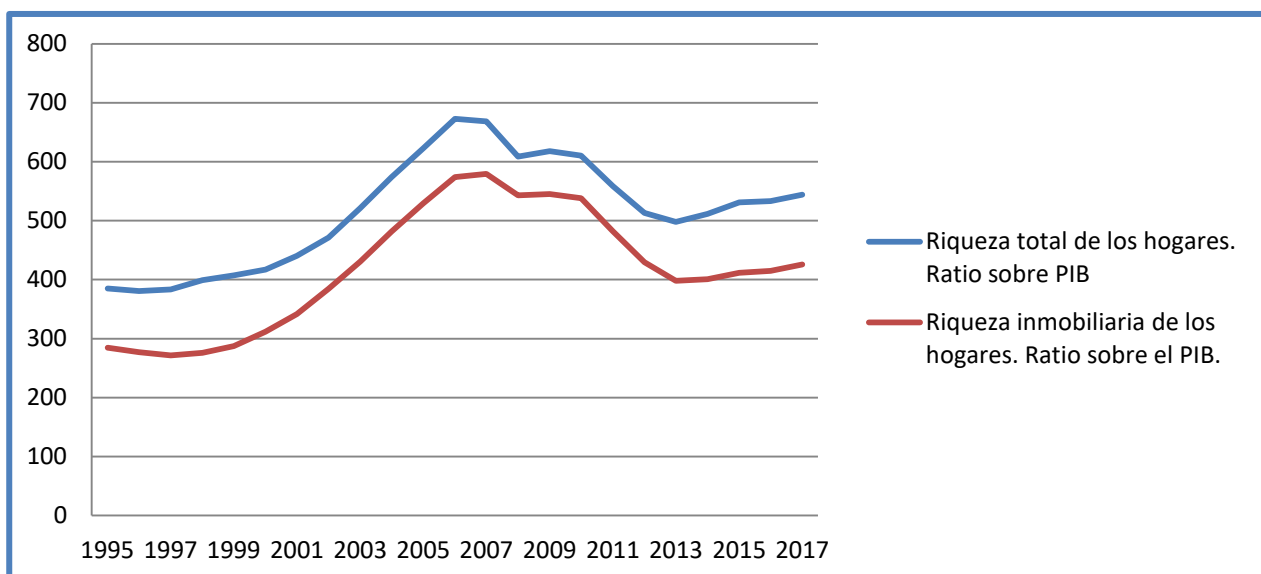
Gráfico I.3: Distribución del valor de los Activos Reales de los hogares españoles 2005, 2008 y 2011.



Fuente: Boletín Económico del Banco de España 2014, elaboración propia

Otra forma de medir esta riqueza inmobiliaria sobre la riqueza total, es referenciarla sobre el Producto Interior Bruto, observándose un comportamiento similar, en el sentido de que al ser tan importante la riqueza inmobiliaria sobre la riqueza total, las variaciones que se producen en la primera, acaban afectando a la segunda en la misma proporción e intensidad a lo largo de los años. De hecho, puede observarse que hasta el 2006, las revalorizaciones de la vivienda, permitió unos incrementos muy elevados en la riqueza inmobiliaria y total de los hogares, que acabaron disminuyendo hasta 2013. Es tan elevado el peso de la vivienda sobre el conjunto de la riqueza total de los hogares, que las variaciones de la primera son determinantes sobre las variaciones de la riqueza total.

Gráfico I.4: Riqueza total de los hogares y riqueza inmobiliaria de los hogares respecto al PIB en España, 1995-2017



Fuente: Observatorio de vivienda y suelo. Boletín anual 2016. Elaboración propia.

2.2.1 La riqueza y el precio de la vivienda: Efecto riqueza inmobiliaria.

La adquisición de inmuebles, particularmente de viviendas, es una fuente de acumulación patrimonial y efecto riqueza en los individuos, ya sea para simultanearlo con una función residencial propia, o bien para obtener mayor nivel de riqueza con su tenencia, venta futura u obtención de rentas de alquiler.

Este efecto riqueza es definido como la sensibilidad del consumo de las familias ante la percepción de mayor o menor riqueza, como consecuencia de la variación del precio de los activos (inmobiliarios y financieros). Desde este punto de vista, las familias cuando seleccionan la combinación de consumo presente y consumo futuro que desean, se enfrentan con restricciones procedentes de sus dificultades para acceder a los mercados de crédito y poder consumir hoy con cargo a sus rentas futuras.

Esto hace que aumentos de la riqueza inmobiliaria suponen un mayor volumen de garantías disponibles para sus préstamos y, por tanto, elevan la capacidad potencial de endeudamiento de los hogares. Esa mayor capacidad puede materializarse directamente en consumo mediante un mayor recurso inmediato de los préstamos o, por el contrario, se traduce en una menor propensión a ahorrar (Bover 2005, p.57).

Así, sí el nivel de deuda de las familias aumenta por encima del crecimiento de su renta y, en menor medida en relación a su riqueza, debido a la revalorización experimentada por sus activos financieros y no financieros; este endeudamiento supone mayores cargas financieras, y reduce, la capacidad de respuesta de los agentes frente a variaciones no esperadas en el valor de sus activos, en los tipos de interés o en sus rentas, de manera que puede contribuir negativamente al crecimiento económico (Alexandri 2018, p.117).

En cualquier caso los procesos de cambio en los niveles de precio, tienen repercusión directa en los poseedores de propiedades inmobiliarias, y determinantes en la medición de la riqueza de estos. Por ello, el conocimiento de los factores que influyen en la evolución de los precios de la vivienda va a servir para determinar el crecimiento del patrimonio de los hogares.

Así, una subida de los precios de la vivienda, beneficia a corto plazo a los propietarios de suelo, los promotores y constructores; entidades financieras como consecuencia del incremento de las operaciones de financiación, así como por mejorar la cobertura de sus préstamos sobre las garantías hipotecarias; los arquitectos, registradores, agentes de la propiedad inmobiliaria, notarios y todos aquellos cuyos honorarios son proporcionales al precio de la vivienda; las Administraciones Públicas, como recaudadoras de tasas e impuestos y como propietarias de suelo público; los inversores; y sobre todo los propietarios de vivienda (Vinuesa Angulo 2013, p.63).

Tan sólo aquellos que aún no son propietarios, como los jóvenes que quieren emanciparse y algunos hogares a los que su renta no les había permitido todavía comprar, son los perjudicados por la subida de precios de la vivienda. Las familias que

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

no poseen vivienda en propiedad, ven disminuir su riqueza y pierden poder adquisitivo, al comprarla cada vez más cara, obligándose a un endeudamiento más elevado en función de su nivel de renta disponible.

El intenso incremento del parque residencial español y de los precios de sus viviendas en los últimos años, habrían contribuido de manera notable al crecimiento de la riqueza inmobiliaria, convirtiendo a los hogares en propietarios de activos inmobiliarios que exceden en más de cinco veces el PIB (413,6% del PIB) en 2016 (Banco de España, 2017).

El crecimiento de los precios de los activos que conforman la riqueza de los hogares, acaba produciendo un mayor consumo de las familias, pero sin embargo afecta negativamente al ahorro y aumenta el endeudamiento. La disminución en la tasa de ahorro es capaz de acentuar los desequilibrios macroeconómicos, con la consecuente necesidad de captar ahorro del resto del mundo.

El incremento del precio de la vivienda, hace que aumente la riqueza personal y familiar, pero muy determinada por el endeudamiento necesario para su adquisición. Esta revalorización de los activos inmobiliarios tiene un efecto riqueza sobre el consumo por la vía del mercado de crédito. Un aumento del precio de la vivienda reduce el apalancamiento de las familias y mejora su posición financiera al permitirles aumentar la cantidad de crédito que obtienen y, por tanto, aumentar su consumo.

Por esta vía, las familias obtienen liquidez de las entidades financieras, para otros fines o para incrementar el consumo en bienes inmobiliarios dependientes de la vivienda (ampliación, mejora, adquisición de garajes, trasteros o segunda vivienda), sin necesidad de vender su vivienda residencia habitual, pero a costa de fuertes incrementos en los capitales hipotecados y alargamiento en los plazos de pago.

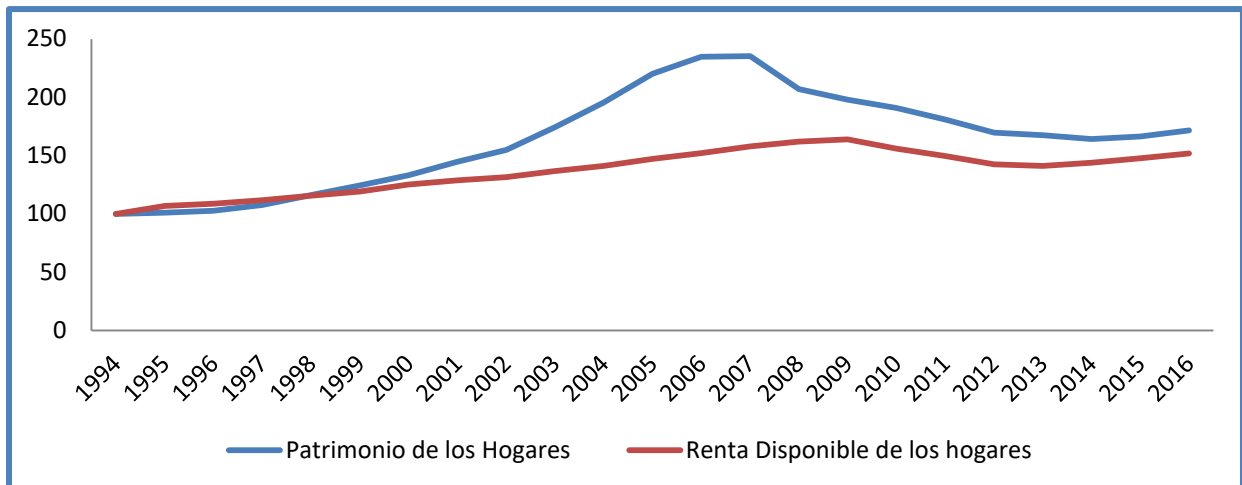
Sin embargo, las plusvalías latentes en la vivienda no son fácilmente convertibles en dinero líquido, debido a que esta no se vende con rapidez y porque la vivienda es necesaria para la vida del residente en ella. Además, las deudas totales y cargas financieras que pesan sobre la misma se mantienen estables debido al largo plazo de vencimiento, lo que produce riesgos de posibles perturbaciones adversas en las rentas familiares, como el empleo y los tipos de interés (Naredo 2004, p.145).

Por último existe un efecto de equilibrio general: a la vez que el precio de la vivienda aumenta y mejoran los balances de las familias la demanda de vivienda aumenta lo que provoca un incremento adicional de los precios (García Montalvo 2004, p.40).

Desde un punto de vista retrospectivo, durante el periodo 2001-2008 se produce un crecimiento de los precios inmobiliarios, que hizo que las revalorizaciones patrimoniales contribuyeran mucho más al enriquecimiento de los hogares propietarios de inmuebles de lo que lo hacían sus ingresos ordinarios, y a partir de esa fecha su evolución empiezan a ser paralelos.

LOS FACTORES DETERMINANTES DE LA OFERTA Y EL PRECIO DE LA VIVIENDA: UNA VISIÓN DESDE EL TURISMO

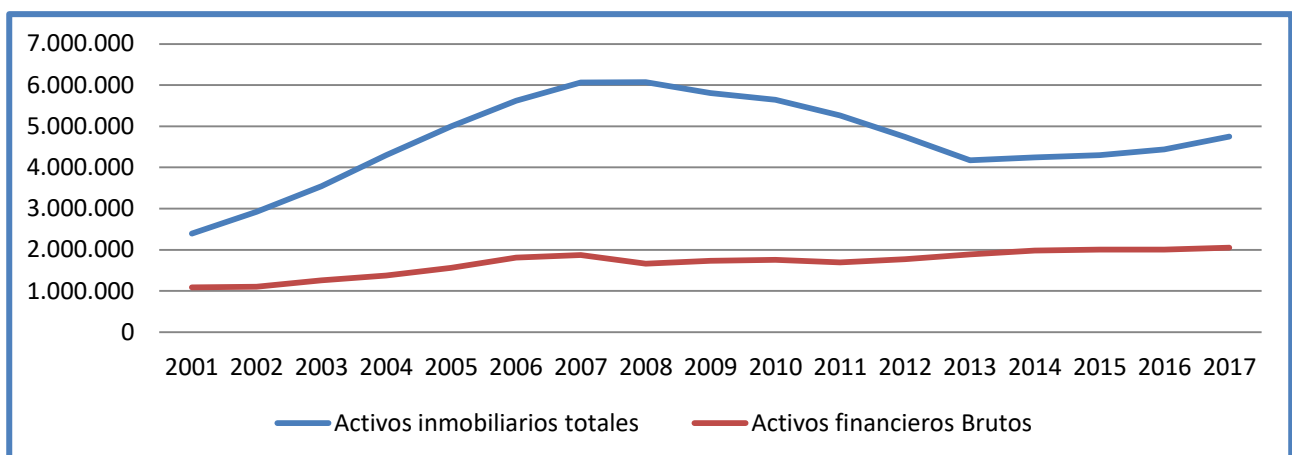
Gráfico I.5: Incremento de la renta y el patrimonio de los hogares. Euros constantes (1994-2016). Base 1994, valor 100.



Fuente: Barómetro Social y Naredo, elaboración propia.

Durante el pasado ciclo alcista, el aumento anual del patrimonio neto de dichas revalorizaciones, superó el ahorro anual de los hogares, y su renta disponible, acentuado por la creencia de la supuesta seguridad y rentabilidad de la inversión inmobiliaria, y la menor rentabilidad de los activos financieros de renta fija o variable (Naredo 2013, p.3). Una vez más, a partir de 2008, la diferencia se atenúa como consecuencia de la crisis económica, aumentando ligeramente el papel de los activos brutos financieros, y disminuyendo el valor de los activos inmobiliarios.

Gráfico I.6: Evolución de los Activos Inmobiliarios Totales y financieros brutos en España 2001-2017 en millones de euros.



Fuente: Observatorio de vivienda y suelo, Nieto Lobo 2012 e Inverco 2015, elaboración propia.

La expansión de las operaciones de adquisición de vivienda de los hogares ha supuesto el paralelo declive de sus operaciones de adquisición de activos financieros. Ambos fenómenos se reflejan claramente en el Gráfico I.6, la preferencia por las inversiones en vivienda de los hogares se ha producido en detrimento de sus inversiones financieras, cambiando la tendencia a la inversa de 2008 a 2013, aspecto

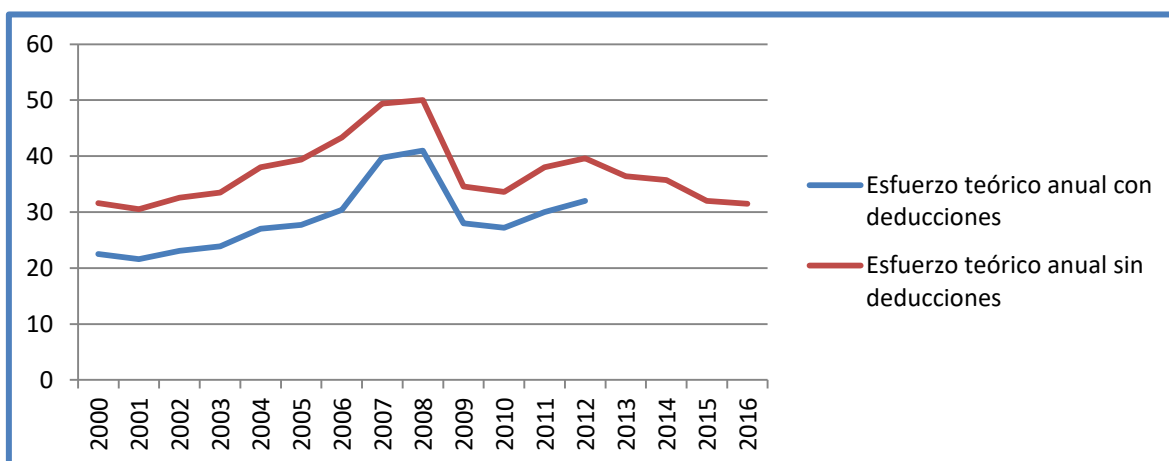
Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

que vuelve a reconfigurarse a partir de este año 2013, con un crecimiento de los activos inmobiliarios.

En 2001 el patrimonio inmobiliario en vivienda tenía un valor de 2,2 billones de euros, tras un crecimiento del 91,6% desde 1991, que fue consecuencia de un incremento del 15% en la superficie y del 66% en los precios. En 2004 el patrimonio inmobiliario de viviendas en toda España alcanzaba un valor de 3,5 billones de euros, consecuencia a su vez del crecimiento del 50% de los precios y del 5% en la superficie. Tras el estallido de la burbuja, durante 2012 la bajada de precios de la vivienda hizo que la riqueza de los hogares españoles se redujese en un 18% (Vinuesa Angulo 2013, p.65).

Los hogares españoles, se encuentran con que la ratio precio de la vivienda respecto de la renta bruta media de los hogares aumenta considerablemente (de 3,6 en 1997 a 7,0 en 2007), reflejando la desproporción entre el crecimiento del precio de la vivienda y el de la renta media de los hogares. También la ratio denominada esfuerzo teórico anual, que relaciona el pago anual medio (por intereses y amortización de las hipotecas) y la renta bruta media de los hogares, desde 1999 no deja de aumentar, alcanzando en 2007 el 44,8%, si no se tienen en cuenta las deducciones fiscales, y el 36,0% considerándolas (Ramos 2008, p.225). Desde 2008 las cifras empiezan a disminuir, aunque situándose todavía cerca del 40%, a pesar de la rebaja de los tipos de interés que afecta a todas las hipotecas y la disminución del importe medio de las nuevas hipotecas, lo que puede explicarse por la disminución producida en los ingresos de la ciudadanía.

Gráfico I.7: Esfuerzo teórico anual con deducciones fiscales y sin deducciones fiscales, datos a diciembre de cada año, 2000-2016.



Fuente: Banco de España y Servihabitat 2017, elaboración propia.

Otra forma de evaluar la facilidad en el acceso a la vivienda, en especial para los hogares de nueva creación, es midiendo la capacidad de devolución de los pagos precisos para acceder a su disfrute.

El Gráfico I.8 recoge la pregunta «¿Ha tenido retrasos en el pago de gastos relacionados con la vivienda principal (hipoteca o alquiler, recibos de gas,

comunidad...) en los últimos 12 meses?», distribuido por comunidades autónomas, con el fin de medir las carencias materiales de la población (Encuesta de condiciones de vida, Instituto Nacional de Estadística 2015).

Se puede ver que esta variable no para de empeorar hasta 2014, estando muy lejos de los niveles de 2005. El disfrute de una vivienda lleva asociado tener que hacer frente a diversos pagos, y ante una situación de elevado desempleo aparecen importantes problemas de impagos asociados a los gastos originados por la vivienda.

A partir de ese año, las cifras empiezan a mejorar, situándose en el 8,4% en 2016, cifra que en cualquier caso no alcanza el 5,2% de 2007.

Gráfico 1.8: Evolución de las dificultades económicas de los hogares, retrasos en los pagos relacionados con la vivienda principal, porcentajes de hogares de 2005 a 2016.



Fuente: Encuesta de Condiciones de Vida, Instituto Nacional de Estadística 2016, elaboración propia.

2.2.2 La rentabilidad de la inversión inmobiliaria

La vivienda siempre se ha considerado como un bien de inversión, ya que se realiza un desembolso económico en su compra, para obtener con posterioridad un rendimiento en forma de renta periódica, como alquiler; o como rendimiento de capital, tras su venta. En todo momento se produce una comparación y análisis de inversión respecto a otros activos alternativos, por parte de la persona física o jurídica que realiza la misma.

La familia que adquiere una vivienda para uso como residencia principal, está implícitamente tomando también una decisión de inversión, que vendrá condicionada en parte por sus expectativas sobre la rentabilidad futura de la misma. Sin embargo, en el caso en que dichas expectativas cambien, sus posibilidades de reducir su inversión se verán limitadas por la imposibilidad de dividir su vivienda y por los costes de cambiar la misma.

En cualquier caso, cualquier inversor estudia las diversas opciones que le permiten obtener un rendimiento económico a su patrimonio, buscando la mayor rentabilidad posible en el menor tiempo. Siguiendo este principio, ha sido muy

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

rentable invertir el dinero en la compra o construcción de inmuebles, y eso es así porque hay dos factores que determinan la vivienda como activo inversor: el tipo de interés y la rentabilidad de los activos alternativos. Caídas del tipo de interés, o mejoras en las condiciones fiscales o crediticias, implican un incremento de la demanda.

Los bajos tipos de interés tenían su contrapartida en muy bajos tipos de rentabilidad del ahorro, por lo que la compra de una vivienda ha sido más rentable que mantener los ahorros en el banco u otras inversiones similares; asimismo, como el aumento en el precio de las viviendas era muy superior a la inflación, la compra de la vivienda permitía mantener e incluso incrementar el valor del patrimonio.

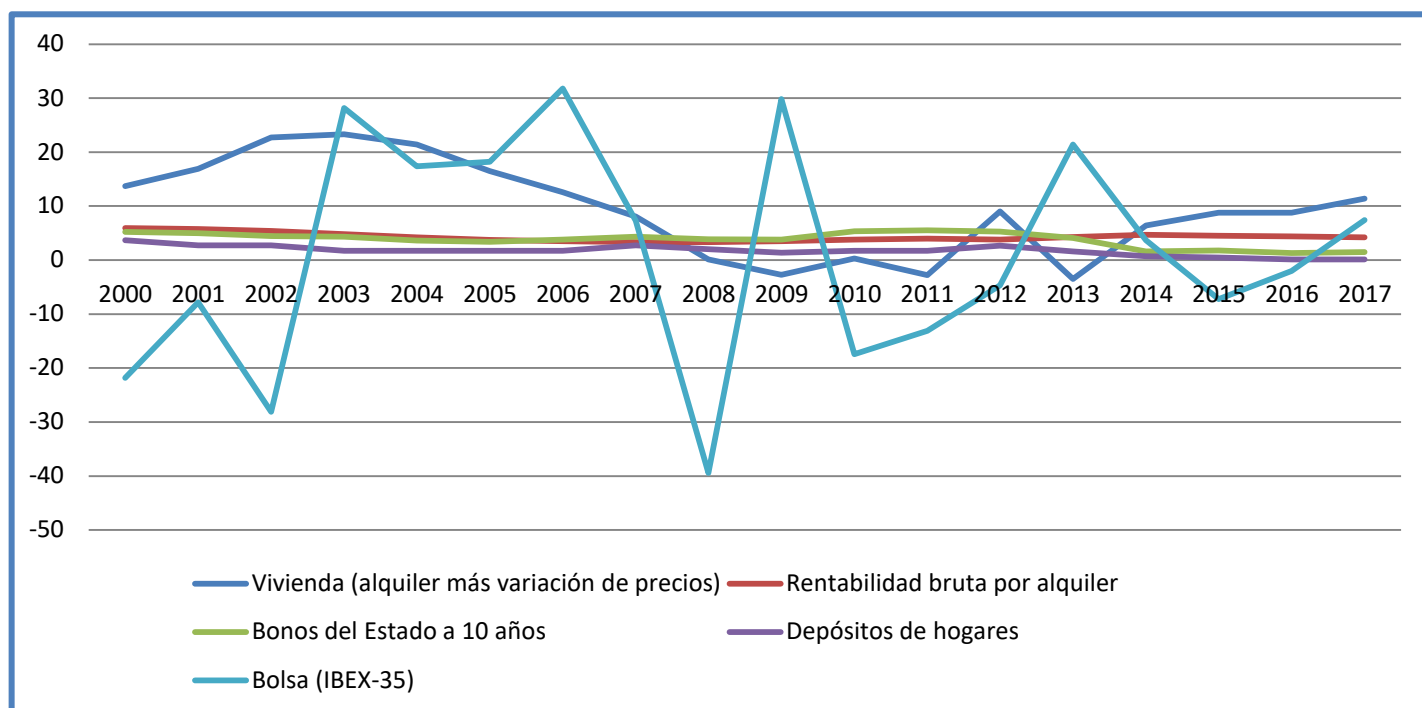
El constante aumento en el precio de las viviendas, la compra de las mismas y una hipotética venta posterior, o bien para su puesta en el mercado de alquiler, producen una atracción para inversores que producen a su vez, un fuerte crecimiento de la demanda de viviendas, que presionaba la oferta de nuevas viviendas a mayores precios, y de esta manera se rentabilizaban las inversiones mediante una venta a mayor precio que la compra, o bien, aunque no realizaban la venta porque sus adquisiciones tenía cada vez más valor.

Este comportamiento de los inversores o ahorradores, de reiterada inversión en el mercado de la vivienda encarece sucesivamente y continuamente los precios, además de que ese exceso de demanda, incentiva a la producción de nuevas construcciones (García Moreno 2012, p.359).

Un factor a considerar al adquirir una propiedad inmobiliaria, es la rentabilidad económico-fiscal de la misma, que en el caso del alquiler, han ido en aumento en cifras relativas en los últimos años, como se puede ver en comparación con otras inversiones alternativas.

Se puede observar que las inversiones que presentan mayores variaciones y desequilibrios son el mercado de acciones en el IBEX-35 y el mercado inmobiliario de compra-venta, en los cuales a periodos con fuertes revalorizaciones, le siguen periodos depresivos. Dentro de las inversiones más estables, destaca por su mejor rentabilidad el mercado de alquiler de inmuebles, que parece combinar seguridad y rentabilidad, permitiendo rentabilizar el patrimonio inmobiliario acumulado por los hogares, frente las alternativas de inversión financiera, que permite frenar la caída de precios y un mejor uso del parque de viviendas, pero también en una menor demanda de viviendas nuevas para ser usadas en propiedad. Esto dependerá, en todo caso del marco institucional y, sobre todo, de los incentivos fiscales.

Gráfico I.9: Rentabilidad de inversiones alternativas (2000-2017)



Fuente: Banco de España y Ministerio de Fomento 2017, elaboración propia.

Así, por ejemplo, desde marzo del año 2000 la bolsa española retrocedió continuamente y bruscamente respecto a los tres años anteriores, situando a los inversores en rentabilidades negativas, en lo que se ha venido en llamar el Crack bursátil del año 2000, que se prolongó hasta octubre del año 2002.

Esta situación bursátil, junto a unas escasas rentabilidades en los productos típicos de ahorro (Sistema Bancario, Deuda Pública, Pagarés Empresas, etc.), motivó a los ahorradores e inversores a buscar otras alternativas de inversión para sus capitales, que encontraron, debido a la constante elevación de precios, en el mercado de la vivienda, lo que produjo un trasvase de capitales de la bolsa española hacia la compra de las mismas (Naredo 2010, p.12).

Las gestoras de inversiones pasaron a ofrecer, junto a los productos financieros, títulos financieros inmobiliarios, gracias a lo cual el mercado inmobiliario español pasó a competir con los mercados financieros a la hora de atraer el ahorro de los potenciales inversores. De estos capitales, más de 50.000 millones de euros que salieron de la bolsa española tuvieron como destino final la compra de viviendas (García Moreno 2012, p.9).

Como el precio de la vivienda en el año 2001 y siguientes se puede establecer en una media de 1.400 euros/m² y la media de superficie de viviendas en 80 m², el precio medio de la misma era de unos 112.000 euros. Con la cifra desinvertida en bolsa y en función del citado precio medio, pudieron adquirir los inversionistas y ahorradores en el mercado 446.000 viviendas de precio libre, que se corresponde con

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

el 30% de las compras realizadas durante los años 2001, 2002 y 2003 (García Moreno 2012, p.9).

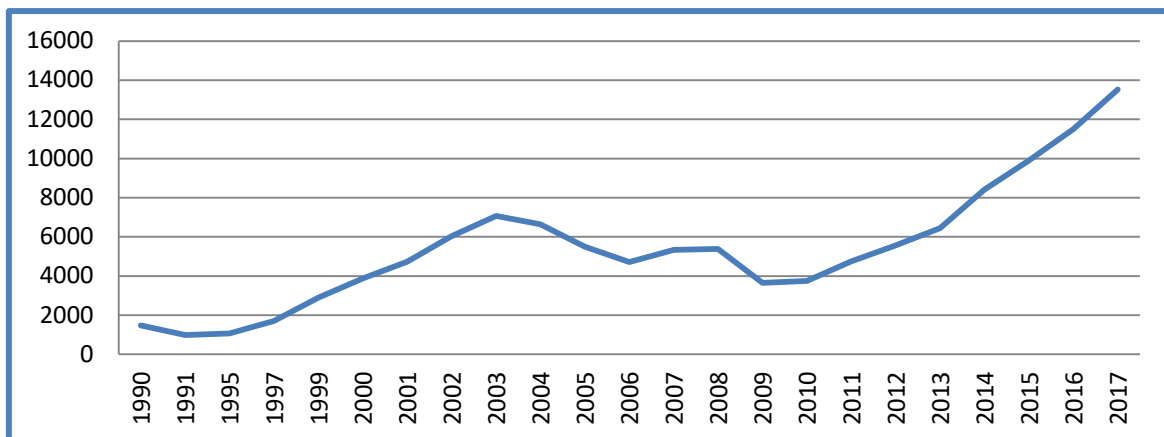
2.2.3 Inversión Extranjera

La entrada en vigor de la moneda única, el euro, hacía más asequible y segura la adquisición de inmuebles para los extranjeros del norte y centro del continente (en 2005, el 40% de la inversión extranjera directa se concentró en el mercado inmobiliario). Esto permitió la llegada de población de edad avanzada procedente de países con elevado nivel de desarrollo, que adquirieron residencias en las zonas litorales y del interior turístico español, creándose una elevada concentración geográfica en las zonas costeras mediterráneas, donde más de la mitad (53%) de propietarios de segundas residencias en las costas españolas son extranjeros (Fernández Tabales 2013, p.12).

En muchos casos, los promotores de los complejos turísticos y de segundas residencias han sido inversores extranjeros que invertían en España estimulados por motivos tan diversos como; la entrada de España en la Unión Económica y Monetaria, que limitaba el riesgo del tipo de cambio para la inversión extranjera, así como la unificación del tipo de interés del entorno del euro; la estabilidad político-social del Estado Español y la seguridad jurídica para las inversiones extranjeras, con leyes que favorecen la propiedad privada; las infraestructuras que facilitan el turismo, como por ejemplo aeropuertos secundarios próximos a complejos turísticos de ocio, con vuelos de compañías de líneas aéreas de bajo coste; el coste general de la vida, en un país que les ofrece un nivel de vida alto y un magnifico clima; y sobre todo, porque las viviendas españolas, a pesar de sus altos precios resultaban para ellos más baratas que en sus países de origen (Iglesias Fernández 2009, p.33).

Las inversiones de los extranjeros en vivienda han aumentado muy fuertemente desde el boom inmobiliario, pasando de 2.908 millones de euros en 1999 a 7.072 millones de euros en 2003, con un 243% de aumento en el periodo, en un año 2007. A partir de este año, la inversión de estos en viviendas comienza a disminuir, aunque empezó a recuperarse en 2010, no dejando de subir desde entonces, tal y como puede verse en el Gráfico I.10. En los últimos 25 años pueden observarse dos periodos de expansión en su evolución. El primero a lo largo de los años ochenta y el segundo en el periodo comprendido entre 1994 y 2003, y el segundo a partir de 2010, en el que las cifras son sensiblemente superiores a las de los años anteriores.

Gráfico I.10: Inversión extranjera directa en inmuebles en España, millones de euros, 1990-2017.

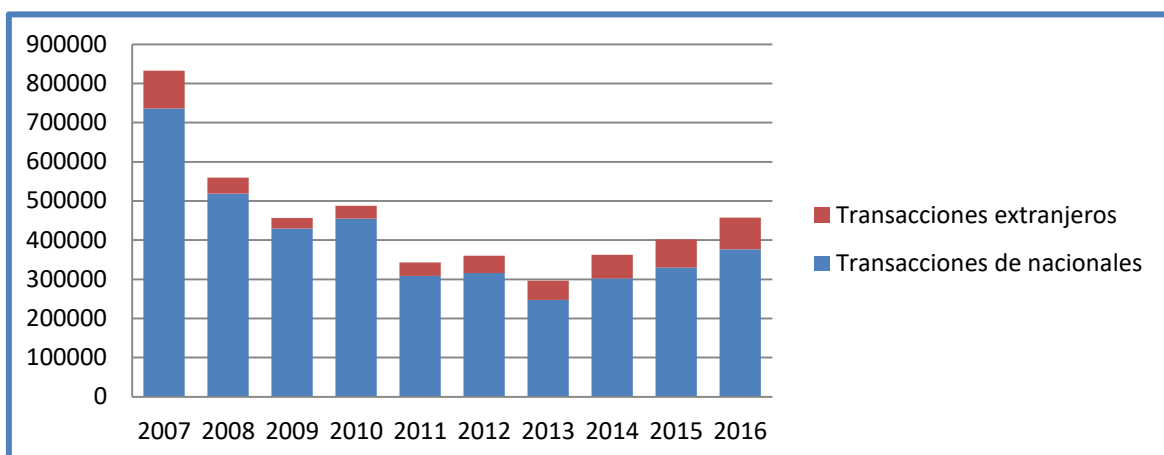


Fuente: Banco de España y, Observatorio de Vivienda y Suelo, elaboración propia

Se puede observar que la caída de la inversión extranjera en inmuebles, unida a la salida de la inversión inmobiliaria española hacia el exterior, anticiparon en 2003 el declive inmobiliario interno posterior a 2006, y al mismo tiempo, su crecimiento en 2010, anticipó la recuperación que llegó posteriormente del mercado inmobiliario.

La inversión extranjera en inmuebles ha venido creciendo a una tasa media anual del 28% durante los últimos seis años, y contribuye a financiar una fracción creciente de las compras de vivienda nueva y usada, concentrándose en las zonas del litoral y en los territorios insulares (Montero Soler 2015, p.13). El peso de estas compras podría oscilar, durante los últimos cinco años, entre el 12 y el 16% de las compras netas totales de vivienda, reduciendo así la parte de vivienda financiada por los hogares españoles.

Gráfico I.11: Número de transacciones de vivienda según residencia del comprador, 2007-2016



Fuente: Ministerio de Fomento, elaboración propia.

Los inmigrantes que trabajan en España también compraron y compran pisos; en general de segunda mano y baratos. En este caso las compras se ubican, por regla

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

general, en las periferias de las grandes ciudades, en pisos antiguos y de menor valor, en las zonas menos demandada por el mercado nacional (Montero Soler 2015, p.8).

3. Aproximación al parque de viviendas en España

A continuación se describirá como es en líneas generales el parque de viviendas en nuestro país en términos absolutos y relativos, viendo además como este parque se puede relacionar con la población, y por último cual es la principal diferenciación de viviendas, principales y no principales.

Para ello se parte de la evolución del parque de viviendas familiar convencional español desde los años cincuenta del siglo pasado a la actualidad, con la finalidad de comprender el porqué de su aspecto diferencial, y la evolución de las diferentes categorías censales de vivienda tanto a nivel nacional como en las diferentes Comunidades Autónomas.

Se pretende no realizar una simple enumeración del mismo, información que no es relevante en sí misma; sino sacar conclusiones sobre la configuración de este parque, y como responde a las necesidades que demandan los individuos, describiendo su tipología, su relación con la población, y su capacidad de atender las necesidades de alojamiento de las personas, sea por motivo turístico o residencial.

3.1 Categorías de viviendas.

La clasificación de las viviendas en diferentes categorías es una cuestión de importancia a la hora de determinar este carácter económico y social que tienen las mismas, ya que no significa lo mismo disponer de un parque de viviendas principales elevados, que generalmente tienen un uso residencial para aprovechamiento residencial propio de sus propietarios, que observar la existencia de un parque importante de viviendas secundarias y vacías, que son susceptibles de ponerse a disposición del mercado y generar rentas de alquiler.

Por otro lado resulta también de interés comprobar cuál es el parque de viviendas en propiedad y cuál es el de alquiler comparándolo con lo existente en el resto de países europeos, puesto que eso servirá para ver si existe un parque de viviendas en régimen de alquiler suficiente para atender la demanda de viviendas con este régimen que atiendan necesidades residenciales y turísticas.

Describiré como se configura el mercado inmobiliario español, pudiéndose observar que 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, lo que puede determinar su comportamiento en precios y viviendas disponibles, cuando aumentan los factores de la demanda de vivienda en alquiler para uso turístico.

Se parte de la definición de parque de viviendas como el conjunto de las existentes en un Estado, correspondiéndose con distintas categorías y clasificaciones.

Las viviendas son distintas, no sólo en sus características físicas, sino según las categorías jurídicas y de mercado que las diferencian.

Las viviendas se suelen clasificar por su régimen de tenencia; ya que se pueden utilizar por el propietario de las mismas, en cuyo caso hablaríamos de viviendas en propiedad; o pueden ser alquiladas por sus propietarios a quienes las quieren habitar, que son las denominadas viviendas en alquiler.

En ambos casos, propiedad o en alquiler, hay que distinguir entre las viviendas de mercado libre, que no están sujetas a ninguna regulación respecto a precios u otras condiciones de mercado, de las viviendas de protección oficial (VPO), que son viviendas que disfrutan de algunos beneficios públicos y están sujetas a cumplir ciertos requisitos para que se pueda disfrutar de las mismas; en particular están sujetas a unos precios de venta máximos, y son asignadas sólo a familias o personas que cumplen ciertas condiciones particulares.

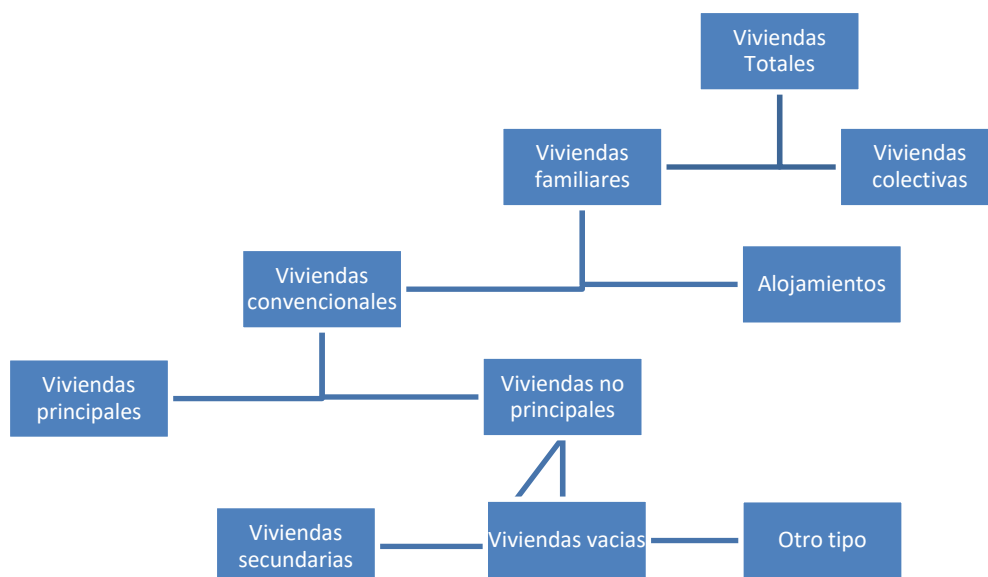
También se suelen clasificar las viviendas en función de su uso; vivienda principal, cuando son utilizadas como residencia habitual familiar toda o la mayor parte del año por una o más personas, o bien viviendas no principales, que pueden ser (Vinuesa 2007, p.16, según referencia del Instituto Nacional de Estadística):

- Viviendas secundarias: Vivienda familiar que suele utilizar alguno de los miembros del hogar de forma temporal o esporádica (en vacaciones, fines de semana, trabajos temporales etc.), durante un mínimo de 15 días a lo largo del año, y que no constituye residencia habitual de ninguna persona.
- Vivienda desocupada: Cuando no es la residencia habitual de ninguna persona ni es utilizada de forma estacional, periódica o esporádica por nadie. Se trata de viviendas deshabitadas, disponibles para venta o alquiler o, simplemente, abandonadas.
- Otro tipo: Las destinadas a alquileres sucesivos de corta duración usadas de manera continuada y no estacional, por lo que no deben considerarse secundarias, pero que tampoco constituyen la residencia habitual de alguna persona.

Conforme a estos atributos elementales, y siguiendo los criterios establecidos por el Instituto Nacional de Estadística, el conjunto de las viviendas totales se dividen en las siguientes categorías:

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

Figura I.1: Categorías censales de la vivienda.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, elaboración propia.

Una vez que conocida la posible tipología de viviendas existente, se hace pertinente ver la configuración del parque de viviendas español respecto a la misma. Este análisis se efectuará de manera estática, partiendo de los últimos datos recogidos sobre vivienda, para pasar a ver su dimensión dinámica, recogiendo la evolución de los últimos años

La fuente de información más fiable para presentar la estructura del parque de vivienda español es el Censo de Población y Vivienda 2011 del Instituto Nacional de Estadística. Este censo presenta unas categorías que representan la estructura del parque de viviendas en términos absolutos y en porcentajes sobre el total de viviendas.

Tabla I.1 Estructura del parque de viviendas español por categorías censales en 2011

	Número	Porcentaje
Viviendas colectivas	9.913	
Viviendas familiares	25.208.623	100%
Alojamientos	2.097	0,01%
Viviendas principales	18.081.595	71,73%
Viviendas no principales (Secundarias)	7.124.931	28,26%
(Vacías)	3.681.931	14,60%
	3.443.365	13,66%

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2011, INE, elaboración propia.

Se puede constatar como el mayor peso corresponde a las Viviendas Principales con un 71,73% del total del parque inmobiliario, mientras que las Viviendas No Principales constituyen más de un cuarto del total del parque (28,26%). Hay dos datos relevantes que diferencian nuestro parque de viviendas y el de otros países europeos de nuestro entorno: el elevado porcentaje existente de estas Viviendas No Principales y su distribución entre viviendas secundarias y viviendas vacías, distribuidas casi por igual, lo que daba lugar a que, en 2011, existieran en España 3.443.365 viviendas vacías, más del 13% del total del parque de viviendas del país.

A continuación se procederá a describir y cuantificar la importancia de cada una de estas categorías de viviendas.

3.2 Las Viviendas Familiares Convencionales

Las Viviendas Familiares Convencionales suponen prácticamente el conjunto del parque residencial. En primer lugar se indicara cual es ese parque en cifras absolutas y como ha ido evolucionando en el tiempo más reciente.

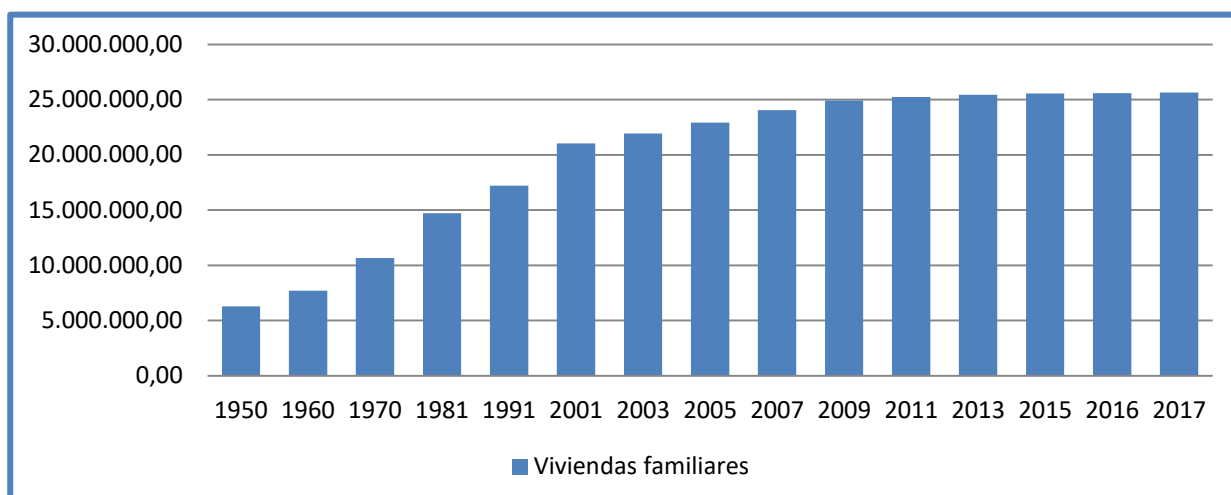
Cuando se emplea el término “Familiar”, se está incluyendo a la mayor parte de viviendas del país y al conjunto de los hogares españoles, definiéndose por el INE como: *Vivienda destinada a ser habitada por una o varias personas, no necesariamente unidas por parentesco, y que no constituyen un colectivo*”.

Las últimas cifras oficiales de 2016 (Ministerio de Fomento, 2017), presentan un parque de viviendas residencial de 25.586.279 unidades. Una manera de ver la magnitud del parque de viviendas español en términos relativos, es comparándolo con el existente hace veinte años, en 1995 había unas 19.900.000 viviendas lo que supone que se incorporaron al parque 4.600.000 de viviendas durante ese periodo, convirtiéndose nuestro sector de la construcción residencial en el productor de más del 40% de las viviendas construidas en la Unión Europea durante ese periodo (García Montalvo 2004, p.2), aunque este incremento se simultaneó con grandes necesidades de vivienda (Naredo 2013, p.3).

Pero, como se puede apreciar en el Gráfico I.12, los incrementos en el parque de vivienda español, cuenta con una gran tradición histórica, ya que desde 1950 se han vivido diversos periodos de crecimiento en el número de las mismas que abarcan todas las décadas.

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

Gráfico I.12: Número de viviendas residenciales existentes en España, 1950-2017



Fuente: Ministerio de Fomento y, Carreras y Tafunell 2006 e Instituto Nacional de Estadística 2017.

Desde la segunda mitad del siglo pasado la construcción de viviendas en España ha crecido desde los 6,37 millones de 1950 a los 25,6 de 2016, aumentando en un porcentaje mayor que la evolución de la población en ese periodo. Este aumento se debe a varios motivos, entre los que estaría una mejora de los medios económicos de las familias y un incremento de los desplazamientos migratorios interiores que crearon una necesidad de viviendas en las zonas geográficas más dinámicas económicamente, y excedentarias de viviendas en las áreas emigratorias (Rodríguez Osuna 1985, p.32).

Pero este proceso no ha sido regular, como consecuencia de variables económicas y sociales determinantes en su evolución; los mayores incrementos en cifras absolutas corresponde a la década de los 80 (4,7 millones de nuevas viviendas); seguida de la primera década del siglo XXI (4,5 millones), la década de los 90 (3,32 millones) y los 60 (2,85 millones).

El pasado boom inmobiliario incrementó en más de una cuarta parte el stock de viviendas, pero con grandes necesidades de vivienda, y el mayor número en Europa en porcentaje de viviendas secundarias y desocupadas (Naredo 2013, p.3). Esto quiere decir que nos encontramos con un gran parque de viviendas secundarias y vacías hasta 2015, que no están habitadas la mayor parte del año mientras existe un incremento de demanda para vivienda residencial y turística.

Si este análisis se detalla por Comunidades Autónomas desde el año 1970 por décadas, como se puede ver en la Tabla I.2, el parque residencial español prácticamente se ha multiplicado por 2,5 veces en apenas 40 años, encontrándose en estos momentos, la mayor cantidad de viviendas en términos absolutos en Andalucía, Cataluña, la Comunidad Valenciana y la Comunidad de Madrid.

Tabla I.2 Viviendas Familiares Convencionales por CCAA desde 1970 a 2016.

	1970	1981	1991	2001	2011	2016
TOTAL NACIONAL	10.658.882	14.726.134	17.206.363	20.943.411	25.208.654	25.586.279
ANDALUCÍA	1.750.443	2.315.507	2.837.548	3.529.088	4.353.146	4.413.250
ARAGÓN	394.252	497.047	573.970	654.445	778.316	794.012
ASTURIAS	327.620	411.942	462.451	523.524	613.905	622.769
BALEARES	213.512	327.778	415.401	501.793	586.709	595.630
CANARIAS	308.399	452.390	585.228	851.317	1.040.945	1.047.838
CANTABRIA	150.784	191.130	225.592	284.224	358.499	363.852
CASTILLA- LA MANCHA	585.244	717.237	818.992	986.006	1.244.941	1.267.805
CASTILLA Y LEÓN	870.507	1.104.310	1.270.258	1.449.337	1.718.752	1.745.015
CATALUÑA	1.628.698	2.452.869	2.755.115	3.314.073	3.863.381	3.905.544
COM. VALENCIANA	1.143.215	1.732.149	2.093.441	2.547.727	3.147.062	3.176.853
EXTREMADURA	367.199	409.377	474.020	573.763	648.350	661.140
GALICIA	748.157	979.654	1.136.833	1.308.134	1.605.481	1.621.564
MADRID	1.132.793	1.710.371	1.934.697	2.478.024	2.894.679	2.962.048
MURCIA	274.223	384.357	482.980	592.572	776.700	786.139
NAVARRA	131.688	178.057	202.228	258.679	308.602	318.158
PAÍS VASCO	522.835	721.436	775.189	889.551	1.017.602	1.048.157
RIOJA, LA	80.562	109.250	128.019	155.931	198.699	201.969
CEUTA	12.697	15.997	18.464	22.774	26.650	27.600
MELILLA	16.054	15.276	15.937	22.449	26.235	27.000

Fuente: *Censos de Población y Viviendas INE 1970-2011, y Ministerio de Fomento 2016.*
Elaboración propia.

Esta distribución territorial es producto de un incremento acumulado muy desigual del parque residencial en cada una de las Comunidades Autónomas, cobrando especial protagonismo el crecimiento inmobiliario en los territorios insulares y en toda la zona costera mediterránea y en menor medida en las comunidades del interior.

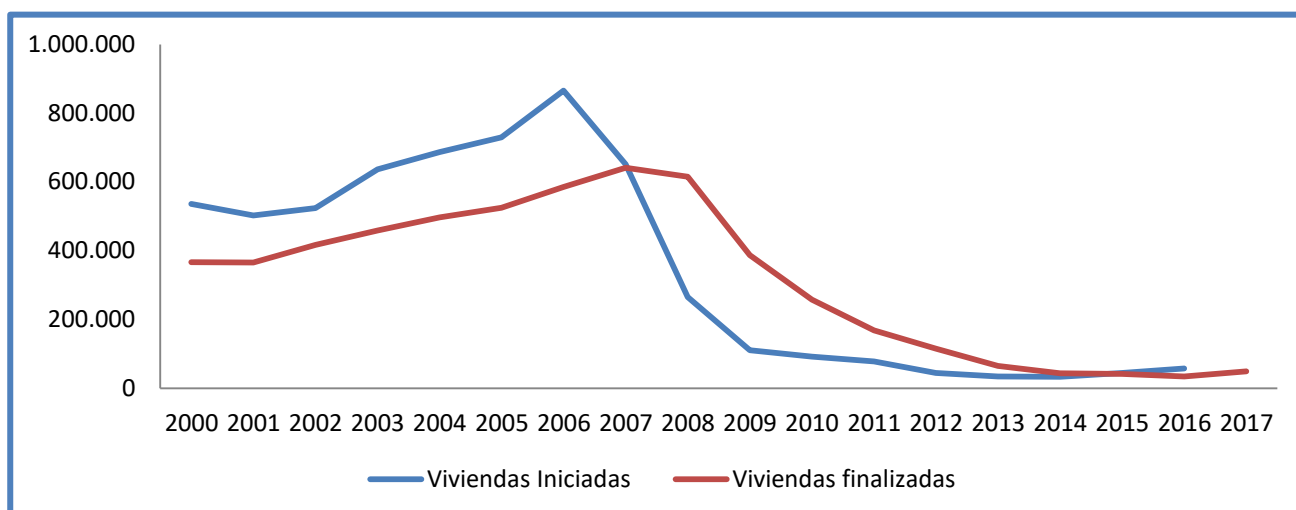
Así, el crecimiento acumulado del parque de viviendas en las Islas Canarias es muy superior al de todo el resto del país y cien puntos por encima de la media estatal. A esta Comunidad le sigue ya en tasas de crecimiento acumulado todo el arco mediterráneo: Murcia, la Comunidad Valenciana, Andalucía e Islas Baleares; sólo Cataluña muestra un crecimiento similar a la media nacional.

Esta distribución muestra una relación entre comunidades autónomas con importante peso del sector turístico y sector de la construcción, observándose una primera pauta de crecimientos de viviendas en dos tipos de zonas: Comunidades Autónomas en destinos turísticos y en las que están ubicadas las grandes urbes del país, aéreas metropolitanas de Madrid y Barcelona principalmente.

Esta es una descripción de las existencias de viviendas en la actualidad y en relación de la que había en un pasado reciente. Para llegar a estas existencias, podemos ver como ha sido la labor constructiva de las últimas décadas, lo que permite ver como esta ha podido determinar ese parque existente y su magnitud

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

Gráfico I.13: Vivienda Iniciada y Finalizada en España de obra nueva, en unidades, 2000-2016.



Fuente: Confederación Española de Asociaciones de Fabricantes de Productos de Construcción 2016 y Ministerio de Fomento, elaboración propia.

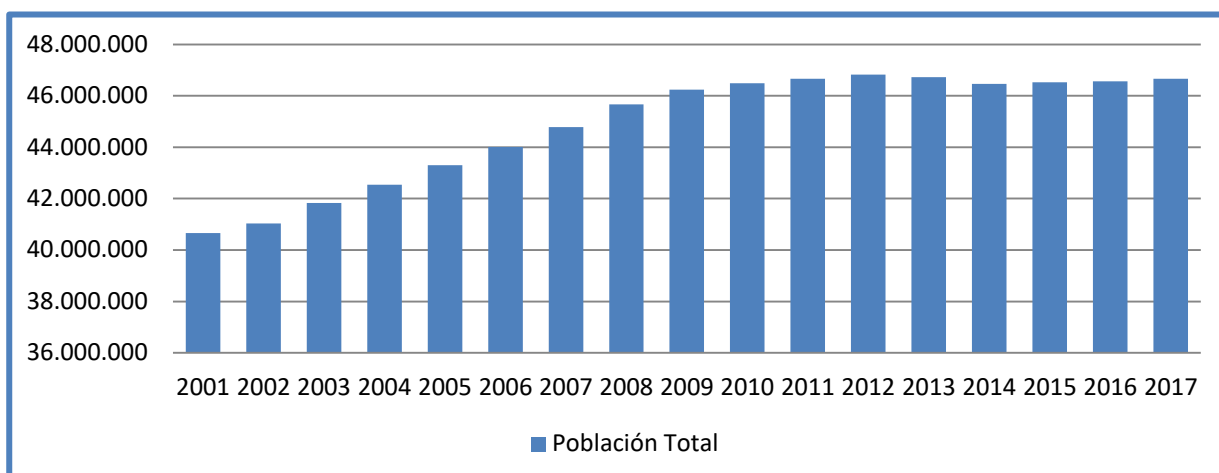
Desde 1998 se establecen intervalos de tiempo en los que la construcción de vivienda nueva tenía unas medias anuales de producción de 400.000 unidades en 1998, a las 500.000 en el periodo 1999 a 2003, y a las más de 650.000 del periodo 2004 a 2007. Estos niveles de construcción son superiores a las que se produjeron durante los primeros años de la década de los noventa, que nunca superaban anualmente las 200.000, para incrementarse hasta las 300.000 en los años 1995 a 1997 (Fundación Foessa 2014, p.5, y Rodríguez López 2011, p.48). A partir de 2006 se puede observar una clara disminución de esa producción que remonta ligeramente a partir de 2014.

3.2.1 Viviendas respecto a la población

Teóricamente, el crecimiento del parque inmobiliario español debería corresponderse con las necesidades de vivienda producidas por el incremento de la población del país durante un periodo de tiempo determinado, lo que acaba produciendo un incremento de la construcción de viviendas.

Analizando los datos, la población española, pasaba de 40.665.545 habitantes en 2001 a 46.560.000 en 2016, es decir un 14,6% más, frente al crecimiento de más del 21% del parque de viviendas. Este crecimiento de la población fue superior al que se produjo en la mayor parte del resto de Estados europeos, pero la brecha entre los porcentajes de crecimiento de la población y del parque de viviendas fue ampliándose durante ese periodo.

Gráfico I.14: Evolución de la población española desde 2001 a 2017



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, elaboración propia.

Si se atiende a un análisis retrospectivo de la población española, a principios de los años setenta del siglo XX, el crecimiento en los precios y cantidad de vivienda construida contrastaba con un evidente declive demográfico, consecuencia de la disminución del número de nacimientos observada desde entonces y del aumento del número de muertes ligado al envejecimiento de la población. La construcción de 500.000 viviendas anuales observada a principios de los setenta, satisfacía las necesidades de viviendas que se venía sufriendo desde la postguerra, abasteciendo además las que iban surgiendo como consecuencia de las nuevas migraciones internas y un crecimiento demográfico próximo a las 400.000 personas anuales (Naredo 2004, p.144).

Sin embargo, en la primera década del siglo XXI la población vuelve a mostrar síntomas de estancamiento, que se compensaba con la afluencia de población foránea residentes en nuestro país, con dos tipos de perfiles muy diferentes: uno, con escasos recursos económicos, que viene en busca de trabajo, y otro con medios más saneados, que acude en busca de buen clima y del disfrute de un buen nivel de vida. Ambos colectivos necesitan vivienda, pero el primero, con escasa demanda solvente, y necesitado de viviendas sociales que acaba residiendo en viviendas baratas o infraviviendas (Naredo 2004, p.145).

El importante aumento de la población que tiene lugar desde 2001 se sustentó, esencialmente, sobre un incremento de la población inmigrante que fue cercano a más de seis millones de personas hasta el inicio de la crisis en 2007.

Así, el tamaño medio del flujo inmigratorio desde inicios de siglo hasta que comienza la crisis en 2007 fue de unos 600.000 nuevos inmigrantes al año, pasando de representar el 2,2% de la población en el año 2000 al 10,5% de la población en 2007.

En la siguiente tabla se puede observar que la principal causa del incremento de la población entre los años 2001 y 2011 se debió al incremento de la población extranjera, con más de tres millones y medio más en nuestro país, que

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

mayoritariamente venían a trabajar en el sector de la construcción y en el sector servicios, demandantes de mucha mano de obra (Inurrieta 2013, p.25).

Inicialmente, estos inmigrantes demandaban vivienda en alquiler que encontraban en barrios con precios de alquiler bajos y con presencia numerosa de otros inmigrantes que facilitaban su residencia, gracias a sus lazos familiares. Pero a medida que consolidaban su situación laboral, reagrupaban a su familia en España y mejoraba su acceso al crédito bancario, cambiaban su vivienda de alquiler por otra de propiedad.

Tabla I.3 Evolución de la población en España de 2001 a 2011.

	Población		Incremento	
	Censo 2001	Censo 2011	Absoluto	Relativo (%)
Españoles	39.275.358	41.563.443	2.288.085	5.8%
Extranjeros	1.573.013	5.252.473	3.680.460	234.1%
Total	40.847.371	46.815.916	5.968.545	14.6%
20-50 años	19.479.949	20.951.583	1.471.634	8%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, elaboración propia.

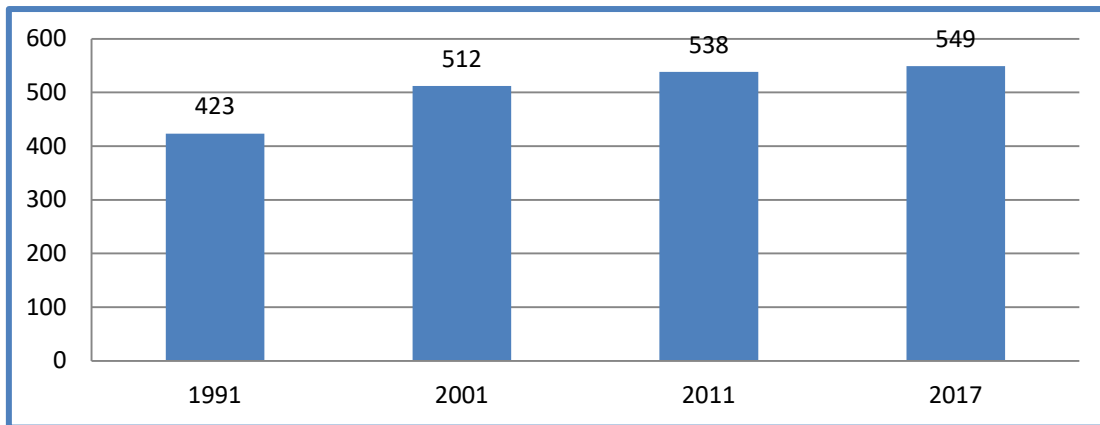
Pero, además el 60% de la entrada de inmigrantes se concentró sobre las Comunidades Autónomas del litoral mediterráneo (Cataluña, Valencia y Murcia) y en la Comunidad de Madrid.

Por otra parte, dentro de ese colectivo de población inmigrante hay que destacar el de los retirados europeos por su impacto focalizado sobre la demanda de vivienda en determinados territorios, que son los que han mostrado una dinámica más acelerada de crecimiento de su parque de viviendas en las últimas décadas. Y, así, aunque los retirados que emigran son una pequeña proporción del total de migrantes, generan unos efectos concretos sobre el mismo derivados de la especificidad de sus demandas residenciales en zonas como las Costa del Sol y Málaga.

Pese a la afluencia de inmigrantes, la caída de la natalidad hizo que el *boom* constructivo situara la tasa española del número de habitantes por vivienda entre las más bajas de Europa, por lo que las previsiones demográficas contradecían que cada año se pudiera seguir construyendo en España, más viviendas que en Francia y Alemania juntas, con tres veces más población y mucho mayor crecimiento demográfico (Naredo 2004, p.146).

Además, puede observarse, que esta situación, se ha ido empeorando con el tiempo, el número de viviendas y su evolución por cada mil habitantes durante las décadas que van de 1991 a 2001 y de 2001 a 2011, muestran como su número ha ido aumentando década a década.

Gráfico I.15: Número de viviendas por cada mil habitantes en España, 1991, 2001, 2011 Y 2017.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística 2017, Elaboración propia.

Aunque el factor demográfico explica una parte significativa de la demanda de inmuebles, hay que detenerse con mayor detalle en la población y sus componentes, para comprobar si hay perfiles de la misma más proclives que otros a demandar viviendas.

Se puede afirmar que la demanda de viviendas varía en función de la edad de la población. Las personas con mayores requerimientos de primera vivienda se sitúan entre los 20 y 35 años mientras que las que requieren una vivienda de reposición y de segunda residencia oscilan entre 35 y 50 años. Pues bien durante los años que van de 2001 a 2011, por ejemplo, esta población, se incrementó en ese periodo en 1.471.634 personas (Inurrieta 2013, p.13).

Pero si comparamos esta dinámica española de población y vivienda, con lo ocurrido en otros países europeos, empleando un ratio de número de viviendas existentes por cada 1.000 habitantes, se puede ver que aquellos estados que presentan cifras más altas de este ratio, serán los que cuenten con un mayor parque de viviendas respecto a su población. Como se puede observar España presenta la cifra más alta de viviendas por cada 1.000 habitantes, en concreto 534, seguido por Finlandia con 531 y Portugal con 523. Esto indica que es el país con más viviendas por habitante en la Unión Europea.

Así, por ejemplo, en Alemania el crecimiento de la población durante los años 2001 a 2011 fue del 4,9% mientras que el de viviendas por cada mil habitantes fue del 18,4%; en Francia, los porcentajes fueron del 19,8% y 13,11%, respectivamente; mientras que en Suecia se produjo el crecimiento más moderado entre ambas variables, con un crecimiento de la población del 11,5% y del parque de vivienda en un 9,9%. Sin embargo, en España, la población creció en un 15% mientras que las viviendas por cada mil habitantes lo hicieron en un 39,5%. Incluso durante el periodo 2001 y 2011, periodo durante el que se produjo un crecimiento mayor de la población española (un 14,6%), se mantuvo la intensidad del desequilibrio entre dicho crecimiento y los porcentajes a los que crecían el número de viviendas familiares (27,5%) o el de viviendas principales (20,3%). (Montero Soler 2014, p.4).

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

Tabla I.4: Miles de viviendas principales y viviendas por cada 10.000 habitantes en Europa.

Países	Número de viviendas principales (En miles)	Nº de viviendas por cada 1.000 habitantes
Alemania (2011)	40.630	506
Austria	3.598	436
Bélgica (2008)	4.569	457
Chipre (2000)	224	415
Dinamarca	2.548	500
Eslovenia (2000)	685	358
España (2011)	18.081	534
Estonia (2008)	584	485
Finlandia	2.517	531
Francia (2008)	27.005	509
Grecia (2000)	3.674	337
Hungría (2007)	3.810	429
Irlanda (2000)	1.251	371
Italia (2008)	24.641	479
Letonia	889	461
Lituania (2000)	1.354	390
Luxemburgo	189	389
Malta (2008)	142	349
Países Bajos	7.313	431
Polonia (2000)	13.337	345
Portugal	3.651	523
Reino Unido	25.200	430
República Checa	4.216	427
República Eslovaca (2000)	2.072	326
Rumania (2008)	7.384	387
Suecia (2008)	4.555	486

Fuente: Housing Statistics in the European Union, 2010 y 2011

En Málaga capital la evolución de población residente desde el año 2004 al 2011 ha sido positiva, incrementándose la población total un 3,34%, y la que está entre los 16 y 64 años en un 1,80%, siendo esta la más proclive a adquirir una vivienda. Estos fueron los años del boom de la construcción, con grandes cifras en crecimiento del número de viviendas y de formación de hogares.

Por el contrario desde el año 2011 al 2016, la población total de la ciudad se redujo un 1,03%, mientras que la población entre 16 y 64 años lo hizo en un 2,17%, lo que en teoría tendría que reducir la demanda de viviendas, y la necesidad de nueva construcción.

Tabla I.5 Evolución de la población total de la ciudad de Málaga y de la población entre 16 y 64 años.

Años	Evolución de la población total	Evolución de la población entre 16 y 64 años
2004	558.265	378.716
2005	560.755	386.371
2006	573.909	386.852
2007	574.353	387.799
2008	576.725	391.263
2009	577.884	390.263
2010	577.095	388.589
2011	576.938	385.567
2012	575.322	383.006
2013	575.127	381.377
2014	572.267	377.986
2015	572.947	377.610
2016	571.067	377.379
2004/2011	3,34%	1,80%
2011/2016	-1,03%	-2,17%

Fuente: CIEDES con datos del padrón municipal de habitantes del Ayuntamiento de Málaga.

3.3 Viviendas por categorías censales

A continuación se enumerara la tipología de viviendas por categorías censales, tal y como establece el Instituto Nacional de Estadística. Este entiende que dentro de las viviendas familiares convencionales, se pueden encontrar tres categorías principales: Viviendas principales, secundarias y vacías.

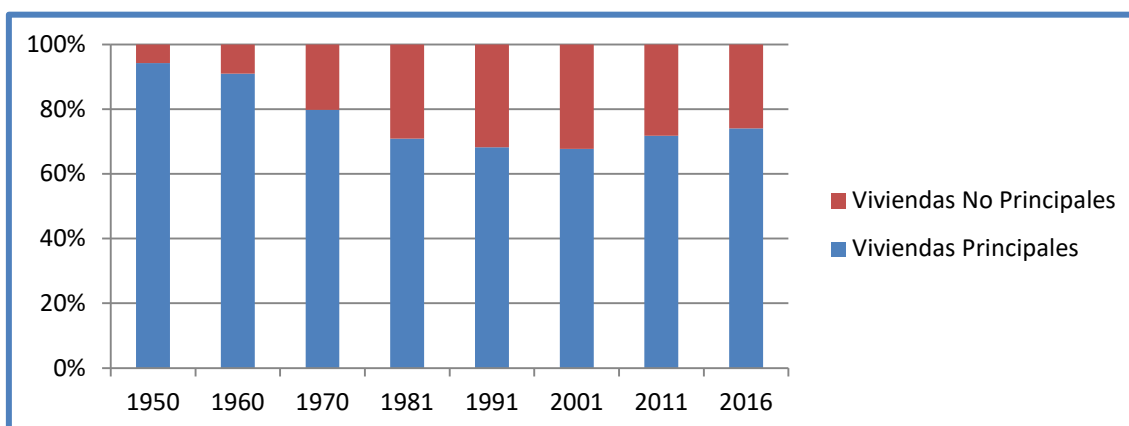
Clasificar y definir la vivienda respecto a su uso, como principal o secundaria, tiene importancia por cuanto permite ver cuántas viviendas podrían estar disponibles para un disfrute que excede el residencial.

Estas categorías han ido variando a lo largo del tiempo, influenciadas por diversos factores que se detallaran, y que acaban produciendo una evolución en la composición en el parque de viviendas desde la décadas de los cincuenta a la actualidad, que queda reflejada en la Tabla I.6 y en el Gráfico I.16, donde se pone de manifiesto la evolución del parque de viviendas y el salto que se produce durante la década de los sesenta y setenta hasta la actualidad, cuando el parque de viviendas español cuenta casi con un 30% de Viviendas No Principales, entre Secundarias y Vacías.

En esas décadas cambia la estructura del parque de viviendas, aumentando el número de viviendas construidas pero, con diferencias en la estructura de dicho parque, que se mantendrá aún hoy desde entonces y que presenta rasgos diferenciales respecto al resto de Europa: una divergencia significativa en la evolución del parque de viviendas no principales con respecto al de viviendas principales.

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

Gráfico I.16 Evolución de la estructura censal del parque de viviendas desde 1950 a 2016



Fuente: Censos INE 1950-2011. Elaboración propia

A partir de esa serie puede apreciarse en la Tabla I.6 el crecimiento del parque de viviendas en España diferenciando entre principales y no principales. Se observa en términos generales que en 2002 y en 2006 hay un importante crecimiento del parque de viviendas principales. En cambio, en 2009 se observa un crecimiento más moderado, que casi se puede considerar estancamiento hasta el año 2013 y 2014, que presentan las mayores cifras de la serie.

Tabla I.6: Parque de viviendas en España por unidades: viviendas principales y no principales, 2001-2016

Años	Viviendas principales	Viviendas no principales	Proporción de principales sobre el total
2001	14.184.026	6.849.733	67%
2002	14.587.227	6.900.080	68%
2003	15.016.057	6.910.352	68%
2004	15.442.540	6.975.410	69%
2005	15.996.763	6.930.619	70%
2006	16.508.248	6.985.524	70%
2007	16.936.413	7.098.553	70%
2008	17.396.800	7.172.915	71%
2009	17.628.199	7.279.927	71%
2010	17.762.862	7.343.389	71%
2011	18.099.406	7.149.647	72%
2012	18.112.437	7.269.978	71%
2013	18.991.031	6.450.275	75%
2014	19.113.128	6.379.207	75%
2015	18.976.018	6.565.897	74%
2016	19.056.443	6.529.836	74%

Fuente: Ministerio de Fomento, elaboración propia.

Como puede apreciarse, el número total de viviendas aumentó en España desde inicios del siglo XXI en casi 4,350 millones de viviendas, esto es, en más de un 20%, de las cuales 3,928 millones fueron viviendas principales y el resto fueron no principales.

En la última década, la proporción de viviendas principales ocupadas sobre el total se sitúa aproximadamente en el 74%, tras haber descendido constantemente desde los años 1960 (91,6% en 1960; 79,8% en 1970; 70,8% en 1981). Esta reducción obedecía, a dos causas: Una de ellas la construcción de viviendas destinadas al uso vacacional o turístico; la segunda por el aumento de las viviendas desocupadas en las zonas de emigración (Carreras y Xavier Tafunell 2006, p.2).

Los datos de 2016 describen una situación en la que tan solo el 74,29% de las viviendas familiares son principales, frente al 79,8% en 1970, habiéndose alcanzado el 70% en 2006; en cambio la vivienda secundaria se situaba en el 25% de las viviendas.

Por otro lado, la estructura del parque residencial de las diferentes Comunidades Autónomas resulta muy diferente en términos del peso relativo de los diferentes tipos de categoría censales.

Tabla I.7 Estructura del parque residencial por Comunidades Autónomas (2011)

	Viviendas Principales	Viviendas Secundarias	Viviendas Vacías
TOTAL NACIONAL	71,74%	14,60%	13,66%
ANDALUCÍA	70,92%	14,44%	14,64%
ARAGÓN	69,24%	17,87%	12,89%
ASTURIAS	74,57%	11,93%	13,50%
BALEARES	73,25%	14,61%	12,14%
CANARIAS	75,89%	10,83%	13,28%
CANTABRIA	66,04%	20,84%	13,13%
CASTILLA- LA MANCHA	63,26%	20,46%	16,28%
CASTILLA Y LEÓN	60,39%	24,57%	15,04%
CATALUÑA	76,23%	12,17%	11,61%
COM. VALENCIANA	63,13%	20,82%	16,05%
EXTREMADURA	65,55%	18,23%	16,22%
GALICIA	65,98%	15,38%	18,65%
MADRID	85,31%	5,60%	9,10%
MURCIA	66,35%	17,02%	16,62%
NAVARRA	80,56%	7,95%	11,49%
PAÍS VASCO	87,36%	4,68%	7,96%
RIOJA, LA	65,42%	16,58%	17,99%
CEUTA	93,45%	1,56%	5,01%
MELILLA	94,02%	0,76%	5,20%

Fuente: Censo Población y Viviendas INE 2011. Elaboración propia.

Puede observarse cómo las segundas residencias se ubican en mayor proporción en Comunidades de interior y desde donde se produjo la emigración hacia la ciudad en la década de los sesenta y setenta del siglo pasado. A éstas se añaden

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

algunos casos señalados de Comunidades de litoral con fuerte presencia del sector turístico como es el caso de la Comunidad Valenciana.

E igualmente, en lo que se refiere a las viviendas vacías, se constata que los porcentajes más altos se sitúan en Galicia y La Rioja, seguidas de Comunidades en las que el desarrollo inmobiliario ligado a la construcción y el turismo también ha sido muy potente como es, nuevamente, el caso de la Comunidad Valenciana.

En cualquier caso, dentro de este escenario destacan dos casos singulares: por un lado, la Comunidad de Madrid, en donde, dado el elevado precio de la vivienda y su fuerte demanda, se registran unos porcentajes muy reducidos con respecto a la media nacional tanto en términos de viviendas secundarias como vacías. Y, por otro lado, y como producto de su política pública en materia de vivienda, el País Vasco, con los menores porcentajes con respecto al total nacional en ambas categorías censales.

Todo ello lleva a concluir que existe una amplia dispersión del fenómeno de las viviendas secundarias, con múltiples factores de diversa naturaleza.

En el caso de la configuración del parque de viviendas en Málaga capital se puede observar un menor peso de la vivienda no principal al existente en el total nacional. Aún así había 43.300 viviendas no principales (17% del total), de las cuales las viviendas vacías (susceptibles de alquiler o venta) ascendían a 28.410 (el 11%), concentrados principalmente en los distritos Carretera Cádiz, Churriana, Campanillas y Puerto de la Torre, donde estaba el 66% de las viviendas no principales de la capital.

Tabla I.8 Estructura del parque de viviendas de Málaga Capital por categorías censales en 2011

Distrito Málaga	Total	Viviendas principales	Viviendas secundarias	Viviendas vacías	Viviendas no principales	% No principal sobre el total
Total Málaga Capital	254.660	211.360	14.890	28.410	43.300	17%
Distrito 1: Centro	3.086	2.405	180	495	675	22%
Distrito 2: Málaga este	28.560	23.595	1.900	3.065	4.965	17%
Distrito 3: Ciudad Jardín	2.830	1.655	255	920	1.175	42%
Distrito 4: Bailen-Miraflores	8.275	6.390	595	1.295	1.890	23%
Distrito 5: Palma-Palmilla	2.695	1.795	135	760	895	33%
Distrito 6: Cruz de Humilladero	26.480	22.620	1.490	2.375	3.865	15%
Distrito 7: Carretera de Cádiz	50.265	42.870	2.010	5.385	7.395	15%
Distrito 8: Churriana	44.865	36.805	3.270	4.795	8.065	18%
Distrito 9 Campanillas	39.735	32.920	1.970	4.845	6.815	17%
Distrito 10: Puerto de la Torre	39.980	33.845	2.460	3.675	6.135	15%
Distrito 11: Teatinos-Universidad	7.890	6.455	630	805	1.435	18%

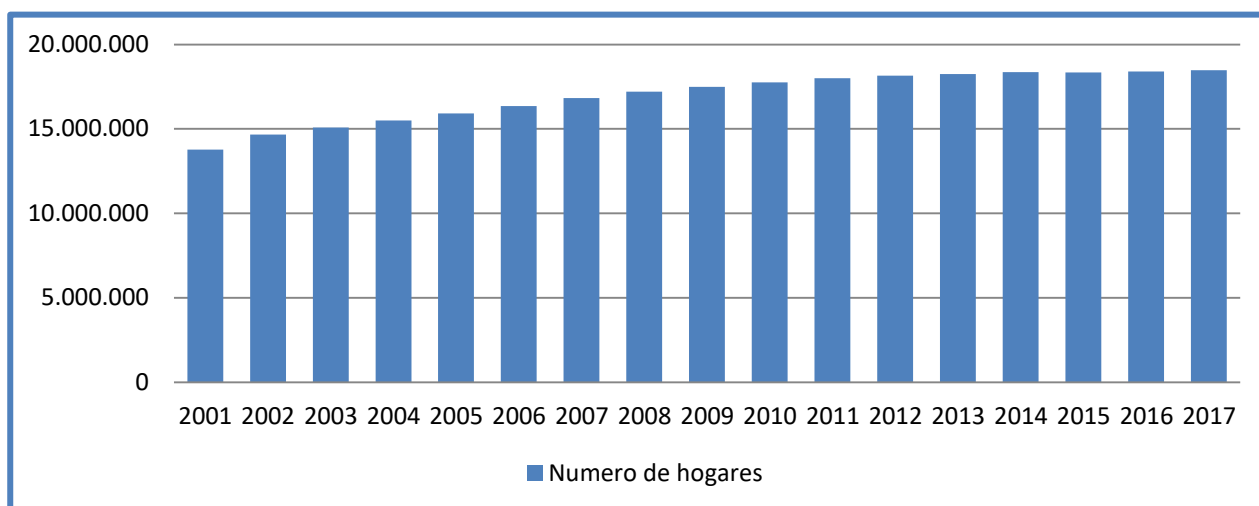
Fuente: Censo población y vivienda, 2011 Instituto Nacional de Estadística y CIEDES, elaboración propia.

3.3.1 Las Viviendas Principales u Hogares

El Instituto Nacional de Estadística define hogar o vivienda principal como vivienda familiar “*utilizada toda o la mayor parte del año como residencia habitual de una o más personas*”, es decir las que sirven para alojar a los individuos la mayor parte de su tiempo, siendo imprescindibles para desarrollar su vida personal, y por tanto, en principio, no dedicada a actividad económica alguna, aunque esta afirmación es matizable en algunos casos de alojamientos turísticos. Por esta característica no sería objeto de atención de cara a conocer el origen de las viviendas turísticas ofertadas en el mercado.

El número de hogares en España pasó de 13.776.000 en 2001 a 18.472.800 en 2017, un 34,1% más, aumentando de forma progresiva año a año.

Gráfico I.17: Evolución del número de hogares en España, 2001 a 2017.



Fuente: Ministerio de Fomento, elaboración propia.

En España y en otros países del Sur de Europa, el tamaño de los hogares es mayor que los del resto de los países analizados: 2,8 personas por hogar, frente a Alemania con 2,1 personas, Francia con 2,3 o el Reino Unido con 2,4. España ha ido convergiendo en este parámetro con respecto a estos países: en 1980 la ratio ascendía a 3,5 personas, frente a 2,5 de Alemania o 2,7 de Francia (Pumar López 2011, p.30).

Esta tendencia a la disminución en el número de personas por hogar se ha visto acompañada, por un incremento en el número de hogares desde principios de la década de los noventa, destacando nuevamente el crecimiento de hogares que se produce en España y que, tras Irlanda, es el mayor de la Unión Europea (Montero Soler 2015, p.12).

En este sentido, hay que destacar que uno de los factores que contribuyeron decisivamente a ese crecimiento diferencial en el número total de hogares fue el fuerte incremento de la inmigración que llegó a España desde finales de la década de

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

los noventa y que reforzó el crecimiento del número de hogares, contribuyendo a dar salida a parte del parque de viviendas ya construidas y de nueva construcción.

Al incremento de la población inmigrante se le unen otra serie de circunstancias demográficas que han tenido lugar durante los últimos años y que han tenido una incidencia desigual sobre el territorio y, en consecuencia, sobre la distribución del parque de viviendas.

Por un lado, hay que señalar la sustitución de unas cohortes poblacionales por otras. Así, una parte significativa de la nueva demanda de viviendas proviene de la generación del *baby-boom* española, esto es, los nacidos entre 1955 y 1975. Esta generación presenta la particularidad de que ha retrasado significativamente su edad de emancipación del domicilio familiar y, por tanto, la conformación de su propio hogar hasta avanzados los treinta años, lo que ha llevado el momento en el que se produce su presión sobre la demanda de vivienda durante la primera década del siglo XXI.

Por otro lado, hay que señalar la disminución del número de personas por familia debido tanto al incremento de la esperanza de vida como a cambios en los comportamientos sociales de las estructuras familiares tradicionales.

El resultado del crecimiento demográfico y los cambios en los patrones de familia y convivencia experimentados por el país, es el de un incremento del número de hogares o viviendas principales.

Tabla I.9. Viviendas Principales por Comunidades Autónomas y su evolución entre 1970 y 2011.

	1970	1981	1991	2001	2011	Evolución 2011/1970
TOTAL NACIONAL	8.505.251	10.431.327	11.736.376	14.184.026	18.083.694	
ANDALUCÍA	1.399.105	1.652.912	1.950.289	2.415.143	3.087.222	221%
ARAGÓN	314.265	358.035	387.983	443.205	538.870	171%
ASTURIAS	275.271	325.415	348.589	389.310	457.798	166%
BALEARES	152.516	199.879	230.882	305.431	429.737	282%
CANARIAS	240.215	327.068	399.190	552.351	789.953	329%
CANTABRIA	114.569	137.710	154.779	182.645	236.743	207%
CASTILLA- LA MANCHA	457.891	464.968	509.192	610.227	787.516	172%
CASTILLA Y LEÓN	691.132	742.068	801.269	889.197	1.037.966	150%
CATALUÑA	1.312.227	1.756.195	1.931.635	2.315.774	2.944.944	224%
COM. VALENCIANA	819.256	1.045.817	1.215.097	1.492.744	1.986.896	243%
EXTREMADURA	288.034	288.173	318.333	366.893	424.980	148%
GALICIA	642.566	731.553	788.670	900.376	1.059.233	165%
MADRID	947.260	1.336.767	1.503.698	1.873.671	2.469.378	261%
MURCIA	208.428	251.420	297.285	378.211	515.367	247%
NAVARRA	110.143	135.792	153.532	188.730	248.596	226%
PAÍS VASCO	441.155	574.544	630.511	741.399	888.940	202%

RIOJA, LA	64.329	74.800	84.853	101.439	129.985	202%
CEUTA	12.257	14.780	16.509	19.397	24.905	
MELILLA	14.632	13.431	14.080	17.883	24.665	

Fuente: Censos INE 1970-2011. Elaboración propia.

En cualquier caso, la evolución no ha sido homogénea entre Comunidades Autónomas. Así, puede apreciarse durante este periodo como el parque de viviendas principales ha subido significativamente en Canarias (329%), Baleares (282%), Madrid (261%) y Murcia (247%), en definitiva comunidades autónomas con gran actividad turística o grandes núcleos de población.

3.3.1.1 Viviendas familiares, viviendas principales y población.

Comparando variables como las viviendas familiares y viviendas principales existentes, y la población española, se puede observar que las tasas de crecimiento de la construcción de viviendas familiares durante la década de los sesenta y setenta con respecto a la década precedente fueron de casi el 38%. Esos porcentajes sobrepasaban las tasas de crecimiento de la población española con respecto al periodo anterior que en ambas décadas de entorno al 11%.

Tabla I.10: Número de viviendas, hogares y población en España, 1950-2011

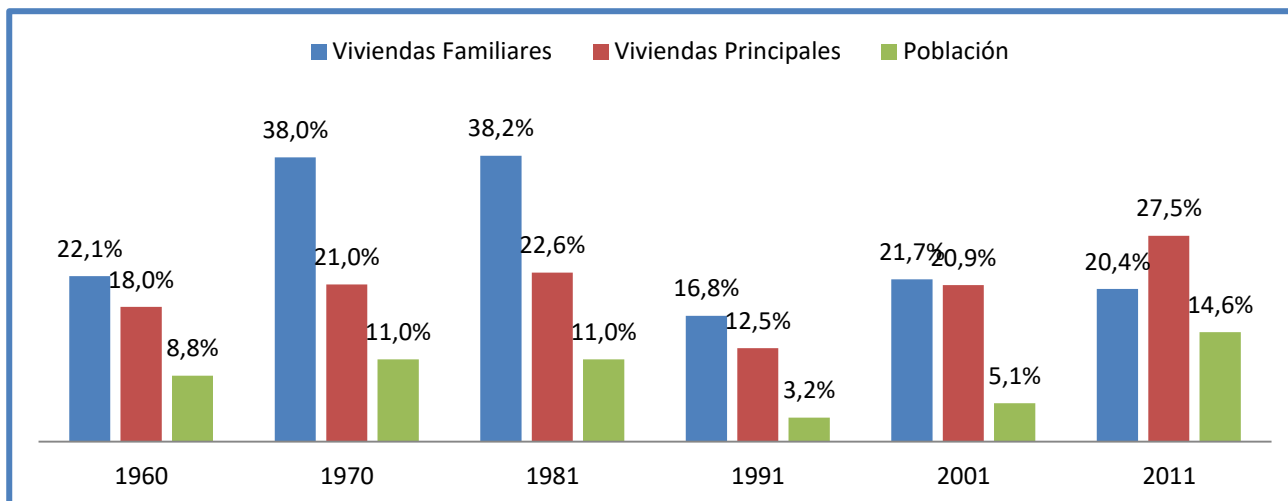
	1950	1960	1970	1981	1991	2001	2011
Viviendas	6.325.410	7.726.424	10.658.882	14.726.134	17.220.000	20.946.000	25.208.000
Hogares	5.958.660	7.028.651	8.505.251	10.431.327	11.852.000	14.187.000	18.083.000
Población	28.117.873	30.583.466	33.956.376	37.683.363	38.872.000	40.847.000	46.815.000

Fuente: Instituto Nacional de Estadística 1950/2011, elaboración propia.

Incluso durante el periodo de mayor crecimiento demográfico, a finales de la década de los noventa e inicios del siglo XXI, el crecimiento del parque de viviendas estuvo muy por encima en casi 13 puntos porcentuales de diferencia respecto al primero.

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

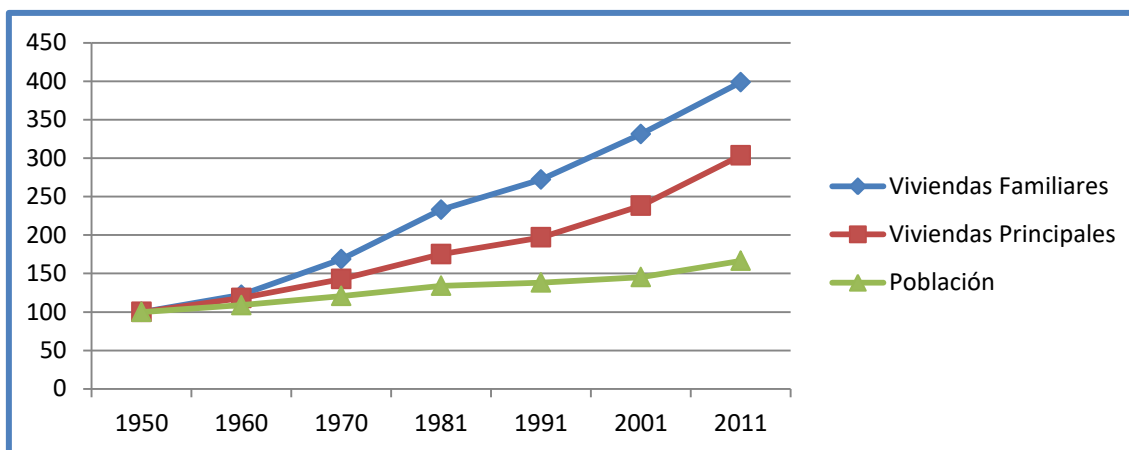
Gráfico I.18 Tasa de crecimiento de cada categoría censal con respecto al periodo precedente de 1960 a 2011.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Universidad de Málaga 2015.

En el caso del crecimiento de las diferentes variables en términos agregados durante el mismo periodo (Gráfico I.19), mientras que el parque de viviendas se ha multiplicado por 4 en los últimos sesenta años, la población solo lo ha hecho por 1,5.

Gráfico I.19 Crecimiento acumulado del parque de vivienda y de la población durante el periodo 1950-2011 (1950=100).



Fuente: Censo Instituto Nacional de Estadística 1950-2011

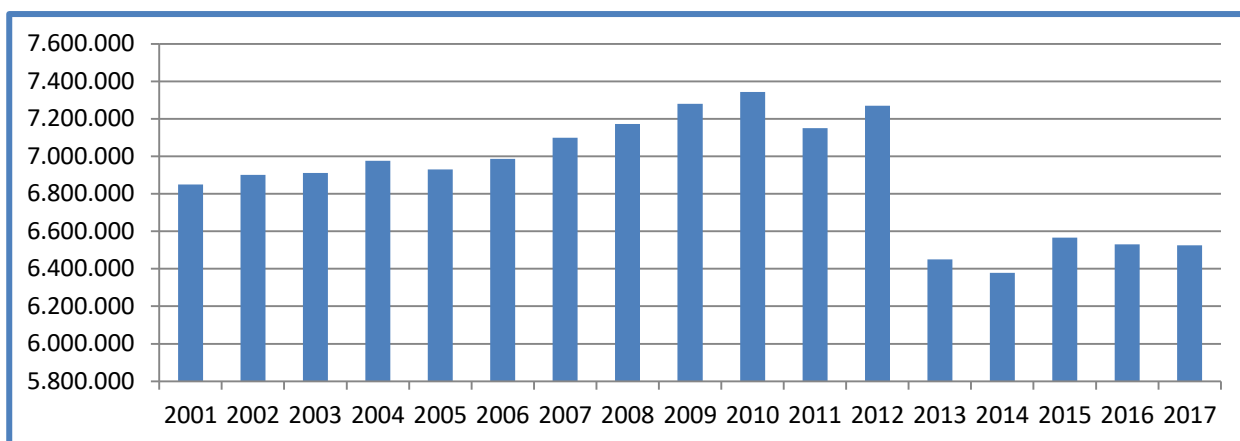
3.3.2 Las Viviendas no Principales

Si merece atención, conocer con precisión las características y tamaño del parque de viviendas no principales, formadas principalmente por la vivienda secundaria y la vivienda desocupada, puesto que de ellas se nutrirá, al menos en teoría, la oferta de viviendas residenciales en alquiler, turístico o no.

El Instituto Nacional de Estadística la define como “*vivienda familiar que no es utilizada toda o la mayor parte del año como residencia habitual de una o más personas. Puede ser secundaria o vacía*”, es decir se trata de viviendas propiedad de individuos que no se usan como residencia habitual, y que o bien no se usa en ningún caso, o si se hace, es de manera ocasional en determinados periodos de tiempo. Son por tanto, viviendas susceptibles de ser puestas en el mercado en régimen de alquiler gracias a que se encuentran sin habitar.

En el siguiente gráfico puede apreciarse cómo ha evolucionado su número en los últimos quince años, pudiendo apreciarse una disminución de su tamaño a partir de 2013, periodo en el que comienza el crecimiento de la vivienda turística vacacional, a la vez que disminuye el tamaño de la vivienda secundaria, y sobre todo la vacía.

Gráfico I.20 Número de viviendas no principales en España de 2001 a 2017.



Fuente: Ministerio de Fomento, elaboración propia.

A continuación se pasara a describirlas y evaluar su importancia cuantitativa y cualitativa, con la finalidad de determinar su posible influencia como origen de las viviendas turísticas actuales.

3.3.2.1 Las Viviendas Secundarias

A. Definición y factores explicativos.

Respecto a la primera de ellas, de gran incidencia en nuestra zona de estudio, el Instituto Nacional de Estadística la define como “*una vivienda familiar se considera secundaria cuando es utilizada solamente parte del año, de forma estacional, periódica o esporádica y no constituye residencia habitual de una o varias personas*”.

De esta manera, estas viviendas, al no atender necesidades básicas ni habituales de alojamiento de la población, tienen una demanda influenciada por aspectos de índole económica,

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

Tienen además una serie de rasgos diferenciales respecto al resto del parque de viviendas. Por un lado, existen particularidades vinculadas a su localización; otras se refieren al perfil socioeconómico de sus propietarios; y finalmente su rol en el marco de las migraciones internacionales, ya sean residenciales de larga temporada o estacionales.

Pero también, se pueden analizar estas viviendas en función de su influencia en sus áreas urbanas, a través de los cambios que generan en la estructura de las comunidades y los conflictos a los que pueden dar lugar como consecuencia de la competencia y la incidencia sobre los recursos urbanos; y, por último, también se analiza el vínculo entre las viviendas secundarias y el conjunto del mercado inmobiliario, como la relación entre estas y las viviendas principales.

Por lo que respecta al caso español hay que destacar que, si bien la expansión de la residencia secundaria es más tardía que otros países desarrollados, esta acaba representando un elemento fundamental del sistema residencial y de la organización territorial del país, por encima de otros estados de nuestro entorno.

La importancia de la vivienda secundaria en España se explica por la identificación de varios factores estructurales específicos.

Por un lado, la morfología de las grandes ciudades, con viviendas y residentes con alta densidad residencial, lo que incita a parte de la población a adquirir segundas viviendas en otras zonas de menor densidad poblacional. De hecho, existen diversos factores que influyen sobre la posesión de una residencia secundaria, como disponer de un vehículo, vivir en una gran ciudad, o tener ingresos suficientes, factores que se manifiestan con diferente intensidad en las distintas Comunidades Autónomas, lo que hace que las que presentan mayor desarrollo económico y más importancia del sector turístico tienden a tener más propietarios de viviendas secundarias (López Colas 2007, p.309).

Por otro lado, la facultad de la vivienda de ser objeto de inversión ha facilitado su demanda como objeto de inversión patrimonial con perspectiva de ahorro a largo plazo.

Finalmente, hay que señalar una demanda creciente de naturaleza tanto turística como residencial en las últimas décadas desde el resto de Europa. Así por ejemplo, entre 1960 y 1990, el 10,4% del total de la inversión inmobiliaria era de origen extranjero y estaba focalizada en las zonas costeras del país, circunstancia que se ha ido reforzando con el tiempo.

Este factor turístico ha contado con una importancia tradicional en la demanda de las viviendas secundarias, facilitando una mayor duración de residencia en las zonas donde residen sus propietarios en comparación con la existente en otras zonas con formas de alojamiento turístico diferente, ocupándola de media unos tres meses al año, dándose sobre todo en los meses de menor ocupación en la costa, de noviembre a marzo (Raya Mellado 1999, p.398).



Entre las motivaciones para adquirir viviendas secundarias para fines turísticos, se cita de manera destacada el factor climático. Pero en los casos residenciales, adquiere relevancia el motivo "tranquilidad" o ciertos atractivos más específicos (golf, deporte náutico, etc.), especialmente en los sectores sociales de mayor poder adquisitivo.

B. El parque de viviendas secundarias en España

En este apartado se va a detallar la vivienda secundaria en nuestro país en términos cuantitativos, haciendo un análisis retrospectivo desde el año 1950, y prestando especial atención al periodo que empieza en 2000 y llega hasta la actualidad.

Se realizara la comparación a nivel nacional y por Comunidades Autónomas con la finalidad de ver cómo ha ido evolucionando en el tiempo, y como ha quedado definitivamente configurado.

Tabla I.11 Número de Viviendas Secundarias por Comunidades Autónomas de 1950 a 2011.

	1950	1960	1970	1981	1991	2001	2011
ESPAÑA	182.040	259.362	796.185	1.898.602	2.923.615	3.360.631	3.681.565
ANDALUCÍA	45.740	52.744	117.975	266.481	464.332	514.178	628.703
ARAGÓN	4.460	11.169	24.794	65.810	97.950	117.980	139.109
ASTURIAS	1.950	1.516	12.444	30.159	52.191	55.699	73.250
BALEARES	11.040	12.780	31.843	74.237	108.290	97.148	85.717
CANARIAS	3.580	8.651	19.519	43.606	93.114	120.332	112.730
CANTABRIA	2.640	2.941	14.984	24.363	41.570	52.536	74.697
CASTILLA- LA MANCHA	12.220	14.670	51.085	137.936	191.287	229.424	254.768
CASTILLA Y LEÓN	14.000	19.168	58.578	185.716	278.935	333.214	422.335
CATALUÑA	25.550	40.470	148.674	332.160	468.971	514.943	470.081
COM. VALENCIANA	27.670	41.288	165.418	377.599	543.967	564.086	655.137
EXTREMADURA	12.410	12.045	25.038	55.735	83.826	96.785	118.197
GALICIA	5.010	5.709	19.353	53.265	133.425	166.711	246.852
MADRID	3.030	13.489	50.757	131.785	172.178	275.705	162.022
MURCIA	6.880	14.296	26.547	58.259	102.568	111.431	132.216
NAVARRA	750	1.271	5.114	13.341	20.033	31.080	24.540
PAÍS VASCO	3.950	5.760	18.249	31.890	46.287	47.863	47.659
RIOJA, LA	1.040	1.206	5.551	15.636	24.060	30.202	32.940
CEUTA	10	46	92	74	239	509	415
MELILLA	110	143	170	550	392	805	200

Fuente: Censos INE 1970-2011. Elaboración propia.

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

Según puede comprobarse en la tabla I.11 en 1950 el conjunto de las viviendas secundarias eran muy reducidas, debido a la situación socioeconómica de la población española del momento. En valores absolutos las mayores cifras corresponden a Andalucía, Valencia, Cataluña, Castilla y León, Castilla-La Mancha y Extremadura, lugares donde se dan las siguientes características:

- Los modelos agrícolas vigentes, donde era frecuente la existencia de viviendas rurales pertenecientes a los propietarios de explotaciones agrícolas, tal y como sucede en Andalucía, Extremadura, Castilla León y Castilla La Mancha (Ortega Valcárcel 1975, pp.96).

- Áreas litorales marítimas con una reducida actividad turística, con viviendas destinadas a las vacaciones para familias con recursos económicos y demandantes de climas suaves. Ese es el caso de Baleares y Murcia.

- Una combinación de ambos motivos, se daba en Cataluña y la Comunidad Valenciana.

En 1950, la vivienda secundaria no era accesible por motivos económicos para la mayoría de los españoles, por lo que durante la década de los cincuenta sólo se construyeron una media de 77.322 viviendas, dándose los mayores incrementos en Cataluña, Comunidad Valenciana y Madrid. En estos años comienzan el desarrollo del sector turístico, aunque focalizado en los alojamientos hoteleros (Serrano Martínez 2003, p.58).

Durante los años 70 se incorpora a la oferta turística infraestructuras turísticas como los campos de golf y los puertos deportivos, a los que le acompañan promociones inmobiliarias de apartamentos y urbanizaciones destinadas a residentes extranjeros y segunda residencia de la clase media-alta nacional, con mayor consumo de suelo pero que diversifican y mejoran la calidad de la oferta (Raya Mellado 1999, p.398).

Asimismo, se observa la tendencia de este tipo de residencia a convertirse en vivienda habitual a la hora de la jubilación, formándose urbanizaciones en principio aisladas, pero que al ir agrupándose, acaban formando núcleos urbanos de cierto tamaño.

La fórmula de la "urbanización" permitió a la administración durante los años 60 y 70 poner en circulación suelo suficiente para dar respuesta a la demanda creciente de residencia secundaria, ayudada por factores externos como la ley alemana de tipo fiscal, llamada Strauss de 1.968-73, que facilitaba las inversiones alemanas en inmuebles de nuestro país gracias a la exención del pago de impuestos (Serrano Martínez 2003, p.60).

Por tanto durante las década 1960-1970, las viviendas secundarias tienen un incremento considerable, de entorno al medio millón (545.034) de viviendas, lo que suponía un 19,12% del total de viviendas construidas. Este incremento destaca en

cuatro comunidades autónomas: Valencia, 124.089; Cataluña, 108.207; Andalucía, 65.083 y Madrid, 37.226, que logran representar un 61,39% del incremento nacional (Serrano Martínez 2003, p.59).

Las tres primeras contaban con una importante actividad turística, mientras que en Madrid veía como aumentaban las familias que mejoraban su nivel de vida, y por tanto podía acceder a la compra de una segunda vivienda en las comarcas de los alrededores de la capital (López Colas 2004, p.72).

Este modelo se verá reforzado en los años posteriores, manteniendo su mayor incidencia en estas cuatro comunidades. En la década de los 80 se construyen en ellas un total de 431.881 viviendas, el 53,69% del total, que en este caso eran adquiridos mayoritariamente por residentes españoles de mayor poder adquisitivo (Serrano Martínez 2003, p.60).

En la década que va de 1970 a 1981 las viviendas construidas sufren un crecimiento inferior a la de la década anterior, como consecuencia de la crisis económica que sufre Europa occidental. Sin embargo, la vivienda secundaria aumenta su parque en 1,08 millones, un 67,01 del total de las viviendas construidas, que hace que estas logren alcanzar una proporción sobre el total del 15%.

Este crecimiento de la vivienda secundaria por encima del resto de tipología de viviendas se justificaba en las inversiones realizadas por una población española con mayores niveles de bienestar económico. Pero además, el turismo se convierte en uno de los pocos sectores económicos que resisten a la crisis económica, gracias a las adquisiciones de viviendas en las zonas costeras realizadas por los turistas extranjeros, y por la demanda de viviendas residenciales vacacionales en alquiler que adquieren residentes locales.

También durante los años setenta, retornan definitivamente, o temporalmente durante los periodos vacacionales, emigrantes españoles residentes en el extranjero, que reforman viviendas propias desocupadas en sus localidades de origen, pasando a ser viviendas secundarias, como ocurrió en Castilla y León o Castilla-La Mancha.

De nuevo, los mayores incrementos de viviendas secundarias corresponden a tres regiones con fuerte presencia del turismo: Valencia, Cataluña y Andalucía, que representan el 50,16% de las nuevas viviendas secundarias construidas, mientras que Madrid les sigue, como consecuencia de su gran crecimiento urbano.

Durante la década de 1981-91 se produce un gran incremento en la construcción de viviendas nuevas, 4,7 millones, pero sin embargo, las viviendas secundarias se reducen respecto a la década anterior, con 746.929 unidades de más, alcanzando el 15,66% del total. Este menor incremento se explica por tamaño que ya había alcanzado el parque de vivienda secundaria en la década anterior (Serrano Martínez 2003, p.63).

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

Al igual que en los periodos precedentes, Andalucía, Valencia y Cataluña destacan sobre las demás con 348.552 viviendas más, que representaba el 46,6% del total, lo que convierte a las zonas del litoral mediterráneo en las poseedoras del 50,2% del total del parque de viviendas secundarias españolas con 1,32 millones de unidades (Vera Rebollo 1994, p.139).

Otras regiones que también ven incrementar su parque de viviendas secundarias son Castilla y León (81.887); Galicia (71.082) y Murcia (44.428), destinos de los emigrantes españoles establecidos en el extranjero; y especialmente las zonas limítrofes a las grandes ciudades.

Como conclusión de todo ello, España se ha convertido en uno de los países europeos con un mayor parque residencial de viviendas secundarias y su incremento ha sido constante desde 1950, si bien los últimos datos censales muestran una ralentización de la tendencia, con un ligero crecimiento entre el Censo de 2001 y el de 2011 (Tabla I.11). En valores absolutos han pasado de 0,18 millones a 3,68; un aumento neto de 3,50 millones.

Es más, España, junto con Grecia, es uno de los países de la Unión Europea en los que existe un mayor porcentaje de hogares que poseen una vivienda secundaria: mientras que a finales de los noventa menos del 5% de los hogares holandeses, poco más del 1% de los hogares británicos o menos del 1% de los hogares alemanes poseía una segunda residencia, el 15% de los hogares españoles sí que la poseía.

En 2011, 26,7% de los hogares españoles contaba con otra residencia, además de su casa principal, porcentaje superado solo por Chipre, con el 51,6% y Grecia, con el 37,9%. Mientras el 6,1% de los hogares holandeses, el 13,4% de los austríacos o el 15,3% de los eslovacos disponían de ellas. En cuanto a las dos grandes potencias europeas, solo el 17,8% de las familias alemanas dispone de una segunda residencia y el 24,7% de los hogares franceses, prácticamente la misma proporción de los italianos (24,9%) (Díaz Guijarro 2014, p. 3).

Estos hechos diferenciales tienen su origen en una visión sociológica de la segunda residencia como un bien de consumo cuya demanda se inserta en el marco de estrategias económicas, sociales y familiares diversas.

Esta ralentización de la tendencia al aumento del número de viviendas secundarias no ha impedido que el peso de las viviendas secundarias sobre el total del parque residencial siga en porcentajes muy elevados y se sitúe actualmente a nivel nacional, según los datos del Censo 2011, en el 14,6%, esto es, prácticamente el doble de lo que suponía este tipo de viviendas en el Censo de 1970, si bien hay que destacar que en los últimos 20 años se ha producido una pérdida relativa del peso de las mismas en el conjunto del parque residencial nacional (Tabla I.12).

Por otra parte, puede apreciarse que su distribución no es homogénea a nivel territorial si bien puede observarse que, a pesar de algunas excepciones, su peso relativo es más relevante en las Comunidades de interior que en las del litoral. Así,

Comunidades Autónomas como Castilla-León (24,57%), Cantabria (20,84%), la Comunidad Valenciana (20,82%), Castilla-La Mancha (20,46%), Extremadura (18,23%) y Aragón (17,87%) presentan porcentajes muy por encima de la media nacional; mientras que, por su parte, Comunidades como el País Vasco (4,68%), la Comunidad de Madrid (5,60%), Navarra (7,95%) o las Islas Canarias (10,83%) se sitúan con porcentajes muy por debajo de la media nacional (Tabla I.12).

Tabla I.12 Porcentaje de Viviendas Secundarias sobre el parque residencial de Viviendas Familiares Convencionales por Comunidades Autónomas. De 1970 a 2011.

	1970	1981	1991	2001	2011
ESPAÑA	7,47%	12,89%	16,99%	16,05%	14,60%
ANDALUCÍA	6,74%	11,51%	16,36%	14,57%	14,44%
ARAGÓN	6,29%	13,24%	17,07%	18,03%	17,87%
ASTURIAS	3,80%	7,32%	11,29%	10,64%	11,93%
BALEARES	14,91%	22,65%	26,07%	19,36%	14,61%
CANARIAS	6,33%	9,64%	15,91%	14,13%	10,83%
CANTABRIA	9,94%	12,75%	18,43%	18,48%	20,84%
CASTILLA- LA MANCHA	8,73%	19,23%	23,36%	23,27%	20,46%
CASTILLA Y LEÓN	6,73%	16,82%	21,96%	22,99%	24,57%
CATALUÑA	9,13%	13,54%	17,02%	15,54%	12,17%
COM. VALENCIANA	14,47%	21,80%	25,98%	22,14%	20,82%
EXTREMADURA	6,82%	13,61%	17,68%	16,87%	18,23%
GALICIA	2,59%	5,44%	11,74%	12,74%	15,38%
MADRID	4,48%	7,71%	8,90%	11,13%	5,60%
MURCIA	9,68%	15,16%	21,24%	18,80%	17,02%
NAVARRA	3,88%	7,49%	9,91%	12,01%	7,95%
PAÍS VASCO	3,49%	4,42%	5,97%	5,38%	4,68%
RIOJA, LA	6,89%	14,31%	18,79%	19,37%	16,58%
CEUTA	0,72%	0,46%	1,29%	2,24%	1,56%
MELILLA	1,06%	3,60%	2,46%	3,59%	0,76%

Fuente: Censos INE 1970-2011. Elaboración propia

En principio, por tanto, son aquellas Comunidades que más han sufrido una fuerte emigración interior las que mantienen unos porcentajes de viviendas secundarias más elevados, por lo que a pesar de que se ha considerado el fenómeno de las viviendas secundarias asociado a la expansión del turismo residencial extranjero, no puede olvidarse la demanda nacional vinculada a los procesos migratorios internos y, al despoblamiento de las zonas rurales.

Esta percepción resulta confirmada si se analiza el nivel provincial y la estructura del parque de viviendas en función del tipo de viviendas en cada provincia (Tabla I.13).

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

Tabla I.13 Estructura del parque de viviendas por provincias y Comunidades Autónomas (2011).

	Viviendas principales	Viviendas secundarias	Viviendas vacías
TOTAL NACIONAL	71,74%	14,60%	13,66%
ANDALUCÍA	70,92%	14,44%	14,64%
Almería	63,10%	18,35%	18,55%
Cádiz	72,42%	15,29%	12,29%
Córdoba	74,91%	11,04%	14,06%
Granada	65,81%	16,69%	17,50%
Huelva	65,87%	22,56%	11,58%
Jaén	72,11%	10,76%	17,13%
Málaga	67,57%	18,99%	13,44%
Sevilla	79,25%	6,44%	14,32%
ARAGÓN	69,24%	17,87%	12,89%
Huesca	57,18%	29,24%	13,58%
Teruel	50,04%	36,27%	13,69%
Zaragoza	77,14%	10,35%	12,50%
ASTURIAS, PRINCIPADO DE	74,57%	11,93%	13,50%
BALEARES	73,25%	14,61%	12,14%
CANARIAS	75,89%	10,83%	13,28%
Palmas, Las	76,93%	8,61%	14,45%
Santa Cruz de Tenerife	74,80%	13,15%	12,06%
CANTABRIA	66,04%	20,84%	13,13%
CASTILLA Y LEÓN	60,39%	24,57%	15,04%
Ávila	42,38%	41,91%	15,71%
Burgos	59,89%	25,91%	14,20%
León	63,38%	18,53%	18,09%
Palencia	61,66%	23,44%	14,90%
Salamanca	60,67%	25,06%	14,26%
Segovia	51,78%	32,93%	15,28%
Soria	49,92%	33,87%	16,21%
Valladolid	74,96%	12,43%	12,61%
Zamora	57,26%	28,52%	14,21%
CASTILLA-LA MANCHA	63,26%	20,46%	16,28%
Albacete	69,17%	14,01%	16,82%
Ciudad Real	69,24%	14,52%	16,24%
Cuenca	53,26%	32,42%	14,32%
Guadalajara	57,17%	30,82%	12,00%
Toledo	62,36%	19,09%	18,55%
CATALUÑA	76,23%	12,17%	11,61%
Barcelona	83,31%	5,81%	10,88%
Girona	59,70%	28,96%	11,34%
Lleida	69,91%	14,91%	15,18%
Tarragona	59,50%	26,71%	13,79%
COMUNIDAD VALENCIANA	63,13%	20,82%	16,05%
Alicante	57,95%	25,64%	16,41%
Castellón	55,63%	24,87%	19,50%
Valencia	69,85%	15,41%	14,73%
EXTREMADURA	65,55%	18,23%	16,22%
Badajoz	69,79%	13,27%	16,94%
Cáceres	59,82%	24,92%	15,25%
GALICIA	65,98%	15,38%	18,65%
Coruña, A	68,10%	13,33%	18,57%
Lugo	60,65%	19,16%	20,19%
Ourense	54,47%	22,79%	22,74%

Pontevedra	71,39%	12,62%	15,99%
MADRID, COMUNIDAD DE	85,31%	5,60%	9,10%
MURCIA, REGIÓN DE	66,35%	17,02%	16,62%
NAVARRA, COMUNIDAD FORAL DE	80,56%	7,95%	11,49%
PAÍS VASCO	87,36%	4,68%	7,96%
Álava	86,74%	6,29%	6,98%
Vizcaya	87,53%	4,29%	8,19%
Gipuzkoa	87,37%	4,57%	8,06%
RIOJA, LA	65,43%	16,58%	17,99%
Ceuta	93,44%	1,55%	5,01%
Melilla	94,03%	0,76%	5,21%

Fuente: Censo de Población y Viviendas 2011. Elaboración propia.

Los porcentajes de viviendas secundarias más elevados se encuentran en provincias de carácter rural e interior: Ávila (41,91%), Teruel (36,27%), Soria (33,87%), Segovia (32,93%) o Cuenca (32,42%). Es más, en Ávila y Soria el porcentaje de viviendas principales es inferior al de viviendas no principales, siendo prácticamente el mismo entre ambas en Teruel.

Igualmente es digno de resaltar el caso de los parques de viviendas de las provincias que se sitúan en torno a los dos grandes núcleos urbanos del país, Madrid y Barcelona, y en donde se concentra también una elevada densidad de viviendas secundarias. Son los casos, por ejemplo, de Guadalajara (30,82%), Girona (28,96%) o Tarragona (26,71%).

Estas dos provincias catalanas forman también parte de las provincias del litoral mediterráneo con porcentajes elevados de viviendas secundarias concentradas tanto en el litoral catalán, como en el litoral valenciano con Castellón (24,87%) y Alicante (25,64%) como casos más destacados y que continúa por Murcia (17,02%), Almería (14,44%) y Málaga (18,99%), en todos los casos con porcentajes muy por encima de la media nacional (14,6%).

Y, finalmente, y por el otro extremo, hay que destacar el caso de las provincias con bajos porcentajes de viviendas secundarias y que son, esencialmente, aquellas en las que se encuentran las grandes metrópolis del país, como son Madrid (5,6%), Barcelona (5,81%), Sevilla (6,44%), Zaragoza (10,35%) o Valencia (15,4%) junto a las provincias del País Vasco, en las que se dan los menores porcentajes de viviendas secundarias del país.

Partiendo del año 2001, se produjo una fuerte producción de vivienda secundaria, concentrada en la costa mediterránea y en los dos archipiélagos, destinada a la demanda de residentes españoles que aumentaron sus ingresos o que hace años que compraron su vivienda principal y ya la tienen pagada, e inversores europeos (Leal Maldonado 2005, p.75).

Pero esta expansión de segundas residencias se está reduciendo en los últimos 6 años ante la limitación en la capacidad de ahorro de las familias y el elevado endeudamiento de las mismas. Si anteriormente una familia media emprendía la

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

adquisición de una vivienda secundaria tras haber liquidado la hipoteca de su vivienda principal, en la actualidad dicha liquidación ante préstamos a treinta y treinta y cinco años se presenta más difícil.

En cualquier caso, esta distribución de las viviendas secundarias por la geografía nacional demuestra que se dan dos tipos de demanda de este tipo de inmuebles, por un lado las provincias del litoral mediterráneo tiene una demanda de vivienda secundaria protagonizada por extranjeros, la mayoría procedentes del centro y del norte de Europa que optan por localizar su vivienda secundaria en España, atraídos por el clima, por el diferencial en el nivel de vida y precios respecto a sus países de origen, y por las facilidades del transporte aéreo. Y por otro lado una demanda de residencias secundarias creada por el mercado interno y que ha experimentado un crecimiento importante en los últimos años.

Estos elementos permiten diferenciar las aéreas del país que cuentan con un mayor volumen de viviendas secundarias en España desde 1950 hasta la actualidad (Serrano Martínez 2003, p.66):

- Áreas turísticas litorales, con centros de ocio basados preferentemente en la oferta de sol y playa, y con demanda de residentes extranjeros y nacionales. En estas, se produce una concentración de viviendas secundarias a nivel provincial, 1,66 millones de viviendas están en 10 provincias, el 50,02% del total español, en la que están todas las provincias de la costa mediterránea. Uno de los factores que favorecían su crecimiento era su cercanía a grandes núcleos urbanos, que contaban con buenas redes de infraestructuras de transporte, como en Barcelona, Valencia, Alicante o Málaga.
- Espacios próximos a las grandes ciudades y aglomeraciones urbanas. Incluyendo localidades costeras próximas a grandes centros urbanos, y municipios de interior de las provincias limítrofes a las principales ciudades del país como por ejemplo Ávila, Guadalajara, Gerona, Tarragona, Logroño o Burgos, con redes muy desarrolladas de transporte por carretera y tren de cercanías.
- Provincias sometidas a fuertes flujos emigratorios y escasas densidades demográficas, principalmente las provincias de interior que sufrieron un fuerte proceso de emigración de su población más joven hacia zonas más prosperas del país o del extranjero durante el periodo que va de 1955 a 1975. Este proceso tuvo como consecuencia que miles de viviendas quedaron desocupadas, algunas de las cuales se usaron, y usan, como viviendas secundarias por parte de estos emigrantes y sus descendientes para residir en periodos vacacionales.
- Territorios donde se desarrollan otras formas de turismo, ocio y tiempo libre, como el turismo rural, de montaña o deportes de invierno, que explican el auge de viviendas secundarias en provincias como Huesca o Granada.

3.3.2.2 La vivienda desocupada

A. Concepto y características.

Esta es otro tipo de vivienda que se incluye en la tipología establecida por el Instituto Nacional de Estadística como vivienda no principal, y que también resulta de interés como posible fuente de creación de vivienda turística vacacional, toda vez que se tratan de viviendas sin uso, y que pueden ser puestas a disposición de los turistas en las zonas urbanas, principalmente en sus centros históricos.

Se puede definir la vivienda desocupada como unidad residencial que está vacía en un determinado momento. Esta definición incluiría las viviendas que estén vacías en el transcurso del cambio de ocupantes, viviendas que están siendo reformadas o remodeladas, viviendas obtenidas por herencia pendiente de su uso, viviendas adquiridas por las entidades financieras tras un procedimiento judicial de adjudicación, viviendas que están esperando su demolición, y las viviendas que recién terminadas aún no hayan sido ocupadas (Etxezarreta 2010, p.6).

Por consiguiente, una proporción del parque de vivienda estará vacía en determinados momentos para posibilitar su compra, venta o proceso de reforma en condiciones adecuadas. Otra parte se encontraría utilizada como residencia de verano o residencias vacacionales, y que, serán vacantes temporales o estacionales. Y por último estarían las viviendas vacías a lo largo de todo el año, denominadas vacantes permanentes.

Las viviendas desocupadas, como se ha dicho al principio, forman parte de las Viviendas No Principales, siendo necesario acudir a los censos de viviendas para conocer su situación, aunque con la puntualización de que el análisis de la información suministrada por estos, sólo puede realizarse en términos de stocks, cuando se requiere para un correcto conocimiento del fenómeno disponer de análisis dinámicos en términos de flujos y tiempos de ocupación y desocupación durante los periodos intercensales, con el fin de comprender la dirección y tendencia de las modificaciones en el parque de viviendas y evaluar los cambios en las categorías de las mismas, cuestión especialmente relevante en el caso de las Viviendas Vacías dada la naturaleza transitoria de su condición.

B. Consecuencias económicas del parque de viviendas vacías.

En términos de mercado, se genera o se disuelve las existencias de viviendas vacías en función de la generación de oferta y demanda de viviendas. La oferta del mercado proviene de las viviendas nuevas terminadas, las herencias; y las adjudicaciones y daciones en pago de las entidades financieras. En cuanto a la demanda, esta se establecerá por la venta neta de vivienda y la autopromoción.

Respecto a la relación entre viviendas vacías y precio de la vivienda, la teoría establece que en la medida en que exista un exceso de demanda de viviendas con respecto a la oferta existente, el precio de las mismas aumentará y, en consecuencia,

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

deberá esperarse una disminución del stock de viviendas vacías, por ese incremento de demanda, y por el coste de oportunidad de mantenerlas desocupadas. En sentido contrario, un porcentaje elevado de viviendas vacías es expresivo de un exceso de oferta en el mercado e introducirá una presión sobre los precios a la baja.

Pero la existencia de precios al alza y un porcentaje elevado de viviendas vacías, que se ha dado en nuestro país durante los años de burbuja inmobiliaria, constituye un resultado contradictorio conforme a los postulados de funcionamiento de los mercados competitivos (Montero Soler 2014, p.7).

No obstante, habrá que ver si esta afirmación, que fue correcta durante los años de la burbuja inmobiliaria de la primera década del siglo XXI, se mantiene en la actualidad en las zonas centrales de las ciudades y localidades con mayor afluencia turística, donde se está produciendo una disminución en el porcentaje de viviendas vacías acompañado de un incremento en la inversión y demanda de la misma.

Otro aspecto del fenómeno, es que una parte de las viviendas permanecen vacías porque se encuentran en mal estado para su comercialización. Es una situación que está relacionada con la antigüedad de la vivienda y que puede corregirse mediante políticas de rehabilitación, que además tendrían la virtud de poner en valor del patrimonio existente en las áreas centrales y la recuperación de población en zonas del país (Palacios y Vinuesa 2010, p.113).

Por otro lado, la vivienda desocupada, desde el punto de vista económico, produce un gran patrimonio de un elevado valor que no produce rentabilidad para sus propietarios; y desde una perspectiva social, se produce un uso inadecuado de la propiedad, al no cumplirse su función social (Vinuesa 2007, p.8). Circunstancia, más evidente, en el caso de las viviendas que han disfrutado o disfrutaban de algún tipo de protección o subsidio o que están ubicadas en zonas donde la oferta de vivienda es especialmente escasa para una población que no puede acceder a una vivienda digna.

La obtención de rentas por las viviendas desocupadas que dejan de serlo, es un aspecto relevante a considerar en la multiplicación de la oferta de viviendas turísticas en el centro histórico de las ciudades donde solía existir un amplio parque de viviendas vacías y que en los últimos años se ha reducido por el incremento de la demanda de viviendas en alquiler, y sus perspectivas de beneficio económico.

En este sentido, el lucro cesante de la existencia de un parque de viviendas sin ningún tipo de uso, se basa en la pérdida por no ofertar dichas viviendas como viviendas en alquiler. Se trata de un lucro que no solo repercute privadamente sobre los propietarios sino que, en la medida en que son rentas que deben estar sometidas a gravamen, también afecta directamente a las arcas públicas y, por lo tanto, reviste una dimensión social (Vinuesa 2008, p.73).

Finalmente, desde un enfoque estrictamente urbanístico y territorial, el exceso de viviendas vacías da lugar, a un funcionamiento ineficiente del espacio urbano, porque el territorio es un bien básico y limitado, y los desarrollos residenciales por

encima de las necesidades de alojamiento, suponen consumos excesivos de territorio, en detrimento del paisaje y de otros posibles usos no residenciales (Vinuesa 2007, p.9).

C. La vivienda vacía en España.

Desde la segunda mitad del siglo XX se ha producido una fuerte disminución del peso relativo de las viviendas principales ocupadas sobre el parque total de viviendas. En 1950 se situaba en el 95%, valor que se explicaba por el grave déficit originado por las destrucciones de la Guerra Civil, por el estancamiento del sector de la construcción durante los primeros años de posguerra y, por el bajo nivel de desarrollo económico del país.

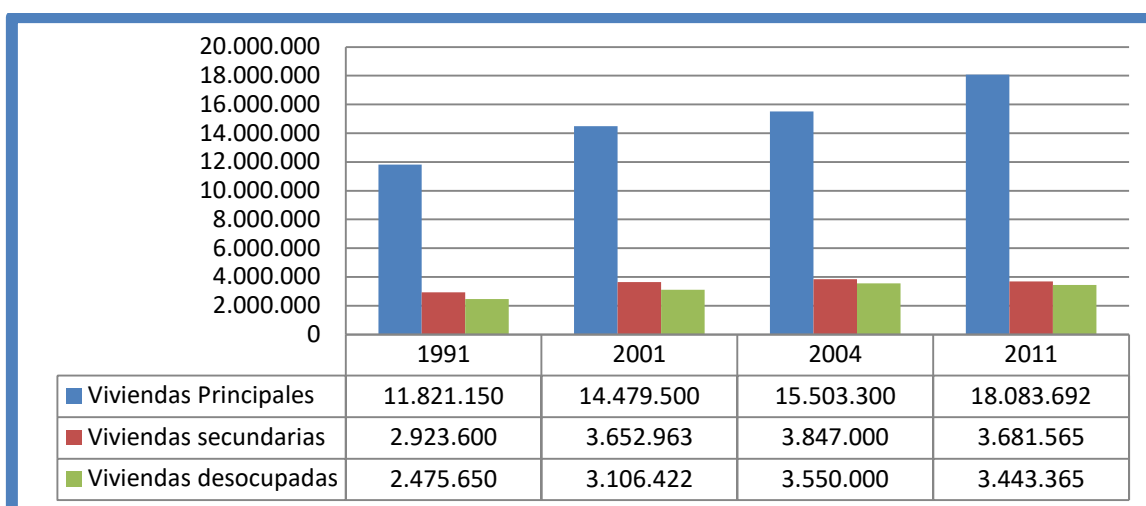
A partir de esa fecha, durante tres décadas, las comprendidas por los Censos de 1960, 1970 y 1981, el número de Viviendas Vacías fue superior al número de Viviendas Secundarias como consecuencia del impacto que el fenómeno de la emigración habría tenido sobre la estructura del parque de viviendas, tanto desde el entorno rural al urbano como fuera de nuestras fronteras, haciendo que la mayor densidad de Viviendas Vacías se concentre durante esos años en el entorno rural.

Posteriormente, el fenómeno de las viviendas desocupadas llega también las zonas costeras mediterráneas y, en este caso el factor determinante es la expansión de la construcción inmobiliaria destinada al turismo y la inversión.

Este incremento paulatino y constante que se ha producido en el tiempo sobre la vivienda desocupada, alcanzó su punto máximo, en las últimas dos décadas, entre 1991 y 2011, donde se incrementó el parque de viviendas en 7.988.222 viviendas, mientras que las viviendas vacías lo han hecho en 967.715. En 1991 las viviendas desocupadas eran 2.475.000 y en 2011, 3.443.365. El incremento acumulado de viviendas vacías en el periodo indicado es del 39%. Mientras la vivienda principal mantiene un crecimiento, durante el periodo 1991-2011, del 52,9% y la secundaria lo hace al 25,9%.

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

Gráfico I.21: Número de viviendas según su uso en España, 1991-2011



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, elaboración propia.

Un dato que ratifica la existencia de un excedente de viviendas vacías, es el del crecimiento de los ritmos de viviendas, con los crecimientos de la población española. Este último crece, en igual periodo, a un ritmo del 5,78% y los hogares españoles lo hacen a un ritmo del 21,20%, dándose además con que en todo el lapso de tiempo que transcurre desde su compra hasta su venta, ni tan siquiera muchas veces se alquilan, con lo que son viviendas sin utilidad por muchos años (García-Moreno 2006, p.260).

Tomando las informaciones de ese Censo de 2011 en España existen 1,4 viviendas por hogar, coexistiendo esas 3,4 millones de viviendas vacías, con 3,7 millones de viviendas utilizadas como segunda residencia. Además, el 85% de estas viviendas vacías están en perfecto estado y una quinta parte es de construcción reciente, de hace menos de diez años.

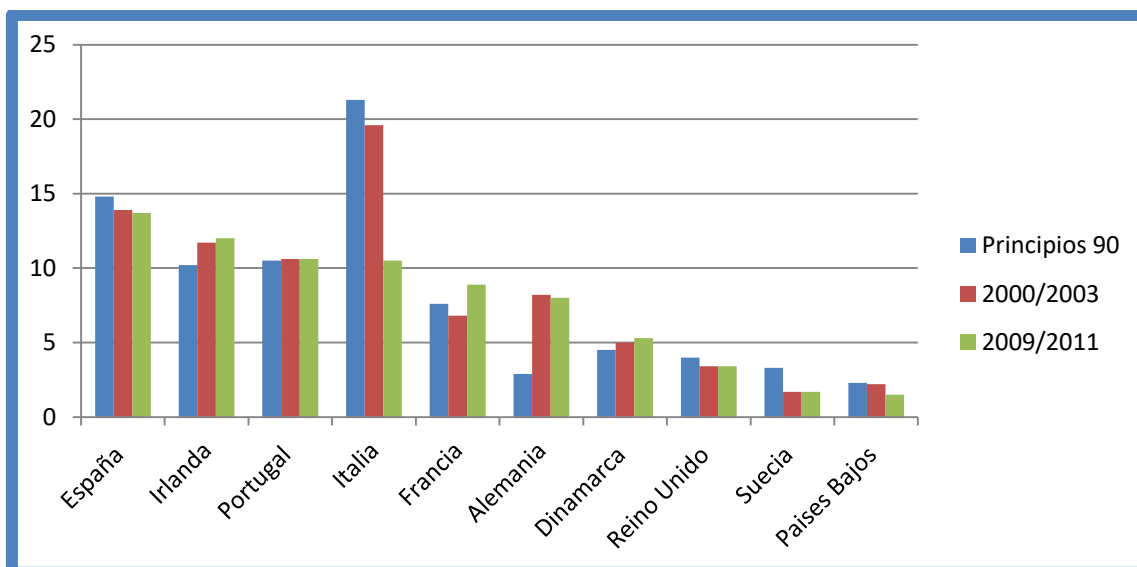
Estas viviendas desocupadas (el 13,6% del total del parque inmobiliario) se encuentran muy alejadas de lo que se considera un stock técnico conveniente de viviendas vacías en el sector inmobiliario que permita afrontar un incremento repentino de la demanda. Ese stock técnico se estima en torno al 3-5% del total del parque inmobiliario, que en la realidad es tres o cuatro veces superior, con divergencias regionales y provinciales significativas (García Montalvo 2004, p.6).

Volviendo a su evolución de los últimos años, el gráfico III.13, muestra como primer hecho destacable la relativa estabilidad de las proporciones. El número de viviendas desocupadas continúa disminuyendo su proporción aunque muy lentamente hasta 2011. Si comparamos estas cifras con las de otros países de la Unión Europea aparecen dos elementos característicos del parque de viviendas español: la elevada proporción de viviendas secundarias y el elevado número de viviendas desocupadas. En cuanto a las viviendas desocupadas España se sitúa en cabeza de todos los países.

Esta afirmación puede confirmarse si analizamos la evolución del porcentaje de viviendas vacías sobre el total del parque en los principales países europeos, en la que

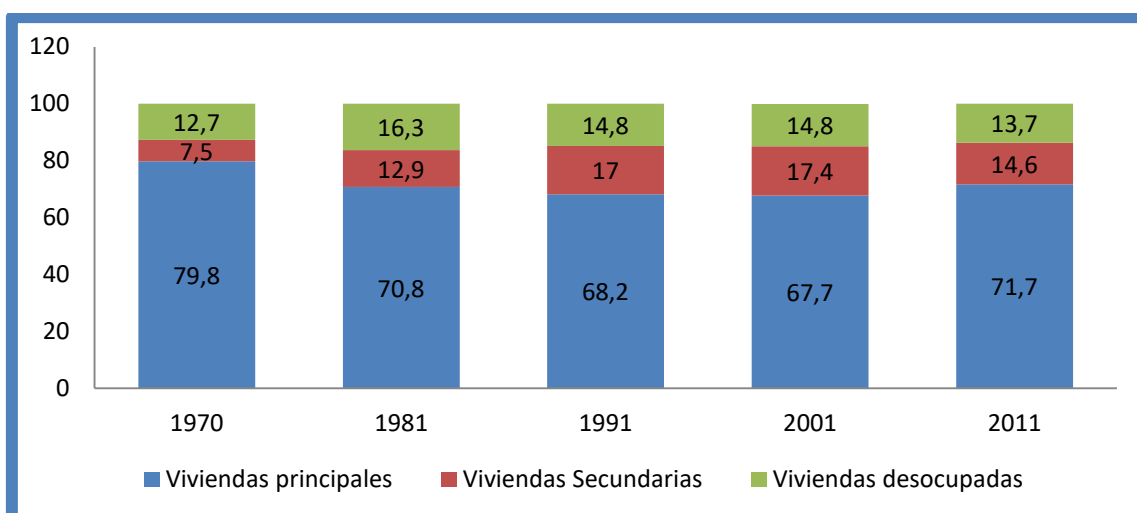
podemos ver que España, Irlanda, Portugal e Italia, presentan los mayores porcentajes, observándose como Italia presenta una evolución positiva en los últimos años, mientras que Alemania ha empeorado manifiestamente su posición. España mantiene unas cifras estables, pero encabezando el ranking europeo.

Grafico I.22: Evolución del porcentaje de vivienda vacía sobre el total en Europa desde 1990 a 2011.



Fuente: Housing Statistics in the European Union y Etxezarreta 2010, elaboración propia.

Gráfico I.23: Distribución de las viviendas en España por su uso en porcentajes, 1970-2011.



Fuente: Banco de España, elaboración propia.

Por Comunidades Autónomas, y acudiendo al Censo de 2011, se observa que todas ellas presentan el mayor número de viviendas vacías en términos absolutos de la historia inmobiliaria reciente (Tabla III.15). Más del 50% del stock de viviendas nuevas se encontraba en las comunidades del litoral mediterráneo: 19,4% en Valencia, 16,4%

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

en Andalucía y 15% en Cataluña, fundamentado en el importante desarrollo de la segunda residencia en estas Comunidades. El *stock* en Madrid solo supone el 7,4% y en otras comunidades, como Extremadura, se sitúa en el 0,5%.

Tabla I.14: Evolución del Stock de Viviendas Vacías por Comunidades Autónomas 1970-2011

	1970	1981	1991	2001	2011
TOTAL NACIONAL	1.357.446	2.396.205	2.475.639	3.106.422	3.443.363
ANDALUCÍA	233.363	396.114	408.319	548.669	637.221
ARAGÓN	55.193	73.202	85.698	85.716	100.337
ASTURIAS	39.905	56.368	60.369	72.640	82.857
BALEARES	29.153	53.662	73.832	85.535	71.255
CANARIAS	48.665	81.716	89.821	138.892	138.262
CANTABRIA	21.231	29.057	28.523	36.518	47.059
CASTILLA- LA MANCHA	76.268	114.333	115.059	137.900	202.657
CASTILLA Y LEÓN	120.797	176.526	184.613	209.006	258.451
CATALUÑA	167.797	364.514	345.492	452.921	448.356
COM. VALENCIANA	158.541	308.733	328.984	444.823	505.029
EXTREMADURA	54.127	65.469	69.247	103.506	105.173
GALICIA	86.238	194.836	209.277	229.360	299.396
MADRID	134.776	241.819	250.100	306.556	263.279
MURCIA	39.248	74.678	81.310	95.589	129.117
NAVARRA	16.431	28.924	27.708	35.102	35.466
PAÍS VASCO	63.431	115.002	95.409	94.287	81.003
RIOJA, LA	10.682	18.814	18.768	22.898	35.745
CEUTA	348	1.143	1.668	2.817	1.335
MELILLA	1.252	1.295	1.442	3.687	1.365

Fuente: Censos Instituto Nacional de Estadística 1970-2011. Elaboración propia.

El peso que esta categoría censal ha tenido en las comunidades del litoral mediterráneo se explica por un incremento de la demanda residencial y turística, que nunca llegaba a absorber el excedente de viviendas construido a lo largo de la década censal.

Además, salvo entre los Censos de 1981 y 1991, y como consecuencia de la crisis económica que experimentó la economía española, el stock de viviendas vacías no ha dejado de crecer en la mayor parte de las comunidades hasta el censo de 2011, si bien en este último Censo se recogen descensos en el número de éstas en el País Vasco, la Comunidad de Madrid y las Islas Baleares.

En cualquier caso, el hecho de que el fenómeno sea recurrente en todas las Comunidades Autónomas a pesar de la diversidad de éstas, y con preeminencia de las Comunidades costeras, delata la existencia de patrones económicos y

sociodemográficos específicos en cada territorio que no logran anular la tendencia general.

Por otro lado, el peso del stock de viviendas vacías sobre el conjunto del parque residencial ofrece permite observar la existencia de dos tipos de Comunidades Autónomas que presentan un elevado porcentaje de viviendas vacías.

Tabla I.15: Peso relativo del stock de Viviendas Vacías en el total del parque residencial de la Comunidad Autónoma de 1970 a 2011

	1970	1981	1991	2001	2011
ESPAÑA	12,74	16,27	14,39	14,83	13,66
ANDALUCÍA	13,33	17,11	14,39	15,55	14,64
ARAGÓN	14,00	14,73	14,93	13,10	12,89
ASTURIAS	12,18	13,68	13,05	13,88	13,50
BALEARES	13,65	16,37	17,77	17,05	12,14
CANARIAS	15,78	18,06	15,35	16,31	13,28
CANTABRIA	14,08	15,20	12,64	12,85	13,13
CASTILLA- LA MANCHA	13,03	15,94	14,05	13,99	16,28
CASTILLA Y LEÓN	13,88	15,99	14,53	14,42	15,04
CATALUÑA	10,30	14,86	12,54	13,67	11,61
COM. VALENCIANA	13,87	17,82	15,71	17,46	16,05
EXTREMADURA	14,74	15,99	14,61	18,04	16,22
GALICIA	11,53	19,89	18,41	17,53	18,65
MADRID	11,90	14,14	12,93	12,37	9,10
MURCIA	14,31	19,43	16,84	16,13	16,62
NAVARRA	12,48	16,24	13,70	13,57	11,49
PAÍS VASCO	12,13	15,94	12,31	10,60	7,96
RIOJA, LA	13,26	17,22	14,66	14,68	17,99
CEUTA	2,74	7,15	9,03	12,37	5,01
MELILLA	7,80	8,48	9,05	16,42	5,20

Fuente: Censos Instituto Nacional de Estadística 1970-2011. Elaboración propia.

Por un lado, las Comunidades de interior, que han sufrido flujos migratorios hacia entornos urbanos y en donde se mantienen cerradas muchas viviendas. Son los casos, por ejemplo, de Comunidades como Castilla-La Mancha, Castilla-León, Extremadura o La Rioja, con porcentajes por encima de la media nacional e, incluso, como Castilla-La Mancha, entre los más altos de todo el país.

Y, por otro lado, las viviendas vacías existentes en Comunidades de litoral en las que se ha construido para generar segundas residencias turísticas que, en muchos casos, se han quedado sin ser adquiridas durante estos años. Dentro de esta categoría se encuentran Comunidades como Murcia, la Comunidad Valenciana o Andalucía.

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

Frente a estas Comunidades se encuentran aquellas en las que el porcentaje de viviendas vacías sobre el conjunto del parque residencial es significativamente inferior a la media nacional, como es el caso del País Vasco o la Comunidad de Madrid. En ambos casos, además, puede apreciarse una misma tendencia decreciente del peso relativo de esta categoría censal desde inicios de la década de los ochenta, siendo más intensa esa reducción precisamente durante la última década censal (2001-11).

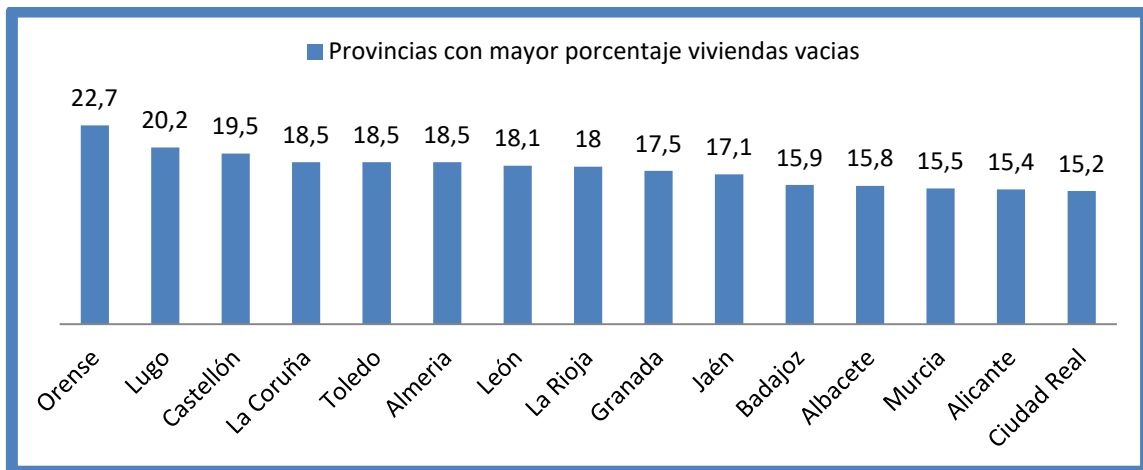
Por otra parte, hay que señalar que la distribución territorial de las viviendas vacías a nivel provincial, donde las zonas costeras y los territorios despoblados como consecuencia de la emigración interna desde el entorno rural al urbano los espacios en los que se ha producido una mayor concentración de viviendas vacías durante los últimos años.

Destacan por un lado los casos de las provincias gallegas, en donde se concentran las dos provincias con porcentajes más elevados de viviendas vacías sobre el total de su parque de viviendas (Orense y Lugo) y, por el otro lado, el caso de las provincias del País Vasco, que presenta la política de vivienda más diferente a la del resto del país.

El resto del territorio muestra una distribución diversa, poco homogénea. Se aprecia como un fenómeno generalizado, salvo el caso señalado del País Vasco; pero, al mismo tiempo, las provincias en las que existe una mayor concentración de viviendas vacías en relación a su parque inmobiliario no sigue una pauta definida, presentándose tanto en provincias de interior como en la costa mediterránea, si bien puede apreciarse que afecta en mayor medida a la mitad sur del país y con especial incidencia en Andalucía y Castilla-La Mancha.

Gran parte de estas viviendas están localizadas en zonas de segunda residencia, y en otros muchos casos se encuentran en periferias alejadas de los centros urbanos, no sirviendo como alojamiento por carecer del entorno urbano necesario para proveer a sus moradores de los servicios y equipamientos exigibles (Vinuesa Angulo 2013, p.56). Aunque también hay que tener en cuenta que existen viviendas vacías y abandonadas en pequeños municipios rurales en proceso de despoblamiento, como es el caso de las 15 provincias con mayor porcentaje de viviendas vacías (Palacios y Vinuesa 2010, p.114).

Gráfico I.24: Las 15 provincias españolas con mayor porcentaje de viviendas vacías en 2011



Fuente: Instituto Nacional de Estadística 2011, elaboración propia.

A continuación, se va a considerar la evolución de la vivienda de nueva construcción, que se considero relevante para este objeto de estudio porque Málaga y su área metropolitana son espacios de expansión demográfica y atracción de población residencial, y por tanto necesitada de mayores nuevas unidades. La excepción a esta afirmación la encontramos en el centro histórico de la capital, donde hasta fechas recientes se producía el mismo fenómeno que sufrían las poblaciones del interior peninsular, consistente en un incremento de la vivienda usada vacía por reducción de población residente.

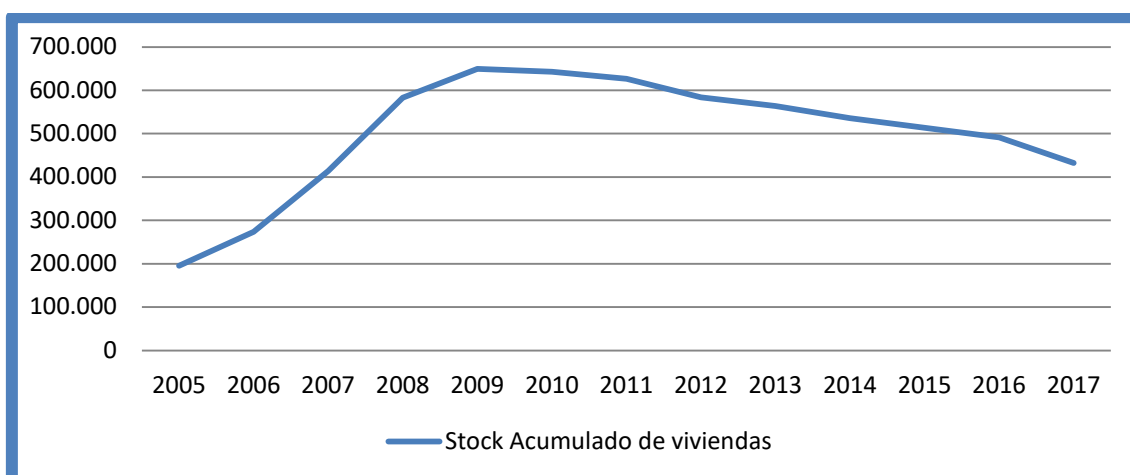
Esta disminución del stock de viviendas ha sido muy desigual. Si nos referimos al caso de las viviendas de nueva construcción, estas suponían a finales de 2016 una cantidad de 340.000 unidades vacías, el 21,3% de las terminadas desde 2008, frente al 24,9% del año 2015 (Tinsa 2017).

En primer lugar se agota el stock de vivienda en las ubicaciones más consolidadas donde el inversor tiene menores riesgos, de esta manera la tasa de viviendas vacías sobre las construidas en estas zonas centrales ha pasado desde 2008 del 22% de 2015 al 17% en 2016, mientras que en las áreas de influencia la tasa de stock se mantiene en el 22% desde el 25% que mostraba en 2015 (Tinsa 2017).

En el gráfico III.15 se muestra la evolución del *stock* de viviendas nuevas sin vender en los últimos nueve años. Se puede ver como este *stock* se ha incrementado desde 2005 hasta el año 2009, aunque la entrada oficial en la crisis fue dos años antes, en el verano de 2007; para posteriormente ir disminuyendo hasta el año 2017, coincidiendo con bajísimos niveles de obra nueva desde 2008.

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

Gráfico I.25: Evolución del stock de viviendas nuevas sin vender en España, 2005-2017



Fuente: Ministerio de Fomento y Servihabitat, elaboración propia.

Las cifras oficiales indican que esta cifra de stock se va reduciendo progresivamente. No obstante, se está produciendo primero en zonas y en productos atractivos donde su precio haya bajado, se ha incrementado su demanda para inversión turística y residencial, y se ofrezca financiación por un porcentaje adecuado del valor de la vivienda, mientras, que en otras zonas menos atractivas por abundancia de viviendas o indiferenciación de las mismas, sufren su *stock* durante más tiempo. Así en la Comunidad de Madrid, Cataluña y Baleares se puede hablar de la existencia de un stock técnico (Sevihabitat 2018, p.8)

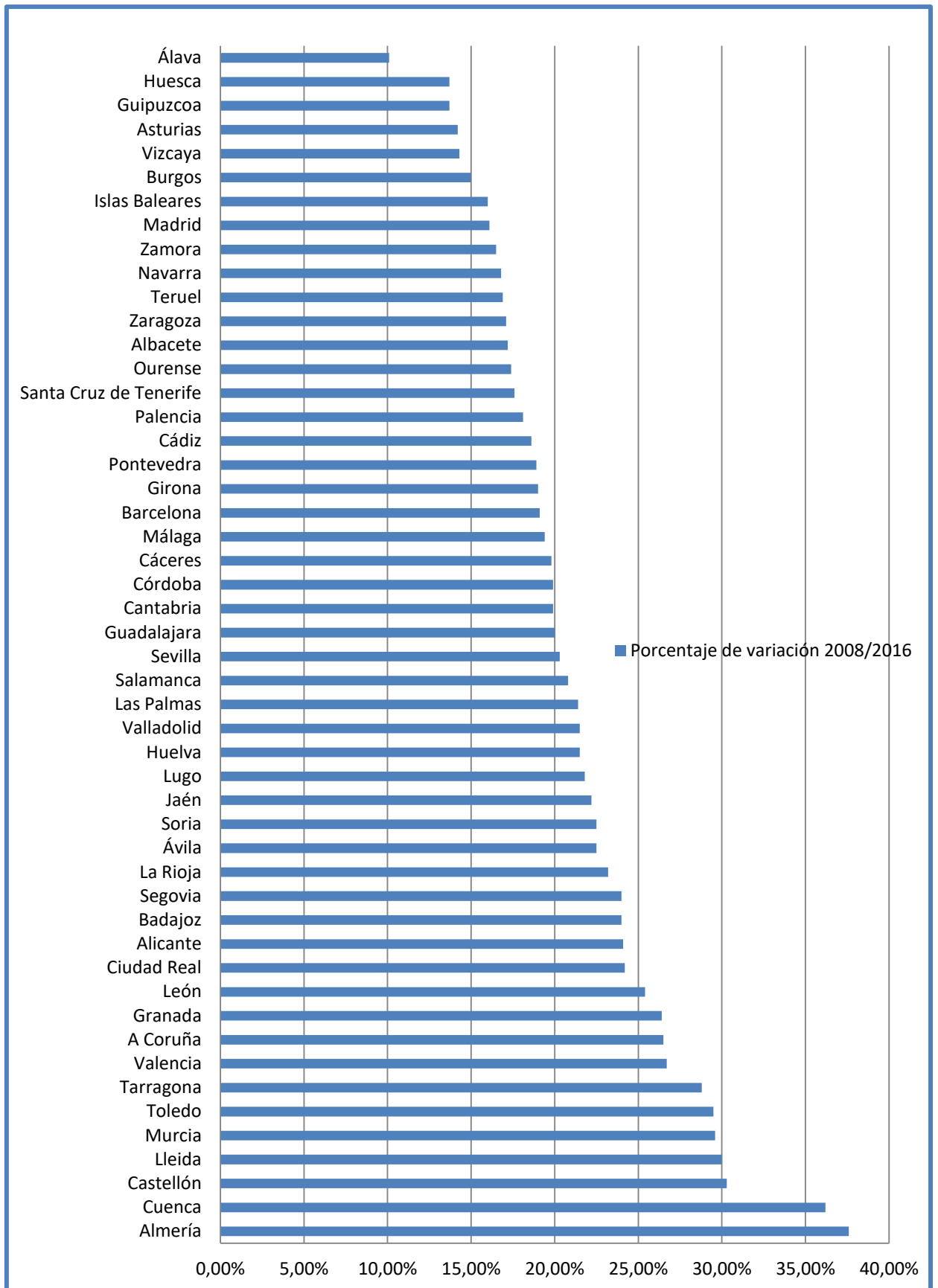
En los últimos años, la reducción del stock de vivienda de nueva construcción que se observa a nivel nacional, tiene su correlación con lo que sucede a nivel provincial, aunque no se presenta de forma homogénea en todo el Estado. Todas las provincias han reducido sus cifras durante 2016, pero es en Almería (37,6%), Cuenca (36,2%) y Castellón (30,3%) donde se dan los mayores descensos de viviendas vacías nuevas.

Destacan zonas donde el porcentaje de viviendas nuevas vacías es inferior al 10%, como las provincias vascas. En concreto, la ciudad de Bilbao y la costa granadina, destacan entre las zonas que más han reducido en el último año, volviendo a niveles de 2008. También destaca a disminución de las áreas metropolitanas de Madrid y la ciudad de Sevilla, donde la tasa de stock ha pasado del 25% al 16%, en el primer caso, y del 28% al 19,3%, en el segundo (Tinsa 2017).

En el siguiente gráfico podemos ver la variación en el número de viviendas nuevas vacías en proporción a las viviendas terminadas desde 2008, lo que nos permite ver cómo ha evolucionado el mercado en estos ocho años, de tal forma que los que presentan menores porcentajes son aquellas provincias que han contado con mayores salidas de viviendas vacías por incrementos en la demanda, o bien porque partían de menores cifras anteriores.

LOS FACTORES DETERMINANTES DE LA OFERTA Y EL PRECIO DE LA VIVIENDA: UNA VISIÓN DESDE EL TURISMO

Grafico I.26: Número de unidades de viviendas nuevas vacías y proporción sobre las terminadas desde 2008.

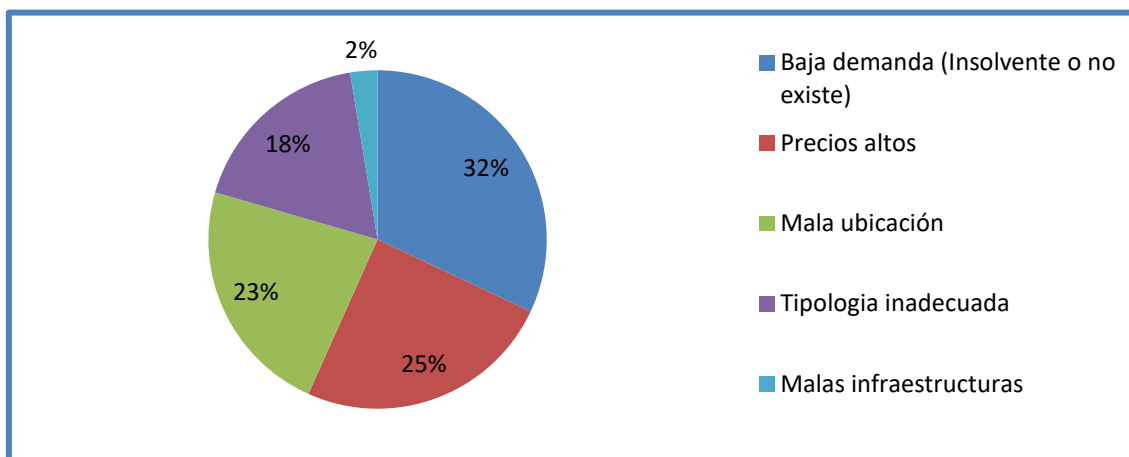


Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

Fuente: Tinsa 2017, elaboración propia.

Entre los motivos por los cuales hay localizaciones donde no termina de venderse su stock, la empresa tasadora Tinsa en su informe anual publicado en 2017, llamado “Radiografía del stock Suelo y vivienda 2016 nueva”, establece los siguientes:

Gráfico I.27: Motivos por los que el stock de vivienda nueva no se vende en 2017



Fuente: Tinsa 2017, elaboración propia.

Si nos preguntamos sobre el uso principal de las existencias de viviendas nuevas, el mismo informe nos indica que el 80% se destinaría a primera residencia, el 7,6% a segunda residencia y el 12,4% restante a cualquiera de las dos.

De estos resultados se pueden deducir algunas cuestiones, en primer lugar que el hecho de que el 20% del parque sin vender, se destine a segunda residencia, nos indica que estas representan un pequeño porcentaje del total pendiente, es decir que estas viviendas si han sido capaces de salir antes en las ubicaciones en las que se encontraban. Por otro lado las viviendas en grandes capitales y en localidades costeras turísticas presentan altas tasas de demanda, por lo que si se considera que el 32% de los motivos por los que no se vende es baja demanda solvente, un 25% es por precios altos y un 23% por mala ubicación, en las localidades antes citadas sus perspectivas de reducción de su ya exiguuo porcentaje de existencias de viviendas nuevas sin vender, serán aun mayores.

Entre las ciudades donde la reducción ha sido más lenta, destacan Madrid y Zaragoza, aunque al igual que Barcelona, tienen un nivel de stock prácticamente técnico, por debajo del 15%. Un 14,5% en el caso de la ciudad de Madrid, un 13,6% en Zaragoza capital y un 13,5% en la capital catalana.

Entre las zonas costeras, la costa mediterránea entre Tarragona y Almería sigue presentando las mayores cifras de viviendas vacías. Mientras que en Alicante y la Costa Blanca la tasa de stock está ligeramente por encima de la media nacional, en la costa de Castellón llega al 32,9% (Tinsa 2017).

Si nos referimos al caso de la capital malagueña y su área metropolitana se da un proceso similar a la de otras grandes poblaciones de nuestro país como Madrid, Barcelona, Valencia o Zaragoza. En concreto estas capitales, entre las que se incluye la capital de la Costa del Sol, poseen un reducido stock de vivienda nueva y diferentes cifras de proyectos inmobiliarios a desarrollar a corto y medio plazo.

Málaga cuenta en 2016 con un 18% de vivienda nueva desocupada, con existencias de solares urbanos para desarrollar promociones inmobiliarias durante 3 años (TINSA 2017), lo que no es demasiado tiempo. Desde 2011 se han terminado un total de 1.830 viviendas más, de las que sólo el 14% eran VPO; habiéndose visado desde ese año 2.517, de las que el 63% lo fueron los dos últimos años.

Como resultado la oferta de viviendas nuevas en Málaga capital ha sido muy limitada, contabilizándose 20.173 viviendas nuevas en stock.

Tabla I.16: Número de viviendas terminadas y visadas en la ciudad de Málaga años 2004-2016

Años	Total Terminadas	Terminadas Libres	Terminadas VPO	Total Visadas	Visadas Libres	Visadas VPO
2004	5.217	5.110	107	7.008	6.712	296
2005	5.218	5.042	176	5.393	4.971	422
2006	4.737	4.666	71	7.232	6.519	713
2007	5.949	5.447	502	6.329	5.872	457
2008	6.066	5.292	774	2.442	2.282	160
2009	2.778	2.226	552	757	661	96
2010	1.175	1.096	79	576	374	202
2011	587	587		494	156	338
2012	442	442		458	227	231
2013	423	200	223	303	157	146
2014	515	484	31	166	154	338
2015	316	311	5	712	393	319
2016	134	128	6	878	852	26
2011/2016	1.830	1.565	265	2.517	1.783	734

Fuente: CIEDES con datos del Colegio de Arquitectos y el Ministerio de Fomento.

Respecto a localidades cercanas pertenecientes a su área metropolitana, destaca por un lado Torremolinos donde su tasa de vivienda desocupada es inferior al 5%, un porcentaje técnico mínimo, cifras muy baja que podría justificarse por la doble cualidad que tiene esta localidad, a saber, ser una población limítrofe a Málaga capital y por otro, ser un destino turístico per se.

No ocurre lo mismo en otras localidades algo más alejadas como Vélez Málaga, donde aún cuentan con un 30% de stock de obra nueva, y donde la reactivación de la demanda aún es lenta, teniendo suelo suficiente para atender nueva demanda a medio plazo.

Fuera del área metropolitana de Málaga Capital, en las localidades de la Costa del Sol también se ha producido una disminución importante de existencias de viviendas nuevas, alcanzando una cifra del 17,4% del producto terminado, como

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

consecuencia de que la recuperación de la construcción de la obra nueva, no compensa la disminución de la oferta anterior. En Manilva y Estepona se da el mayor porcentaje de stock, con una tasa superior al 25%. Por el contrario Benalmádena y Fuengirola tienen una tasa inferior al 5%, mientras que Marbella presenta un índice de desocupación del 7,5%, bastante por debajo de la media costera (TINSA 2017).

3.4 La vivienda según su régimen de tenencia.

Esta categorización de la vivienda es importante para este estudio, porque indicará en primer lugar cuanto peso tiene la vivienda disfrutada en propiedad y cuanto en alquiler, y cuáles son los motivos de esta configuración. Si como es el caso hay pocas viviendas en alquiler y esta además cuenta con un coste elevado, esto supondrá un claro inconveniente para atender necesidades habitacionales de determinados grupos sociales y de determinadas situaciones personales, que demanda un parque de viviendas disponibles para residir indefinidamente o temporalmente, cuando les resulta imposible adquirir una vivienda en propiedad.

Por otro lado habrá que analizar cuáles son esos factores que influyen en la determinación de una tipología dominante de viviendas, intentando comprobar si uno de esos factores es la política económica del sector público, y además si la irrupción de la vivienda turística vacacional ha podido desarrollarse de algún modo gracias a esta estructura nacional de viviendas.

Desde un punto de vista conceptual, el uso, disfrute y ocupación de una vivienda por parte de los individuos puede realizarse en una vivienda propia, adquirida por ellos mismos (propiedad), o en una vivienda ajena, en la que media una contraprestación económica (alquiler).

Si acudimos a la definición establecida por el Instituto Nacional de Estadística, el régimen de tenencia de la vivienda se puede clasificar en:

- Propiedad, por compra totalmente pagada o con pagos pendientes, como una hipoteca, en el que la vivienda se considera en propiedad cuando lo es de alguna de las personas que la ocupan.
- En alquiler. Una vivienda se considera en alquiler cuando, estando ocupada por los miembros de un hogar, alguno de sus componentes satisface por su uso una cantidad anual o mensual, en metálico o en especie, e independientemente de que medie contrato o no.
- Cedida gratis o a bajo precio por otro. Una vivienda es facilitada gratuitamente o semigratuitamente por otras personas o instituciones cuando, sin ser la vivienda propiedad de ninguno de los ocupantes ni estar en régimen de alquiler, no existe contraprestación alguna por el uso de la vivienda o bien la contraprestación está fijada, de forma voluntaria por el propietario de la vivienda, por debajo del precio de alquiler del mercado.

Se hará mención explícita a las dos primeras, ya que estas representan el mayor porcentaje del total del parque, mientras que la tercera tiene un carácter minoritario y poco representativo.

La elección del régimen de tenencia de la vivienda por parte de los individuos estaría determinada por las dinámicas del mercado, la acción del sector público, y además con las diferentes características socio-económicas o de etapa de vida de cada individuo. Esto se debe a que la demanda de vivienda es muy heterogénea y suele estar fragmentada, encontrándonos con diferentes tipos de hogares que presentan características y necesidades diversas (Alguacil Denche 2013, p.29).

Desde el punto de vista de la demanda de vivienda de alquiler residencial por temporadas, los grupos sociales que tradicionalmente emplean esta opción con más frecuencia son las personas mayores, los jóvenes, los inmigrantes, los ciudadanos que no pueden acceder por su situación económica a la financiación bancaria para adquirir una vivienda en propiedad, las personas cuya situación familiar cambia repentinamente, como por ejemplo tras un divorcio, y aquellas personas que se hayan mudado recientemente a una ciudad nueva por motivos laborales para periodos estacionales (Inurrieta 2007, p.50). Así, la demanda de alquiler presenta cierta heterogeneidad, muy determinadas por las variaciones de las rentas mensuales.

Es por tanto la necesidad de cubrir las necesidades residenciales de estos colectivos, lo que justifica la existencia de políticas públicas de vivienda que se marquen como objetivos básicos la equidad, eficiencia y estabilización del ciclo económico; facilitando el acceso a la vivienda para los ciudadanos (Pareja Eastaway 2010, p. 106).

Como la Constitución Española no se decanta por un régimen de tenencia en particular, el ejercicio y orientación de la política fiscal determina la estructura del parque de viviendas, partiendo de un objetivo común de que todos los ciudadanos puedan llegar a disfrutar de una vivienda digna, pero creando un régimen de propiedad determinado según la ideología política del gobierno de turno (Rodríguez López 2009, p.23).

Pero además, la elección de uno u otro tipo de tenencia por parte de los poderes públicos, acaba influyendo sobre la sociedad y la economía de un Estado, ya que los sistemas que incentivan la propiedad reducen el gasto público en esta partida y garantizan la paz social al ser los individuos propietarios de una parte del país; aunque a cambio reducen las posibilidades de movilidad de los trabajadores (Castaño 2012, p.8). En el caso de la repercusión en el sector turístico, la promoción de la propiedad, permite disponer de un amplio parque de viviendas secundarias susceptibles de ponerse en el mercado de alquiler vacacional.

Pero, al tiempo, incentivar la compra origina desincentivar el alquiler, de tal manera que el sector privado de alquiler acaba sufriendo la política pública que promociona la propiedad de manera universal (Priemus y Maclennan, 1998, p. 198), y no en función del nivel de renta o de ahorro, con el problema añadido de que se

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

fomenta las políticas de construcción de nuevas viviendas frente a las destinadas a la rehabilitación (Alguacil Denche 2013, p. 316).

Sin embargo, la vivienda en propiedad tiene costes importantes para los individuos, por lo que favorecer fiscalmente a aquellos hogares que puedan permitirse ser propietarios aventaja a las familias de rentas más altas (García Montalvo 2012, p.135). Estos costes elevados influyen para que los hogares pobres contraigan endeudamientos, cuyo pago va a depender de las coyunturas económicas generales. Estos endeudamientos para la compra suponen además una movilización de recursos financieros para hipotecas, impidiendo que estos se afecten a otro tipo de inversiones productivas y sociales (Alguacil Denche 2013, p.23).

A nivel general los sistemas de vivienda más adaptables a las situaciones de crisis económica son aquellos con un menor número de hogares en régimen de propiedad, por ser momentos donde es necesario cubrir una demanda con falta de recursos económicos. Así, sistemas de vivienda como el holandés, el suizo o el alemán son más capaces de atender necesidades sociales que los de los países anglosajones o España (Pareja Eastaway 2014, p. 152).

Desde un punto de vista social, y también referido a momentos de crisis, una política pública de promoción del alquiler lleva a una disminución de los niveles medidos de la desigualdad y la pobreza, que beneficia con mayor frecuencia a las personas mayores.

Otro apartado importante es el de la movilidad laboral, potenciar el alquiler como régimen de tenencia permite mejorarla, lo que redundaría en incrementos de la productividad y competitividad de la economía (Pérez Barrasa 2010, p.32). El régimen de tenencia de la vivienda principal contribuye a favorecer o limitar el grado de movilidad laboral de un país, factor necesario para mejorar el empleo (Borgia y Delgado 2010, p.47).

Respecto a los jóvenes en edad de emanciparse, en España el elevado número de ellos que aún viven en el hogar paterno se ha asociado durante mucho tiempo a aspectos sociológicos (dado el papel de la familia), pero también debe incluirse aspectos económicos, como la renta disponible, la seguridad en el empleo, el coste de la vivienda o la amplitud del mercado de alquiler.

Así por ejemplo, la EPA (Encuesta de Población Activa) del año 2014 que publica el Instituto Nacional de Estadística muestra 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 e independencia ayudan a explicar la demanda de viviendas propia de los jóvenes.

El problema se plantea aún más en el caso de los inmigrantes, para quienes la adquisición de vivienda se retrasa hasta que se dispone de los recursos necesarios para ello y se tiene un proyecto migratorio y familiar consolidado.

3.4.1 Evolución histórica de la tenencia de viviendas en España.

La realidad del parque de viviendas de nuestro país, es la de un predominio de la vivienda en propiedad en cualquiera de sus figuras, y el carácter más minoritario de la vivienda de alquiler. Este parque reducido de vivienda de alquiler hace que el parque de viviendas general no pueda en determinados momentos responder a la demanda de los hogares que no pueden acceder a la propiedad o al incremento de viviendas en alquiler para otros usos diferentes a los residenciales.

Para ello se hace imprescindible un análisis histórico para comprender nuestro presente actual, un presente en el que el mercado de alquiler de viviendas es anómalo respecto a la mayoría de países europeos por su escasez, y que es resultado de una serie de decisiones de política económica tomadas desde la época franquista y que se han consolidado en las últimas tres décadas.

Como consecuencia de ello se ha producido en nuestro país una evolución en el régimen de tenencia de vivienda a lo largo de las últimas seis décadas, en el que las políticas de propiedad han podido llevarse a cabo por la existencia de una fuerte demanda de esa forma de tenencia.

De esta manera, el proceso de urbanización estaba relacionado con un crecimiento de las actividades económicas de servicios, que llevaba a que los nuevos inmigrantes urbanos estuvieran más ligados al entorno residencial que en los casos anteriores de crecimientos basados en procesos de industrialización, ya que los empleos creados ofrecían menor continuidad y seguridad que en la industria (Leal 2010, p.67). En esas circunstancias, la disposición de una vivienda en propiedad contribuía a la mejora del estatus social y además era una garantía patrimonial frente a circunstancias laborales más inciertas.

Pero el deseo de adquirir una propiedad inmobiliaria en nuestro país es relativamente reciente, de hecho en el año 1950 más de la mitad de los hogares españoles estaban en régimen de alquiler (Idoate 2008, p.67).

Esta afirmación lleva a distinguir tres etapas históricas de políticas públicas de alquiler en España: la primera cubre los años del franquismo y termina en 1985 con la proclamación del *Decreto Boyer*. La segunda va desde 1985 hasta 2007, con el boom de la construcción. La última es que la inicia a mediados de los años 2000, y está marcada por la burbuja inmobiliaria y sus consecuencias.

El proceso de industrialización y las migraciones internas que se iniciaron en los años sesenta del siglo XX, motivaron un cambio en la estructura de propiedad de las viviendas; por una parte se produjo una gran escasez de viviendas en las zonas de recepción de población, lo que atraía el negocio de promoción y construcción

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

inmobiliaria, facilitada por nuevos sistemas de acceso al crédito para la adquisición de viviendas y por una legislación que permitió la venta independiente de viviendas, a diferencia de la de casas completas que se daba anteriormente, cuando en la mayoría de los ensanches de las grandes ciudades españolas, había inmuebles completos, ocupados en régimen de alquiler, en los que la propiedad del inmueble venía unida a la propiedad del suelo.

La primera etapa se caracteriza por la congelación de las rentas y la renovación automática de contratos. La Ley de Arrendamientos Urbanos de 1946 y de 1964. La ley de 1964 mantenía la congelación sobre los alquileres introducida en 1946. Pero en una situación de gran escasez de vivienda por los motivos anteriores, esta congelación en el precio de los alquileres, y la conversión de los contratos en indefinidos, hizo que la explotación en alquiler de estas viviendas fuera muy poco rentable para sus propietarios en un contexto económico de fuerte inflación, por lo que dejaron de invertir en esta modalidad; especialmente a partir de los sesenta cuando se potenció la propiedad de viviendas por parte del Estado (Idoate 2008, p.68).

El objetivo último de esta preferencia por la propiedad era la de convertir la vivienda en un instrumento de legitimación política de importancia para el régimen. Esta apuesta tenía un carácter ideológico al incentivar el matrimonio y la familia numerosa, y la búsqueda de adeptos en los propietarios.

A partir de los años 60, la política pública apoya la construcción de viviendas con un enfoque de acompañamiento a la política económica, en el que el sector de la construcción se considera un sector capaz de generar riqueza para la economía, de la mano del naciente sector turístico. Esto queda plasmado en la Ley de Centros y Zonas de Interés Turístico Nacional, que elimina las competencias territoriales de edificabilidad turística a los municipios facilitando la construcción de complejos hoteleros.

Pero además, esta situación general favoreció la aparición de empresarios que aprovecharon la oportunidad de negocio que proporcionaba la construcción de tantas viviendas. Por ejemplo, la Ley de Propiedad Horizontal de 1960 permitía a las empresas constructoras e inmobiliarias dividir los edificios en pisos para facilitar su venta a las familias inmigrantes que llegaban a las ciudades, reduciendo los riesgos y el tiempo necesario para recuperar la inversión y los beneficios.

La falta de rendimiento de las viviendas en alquiler y el estímulo a la propiedad condujo a una gran escasez de viviendas en alquiler, y aunque en los últimos años setenta y primeros ochenta la iniciativa privada diseñó vías para permitir la subida de alquileres y los contratos no indefinidos, (opciones de compra, aumentos pactados del IPC en los nuevos alquileres, etc.) las viviendas en alquiler siguieron siendo escasas.

La segunda etapa sobre la evolución del parque de viviendas por su régimen de tenencia llega en 1985. El decreto Boyer liberaliza el ámbito de la vivienda, gracias a que la duración del contrato y la actualización de las rentas se pactan por las partes. El objetivo de las medidas introducidas era el de incitar a la expansión del mercado del

alquiler, que sin embargo no se consiguió por la inestabilidad que creó la nueva normativa.

El decreto Boyer también desarrolló la desgravación fiscal por adquisición de vivienda fuera cual fuera su destino final, incluso si la vivienda se dejaba vacía. Esta iniciativa se destinaba a apoyar la expansión del sector de la construcción, y que junto a la expansión del turismo sirve para explicar el aumento del 50% de la propiedad de viviendas secundarias entre 1981 y 1991 (Pareja-Eastaway 2010, p. 199).

A partir del final de los años 1990, las políticas públicas de vivienda se centraron en apoyar la compra de vivienda con endeudamiento. Para este fin se establece la desgravación fiscal sobre la totalidad del dinero empleado para la adquisición de vivienda, mientras que al mismo tiempo se retiran las ventajas fiscales sobre las viviendas en alquiler; por el contrario en la mayoría de países europeos, la desgravación fiscal se establece únicamente sobre los intereses del crédito hipotecario y no sobre la totalidad de la cuota mensual en la que se incluye capital (García Montalvo 2012, p.136).

Se vuelve a cambiar la ley de Arrendamientos Urbanos en 1994, de nuevo con el objetivo de estimular el alquiler, para lo que se prioriza los acuerdos entre las partes pero se define un marco de temporalidad (5 años o plazos inferiores forzosamente prorrogables) y de actualización de la renta que va ligada al IPC en los primeros años (Pareja-Eastaway 2011, p.57). Sin embargo, en 1998 se suprime la desgravación fiscal en el IRPF por alquiler de la vivienda, aunque se mantiene la desgravación por compra.

En las décadas siguientes el peso del sector de la construcción sobre la economía nacional fue muy elevado, como consecuencia de las políticas económicas tendentes a promover el crecimiento económico con el empuje del sector.

Actualmente estamos asistiendo a un crecimiento de las magnitudes macroeconomías, como el empleo y el Producto Interior Bruto, junto a un incremento de la demanda de viviendas en los principales núcleos urbanos y las localidades de mayor peso turístico del país, con lo que habrá que ver si la demanda de viviendas para destinarla a alquiler turístico, esta dinamizando la economía general, ya que si es así, podríamos afirmar que aun estamos usando la política de promoción del mercado inmobiliario como herramienta de crecimiento económico.

Esta visión de la política de desarrollo económico tiene el riesgo de olvidarse de las otras dos funciones que tiene las políticas públicas de vivienda: la equidad y la eficiencia, que debe atender las necesidades de los sectores sociales menos favorecidos (Rodríguez Alonso, 2010, p. 151).

Esta afirmación es oportuna si analizamos las políticas públicas de alquiler seguidas en la tercera y última etapa, donde la población más desfavorecida también se vio empujada hacia la compra, como consecuencia del contexto económico general y a las dinámicas de los principales indicadores económicos (IPC, tipo de interés, renta per cápita, por ejemplo), como al papel del sector financiero como agente facilitador.

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

En esta etapa se aprueban nuevas legislaciones como la ley de Arrendamientos Urbanos (2004), que ha sido modificada posteriormente en la ley 19/2009 de medidas de fomento y agilización procesal del alquiler que introdujo la posibilidad de no renovación del contrato en el caso de que el propietario o su familia deseen usar la vivienda alquilada como vivienda principal. Posteriormente se aprobó la ley 4/2013 de medidas de flexibilización y fomento del mercado de alquiler de viviendas que reducía el período máximo de prórroga forzosa de duración del contrato desde los cinco años que establecía la ley de arrendamientos a los tres años, permitiendo al propietario solicitar el procedimiento de desahucio tras solo un mes de impago.

Con el deseo de fomentar el mercado del alquiler, se introdujeron en el plan de vivienda 2005-2008 diversas medidas. La primera que debe ser destacada es la exención de tributación de un 50% de las rentas obtenidas por el alquiler. También constaba en el plan la renta básica de emancipación, dirigida a los jóvenes de 22 a 30 años que retrasaban su edad de emancipación en comparación a la de los jóvenes en el resto de Europa, concediéndoles una ayuda en el pago de su alquiler por un periodo máximo de cuatro años.

Posteriormente, en mayo de 2017, el gobierno español anunció un nuevo plan de fomento del alquiler, el llamado Plan de Vivienda 2018-2021 que pretendía impulsar el alquiler mediante subvenciones, tanto a los arrendatarios como a quienes promuevan este tipo de vivienda, destacando también la rehabilitación y la eficiencia energética, los jóvenes, las personas mayores y los afectados por los desahucios.

Respecto a la construcción de un parque de pisos en renta de alquiler, este Plan complementaba otras ayudas dirigidas a la construcción de viviendas para este uso, mediante subvenciones tanto a órganos públicos como a empresas privadas que promovieran este tipo de viviendas protegidas.

Pero vuelve a tener como medida estrella una ayuda de hasta 10.800 euros para los jóvenes que compran una vivienda, ayuda que puede tener el mismo efecto que una desgravación fiscal, subiendo los precios de la vivienda.

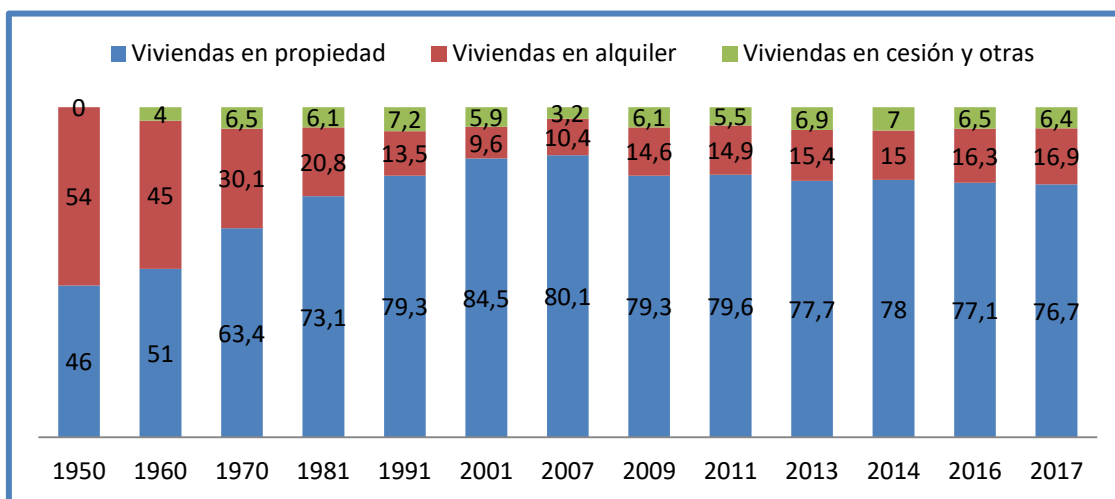
De nuevo, como en el pasado, por un lado se cita que el objetivo es mejorar la oferta de alquiler, mientras que las medidas implementadas pueden tener un efecto contrario. Las ayudas fiscales para la compra de vivienda, las subvenciones directas para la financiación de la entrada de un piso o el sesgo en la política pública hacia la compra de viviendas de protección oficial han sido un ejemplo de ello en el pasado, y esta medida puede contribuir a lo mismo en el futuro (García Montalvo 2003, p.11).

3.4.2 Cifras y perfil de los residentes del régimen de tenencia.

Todos los factores enunciados en el punto anterior condicionan la existencia de un determinado parque de viviendas, que genera unas determinadas posibilidades de acceso a la vivienda como consecuencia de la disponibilidad de la misma.

El gráfico adjunto muestra la evolución del régimen de tenencia de las viviendas españolas desde 1950 a 2016. En el mismo se puede comprobar cómo la vivienda en propiedad ha ido aumentando su peso en el conjunto de viviendas en detrimento de la vivienda en alquiler hasta el año 2007, punto en el que esta última tan solo representa el 10,4% del total, no teniendo correspondencia con ningún otro país de Europa.

Gráfico I.28: Parque de viviendas principales por tipo de tenencia en España, de 1970-2017, en porcentaje.



Fuente: Banco de España e Instituto Nacional de Estadística, elaboración propia.

Esta tendencia ha ido cambiando desde el año 2007, aumentando el porcentaje de vivienda de alquiler hasta el 16,3%, cifra que sigue siendo muy baja en relación al resto de países de nuestro entorno. Desde el estallido de la burbuja inmobiliaria, el porcentaje de casas en propiedad ha ido descendiendo hasta situarse en el 76,7% del parque de viviendas, en niveles de hace 26 años, pero lejos aún del 64% de nuestros socios europeos.

La proporción de hogares viviendo en distintas formas de alquiler y cesión se mantiene en el entorno del 20%, como ocurría en 2001. Dado que en estos siete años los hogares han aumentado, se puede estimar que los hogares viviendo en alquiler han aumentado en 432.000, un 16% respecto al año 2004 (Ministerio de Fomento, 2013).

En España existían, según los datos del Censo de Población y de Viviendas del 2011, 2.438.580 hogares que vivían en régimen de alquiler, lo que equivalía al 13,48% del total de viviendas principales. De estos, 1.910.170, o sea el 78,33%, se encontraban en ciudades con más de 50.000 habitantes; en el caso de los hogares en propiedad, el porcentaje de estos en núcleos de más de 50.000 habitantes era algo menor.

De los 14.274.990 hogares en régimen de propiedad, un 67,47% se ubicaban en ciudades con población superior a los 50.000 habitantes. En definitiva, si consideramos el régimen de tenencia de las viviendas principales en relación con el tamaño de los municipios (Tabla III.18), podemos comprobar que la tenencia en alquiler era mayor en municipios grandes.

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

En ciudades con población superior a los 500.000 habitantes como Madrid y Barcelona, el porcentaje de viviendas en alquiler sube hasta llegar al 20%. Al contrario, esta opción es residual en el caso de los pequeños municipios: en el caso de municipios con población inferior a los 2000 habitantes esta opción era elegida solo por el 6,36% de los habitantes; porcentaje que subía hasta el 9, 97% en el caso de los municipios entre 2000 y 50.000 habitantes (Censo de Población y Vivienda 2011).

Esto permite afirmar que existe una relación directa entre el tamaño del municipio y la elección de tenencia de los hogares, que puede justificarse en las necesidades de viviendas para los jóvenes y para los trabajadores que buscan trabajo en estos grandes centros urbanos. Además, las grandes ciudades presentan precios de compra más altos que los municipios con menor tamaño, lo que desincentiva la compra. No obstante, el porcentaje de alquileres en las grandes urbes españolas permanece por debajo del de las metrópolis europeas, que en algunos casos llega hasta el 80%, como en Londres, París o Berlín (Rodríguez Alonso 2010, p.133).

Tabla I.17: Número de Hogares según tenencia y tamaño del municipio año 2011.

	Total	Menos 101-2000 hab.	2001-50.000 hab.	De 50.001-500.000 hab.	Más de 500.000 hab.
Total	18.083.690	1.150.240	4.568.015	9.274.460	3.090.970
Propiedad	14.274.990	940.535	3.709.580	7.356.665	2.268.210
Alquiler	2.438.580	73.130	455.260	1.288.980	621.190
Otro	1.370.130	136.575	403.170	628.820	201.570

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2011. Elaboración propia.

Tabla I.18: Distribución de la tenencia del hogar en relación al tamaño del municipio en 2011.

	Total	Menos 101-2000 hab.	2001-50.000 hab.	50.001-500.000 hab.	Más de 500.000 hab.
Total	100%	100%	100%	100%	100%
Propiedad	78,94%	81,77%	81,21%	79,32%	73,38%
Alquiler	13,48%	6,36%	9,97%	13,90%	20,10%
Otro	7,58%	11,87%	8,83%	6,78%	6,52%

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2011. Elaboración propia.

Los hogares en alquiler tienden a residir en edificios en peor estado que los hogares propietarios. El 92,19% de los hogares propietarios residen en edificios en buen estado, mientras que tan sólo 87,58% de los hogares en alquiler acceden a estos edificios. Según el último censo, en España 226.595 hogares en alquiler viven en edificios de calidad inadecuada. A esto hay que añadir que el 41,70% de los hogares en alquiler se encuentran en edificios anteriores a 1970, de menor calidad, mientras que para los hogares en propiedad este porcentaje baja hasta el 31,20% (Censo de Población y Vivienda 2011).

Acudiendo a cifras de 2016, hay un incremento en la ocupación en alquiler de las viviendas con menor antigüedad respecto a años anteriores, ya que solo el 14,4% se ha edificado a partir del año 2000, mientras que el 56,4% es anterior a 1981 (Servihabitat 2017, p.59).

Comparando esta información con los últimos datos de la Encuesta de Condición de Vida del Instituto Nacional de Estadística, se comprueba la relación entre cuestiones ambientales y sociales y el régimen de tenencia. Se puede evidenciar cómo los porcentajes aumentan de manera relevante en el caso de las viviendas en alquiler, especialmente en el caso de los hogares que se encuentran con rentas inferiores al precio de mercado.

Los hogares en propiedad “sin ningún problema” son un 68,6%; este porcentaje se reduce de manera considerable en el caso de alquileres a precios de mercado puesto que se sitúa en un 61,8%, en el caso de alquileres con precios inferiores a los del mercado sólo el 45,7% de las viviendas no presenta ningún problema social o medioambiental relacionado con el entorno (Ministerio de Fomento 2013, p.7).

Por todo ello se puede afirmar que el parque de viviendas en alquiler se encuentra en una condición de menor calidad que el parque de viviendas en propiedad, lo que explica parcialmente la preferencia que en España hay hacia la tenencia en alquiler en categorías sociales como los jóvenes, extranjeros, divorciados u hogares monoparentales, es decir los hogares con rentas menores que no tiene posibilidad de acceder a la propiedad (Castaño 2012, p.12).

Se puede obtener asimismo información sobre el perfil del residente en vivienda de alquiler, siendo las siguientes: los alquileres y cesiones son más comunes entre hogares jóvenes (49%), con educación secundaria (24%), hogares de un adulto con niños (28%) y unipersonales (23%), extranjeros de nacionalidades no perteneciente a la Unión Europea (73%), con ingresos menores de 9.000 € al año (26%), y con parados (31%) (Ministerio de Fomento 2013, p.7).

En cuanto a las estadísticas sobre el número total de hogares que residen en viviendas en alquiler en España de acuerdo con la edad de la persona principal del hogar, la proporción de viviendas en alquiler es más importante en los niveles más bajos de la escala de edad, de tal manera que los jóvenes que viven de alquiler suponen casi una cuarta parte de viviendas en alquiler. Se puede observar que predomina en todos los grupos de edad la opción propiedad, sin embargo, el tramo donde el alquiler tiene más importancia es 16-29 años. En el caso de los hogares donde el miembro de referencia es menor de 30 años, el 61,5% reside en una vivienda con tenencia distinta a la propiedad, siendo el alquiler la opción elegida entre los jóvenes en edad de emancipación.

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

Tabla I.19: Porcentaje de hogares residentes por régimen de tenencia, distribuidos por edades en 2011.

Edades	Propiedad	Alquiler y cesión
Total	82,0%	18,0%
De 16 a 29	50,5%	49,4%
De 30 a 44	76,6%	23,4%
De 45 a 64	85,1%	14,8%
De 65 y más	90,5%	9,5%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística 2011, elaboración propia.

Respecto a la población inmigrante, el 56,5% de los hogares cuya persona de referencia es intracomunitaria viven de alquiler, mientras que en el caso de los extracomunitarios se trata del 70% (Encuesta de Condición de Vida, Instituto Nacional de Estadística 2016).

Estas evidencias muestran que los hogares con menor renta tienen más posibilidades de encontrarse en alquiler, de tal manera que la combinación de factores económicos y de políticas públicas ha determinado que en el caso español incluso los hogares con menores rentas hayan tenido que endeudarse y encauzarse hacia la propiedad (Naredo 2013, p.172 e Inurrieta 2007, p.7).

3.4.2.1 La incidencia del alquiler en las Comunidades Autónomas

La tenencia en alquiler aumenta considerablemente en las comunidades con las dos áreas metropolitanas más grandes del país. En la Comunidad de Madrid y en Cataluña se concentra el 41,5% de la totalidad de los hogares españoles en régimen alquiler (respectivamente el 17,6% y el 23,9%). Estas dos comunidades contienen el 28,8% de los hogares en régimen de propiedad (respectivamente, el 13,3% y el 15,3%). Mientras que las comunidades donde el alquiler tiene menor peso son Extremadura con un 8,41%; Cantabria, con un 9,61%, el País Vasco. En Andalucía viven el 12,4% de los hogares que viven en alquiler en España, frente al 17,07% de los hogares en propiedad, es decir, el peso del alquiler respecto a la propiedad es de casi cinco puntos menos, y donde el 9,81% de los hogares se encuentran en régimen de alquiler.

LOS FACTORES DETERMINANTES DE LA OFERTA Y EL PRECIO DE LA VIVIENDA: UNA VISIÓN DESDE EL TURISMO

Tabla I.20 Hogares según régimen de tenencia por Comunidad Autónoma 2011.

	Propiedad	Alquiler	Otro
España	78,94%	13,48%	7,58%
Andalucía	81,66%	9,81%	8,53%
Aragón	79,62%	13,43%	6,95%
Asturias	79,92%	12,46%	7,62%
Islas Baleares	70,40%	21,59%	8,01%
Canarias	70,77%	16,23%	13,00%
Cantabria	81,46%	9,61%	8,93%
Castilla y León	81,75%	9,94%	8,32%
Castilla - La Mancha	81,86%	10,32%	7,81%
Cataluña	74,32%	19,79%	5,89%
Comunidad Valenciana	82,69%	10,47%	6,84%
Extremadura	81,66%	8,41%	9,93%
Galicia	77,86%	11,40%	10,74%
Madrid	76,84%	17,36%	5,80%
Murcia	80,82%	12,04%	7,14%
Navarra	82,63%	10,92%	6,44%
País Vasco	84,24%	9,81%	5,94%
La Rioja	81,99%	11,61%	6,40%
Ceuta	67,03%	19,29%	13,67%
Melilla	66,98%	24,06%	8,96%

Fuente: Censo de Población y Viviendas 2011 (INE). Elaboración propia.

Tabla I.21. Peso porcentual de cada comunidad autónoma sobre el conjunto nacional por categoría de tenencia en 2011.

	Total	Propiedad	Alquiler	Otro
España	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Andalucía	17,07%	17,66%	12,42%	19,22%
Aragón	2,98%	3,01%	2,97%	2,74%
Asturias	2,53%	2,56%	2,34%	2,55%
Islas Baleares	2,38%	2,12%	3,80%	2,51%
Canarias	4,37%	3,92%	5,26%	7,49%
Cantabria	1,31%	1,35%	0,93%	1,54%
Castilla y León	5,74%	5,94%	4,23%	6,30%
Castilla - La Mancha	4,35%	4,52%	3,33%	4,49%
Cataluña	16,29%	15,33%	23,90%	12,67%
Comunidad Valenciana	10,99%	11,51%	8,53%	9,92%
Extremadura	2,35%	2,43%	1,47%	3,08%
Galicia	5,86%	5,78%	4,95%	8,30%
Madrid	13,66%	13,29%	17,58%	10,45%
Murcia	2,85%	2,92%	2,55%	2,69%
Navarra	1,37%	1,44%	1,11%	1,17%
País Vasco	4,92%	5,25%	3,58%	3,86%
La Rioja	0,72%	0,75%	0,62%	0,61%
Ceuta	0,14%	0,12%	0,20%	0,25%
Melilla	0,14%	0,12%	0,24%	0,16%

Fuente: Censo de Población y Viviendas 2011 (INE). Elaboración propia.

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

Al analizar los datos censales desde 2004, en España, a nivel de las comunidades autónomas, la evolución ha sido diferente entre una comunidad y otra. Los datos de la Encuesta de Condición de Vida de los Hogares, que analizan la evolución de la tenencia de vivienda en el periodo 2004-2016, confirman que aunque cada comunidad experimenta una evolución distinta, existe una tendencia general al alza del alquiler entre 2007 y 2012-2016. Esta tendencia es más evidente en algunas de las comunidades más grandes y más pobladas, como por ejemplo en la Comunidad de Madrid, en la Comunidad Valenciana, en Castilla La Mancha y en Castilla León. En el caso de Cataluña, donde el alquiler ha variado menos que en el resto de comunidades, aumenta la opción del alquiler en los años posteriores al estallido de la burbuja inmobiliaria.

Tabla I.22 Porcentajes de hogares en alquiler por Comunidad Autónoma según la Encuesta de Condiciones de Vida de 2004 a 2016.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
España	13,9	13	13,5	13,6	14,2	14,6	14,5	14,9	14,5	15,4	14,9	15,6	16,3
Andalucía	11,4	10,3	9,8	10,4	11,1	10,3	10,1	11,4	9,8	13,2	12	10,9	13,3
Aragón	11,3	12,3	11,4	14,2	12,7	12,5	12,4	14,7	13,7	17,1	15,3	13,3	8,2
Asturias	12	12,1	14,7	13,1	14,1	12,9	11,8	11,4	7,7	12,4	9,7	11,1	12,5
Islas Baleares	25,2	25,2	23,8	27,9	29	25,2	22,5	22,7	25,7	27,5	30,9	30,6	25,5
Canarias	18	17,8	19,1	21,9	21,5	20,8	17,8	15,2	16,6	14,7	15	18,6	19,6
Cantabria	8,1	4,9	8,4	9,5	10,8	12,4	10	11,2	9,3	10,9	12,4	14,5	13,2
Castilla y León	7,4	10,2	10,3	9,6	10,4	10	11,4	11,4	12,2	11,7	10,7	8,7	10
Castilla-La Mancha	8,3	7,2	9,8	7,6	12,9	13	16	14,4	13,5	11,9	9,2	11,5	12
Cataluña Com.	19,5	18	18,5	19,1	19,9	21,8	22	21,8	20,4	19,4	20,4	20,9	22,1
Valenciana	13	12,3	11,4	9,4	10,3	11	10,3	11	11,7	13,1	13,6	14,9	15,9
Extremadura	10,7	11,6	10,2	11,8	10,2	8,4	8,7	10,1	13,7	10,5	8,6	8,8	8,4
Galicia	8,3	8,5	7,8	8,5	8,6	9,4	9,2	10,6	10,9	11,8	9,6	11,6	11
Madrid	18,3	15,7	17,4	17,3	17,8	20,1	19,7	19,1	20,3	21,2	21,4	22,9	24,5
Murcia	12,3	10,3	14,3	13,3	15,2	14	14,6	14	12,4	14,8	12,2	11,5	10,9
Navarra	11,7	15	15	13,1	12,1	10,5	12,2	14,8	15,1	12,6	10,3	11	11,8
País Vasco	10,7	9	9,6	9,3	8,8	8,4	9,7	11,9	9,3	11,3	10,1	12,3	11,6
La Rioja	14,7	12,8	13,3	13,1	11,2	10,6	11,7	15,2	15,3	10,5	9,6	10,6	12
Ceuta	21,8	17,2	25,6	26,3	20,5	9,5	13,7	16,1	19,5	14,7	16,5	20,2	23,4
Melilla	38,2	32,3	35,3	31,4	33,4	36,8	38,1	38,5	24,7	29,9	26	26,7	24,6

Fuente: Encuesta de Condiciones de Vida, INE. Elaboración propia.

El aumento del alquiler en la elección de los hogares parece estar relacionado con la evolución económica que vive España a partir del 2007. Los efectos económicos y sociales de la crisis podrían haber empujado numerosos hogares hacia la tenencia en alquiler. Los datos sobre la relación entre tenencia y edad y tenencia y nacionalidad indican que el estallido de la burbuja inmobiliaria haya tenido efectos sobre la elección de tenencia de determinadas categorías de hogares (Pareja-Eastaway 2011, p.69).

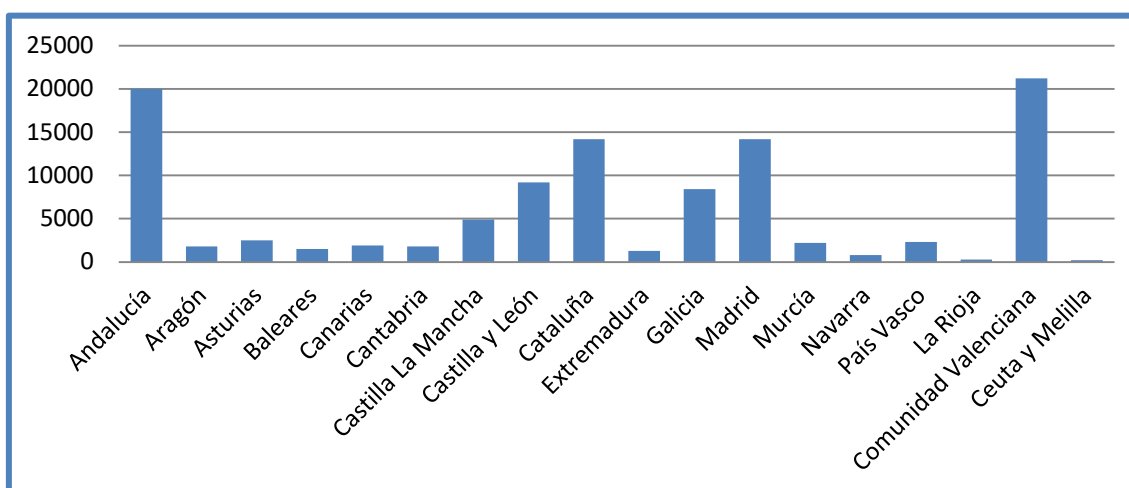
La diferenciación territorial en la elección de tenencia en España es aún más evidente si se profundizan los datos a nivel provincial (Censo de Población y Viviendas de 2011, Instituto Nacional de Estadística). Se puede comprobar la existencia de tres categorías principales de provincias con una mayor incidencia de hogares en alquiler:

- Las Ciudades Autónomas de Ceuta y Melilla, que han experimentado una fuerte bajada del alquiler en las últimas dos décadas. Aun así, debido a la anomalía geográfica (en particular Melilla) y a la peculiar situación laboral, estas dos ciudades están entre las que presentan un mayor porcentaje de viviendas en alquiler (un 19,29% en Ceuta y un 24,7% en Melilla).
- Las provincias de las áreas metropolitanas de Madrid y de Barcelona, y algunas cerca de estas: Barcelona (20,21%), Gerona (22,04%), Lleida (18,38%), Madrid (17,36%) Guadalajara (13,56%).
- Las provincias de las islas: Baleares (21,59%), Las Palmas (16,75%) y Santa Cruz de Tenerife (15,66%).

Si vemos la oferta de vivienda en alquiler a finales del año 2017, se puede observar que esta ha descendido casi un 7% con respecto a los datos de septiembre de 2016, teniendo un saldo final de unas 107.000 viviendas, cifre que representa aproximadamente el 0,4% del parque de viviendas estimado en 2015 (Servihabitat 2017, p.62), con un ratio de 2,5 viviendas en oferta por cada 1.000 habitantes y 5,8 por cada 1.000 hogares de media en España.

Esta oferta es porcentualmente más importante en provincias como Alicante, Salamanca, Málaga, Cádiz o Segovia, pero si tenemos en cuenta la población residente y el número de hogares tendríamos que destacar las provincias de Salamanca, Alicante, Segovia y Ciudad Real. (Servihabitat 2017, p. 62).

Gráfico I.29 Número de viviendas ofertadas en alquiler en España por Comunidades Autónomas en 2017.



Fuente: Servihabitat, elaboración propia.

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

3.5 La evolución del precio de la vivienda.

Respecto al incremento del parque de vivienda en alquiler, ya hemos visto anteriormente como esta forma de tenencia, ha sufrido un incremento de su parque en los últimos años, logrando pasar del 20,5% en 2005, hasta el 22,9% de 2016, acompañado de una reducción del stock en viviendas vacías y secundarias.

Así, una vez que se ha podido constatar los cambios en el parque de viviendas de nuestro país, a continuación corresponde ver la cuantía de la evolución de los precios de la vivienda en los últimos años, como elemento de referencia para analizar los factores que influyen en los mismos.

En primer lugar se hará un descripción de los factores que influyen en los precios de la vivienda, desde el lado de la oferta y desde el de la demanda; se describirá las fuentes de información disponibles en España para conocer el mismo; y por último se describirá la evolución de los precios de la vivienda durante los últimos años según su régimen de tenencia, su ubicación geográfica y su comparación con el resto de países europeos.

3.5.1 Factores que influyen en el precio de la vivienda.

Se pasa en este punto, a enumerar los factores que influyen en el precio de la vivienda, y que acaban determinando este. La vivienda como bien económico, entra en los círculos de mercado, en el que el precio es un factor fundamental de su oferta y demanda, en el que se establece por la interrelación de ambas.

Esto es lo que convierte el estudio de la evolución de los precios de la vivienda en una cuestión principal. En primer lugar, los servicios proporcionados por la vivienda son básicos para el consumo de las economías domésticas. En segundo lugar, la vivienda también es considerada como un activo fundamental del patrimonio familiar.

Hay que considerar que el aumento de los precios de la vivienda supone un *efecto riqueza* que influye en el consumo, la demanda agregada, y la distribución de la riqueza, ya que los incrementos de valor benefician a los propietarios y perjudica a los arrendatarios. Además, la evolución de los precios de la vivienda tiene implicaciones económicas, al afectar también al mercado de trabajo (García Montalvo 2004, p.21).

A nivel general existen factores económicos que determinan el precio de la vivienda, por lo que existe una gran relación de ambas variables, de tal manera que la evolución de los precios de la vivienda se acelera en las expansiones y disminuye en las contracciones de los ciclos económicos.

En primer lugar se citan los factores de demanda, siendo los principales (García Montalvo 2004, p.29):

- La demografía. Los cambios demográficos provocan grandes cambios en la demanda de vivienda, predecibles a partir de la evolución de los nuevos nacimientos anuales, y

donde tiene especial relevancia la evolución de determinados grupos de edad especialmente demandantes de vivienda, como los jóvenes entre los 20 y los 34 años (Inurrieta 2013, p.26).

- La renta y las posibilidades de que existan restricciones de liquidez. En este punto se destacaría la tasa de desempleo y, particularmente, la de los jóvenes, con un efecto muy importante sobre su renta agregada, porque las variaciones en la renta de estos, influyen en las compras de primera residencia, además de determinar sus opciones a acceder a un crédito hipotecario.
- El coste de uso. En el mismo influyen tanto los tipos de interés como la depreciación de la vivienda, la fiscalidad y las expectativas de revalorización de las viviendas (Vinueza 2013, p.57). Estos factores también son los que determinan la demanda de vivienda como activo. Por tanto caídas del tipo de interés, condiciones fiscales más ventajosas para la posesión de una vivienda o mayores expectativas de revalorización implican un incremento de la demanda. Entre sus elementos principales se encontraría además la liberalización del mercado financiero español y los bajos tipos de interés vigentes en la economía como consecuencia de la adhesión de España a la moneda única europea (Laborda 2015, p.14).
- La obtención de riqueza y rentabilidad. El cálculo de la rentabilidad de la vivienda como activo se computa considerando la inversión realizada y el beneficio obtenido de la misma. De esta forma esta rentabilidad depende del aumento del precio y de la proporción de préstamo hipotecario solicitado para su compra (Naredo 2013, p.172). Así la formación de los precios de la vivienda, se sustenta también en un alto componente de inversión y no de consumo directo que tiene, lo que puede dar lugar alzas importantes en los precios y correcciones rápidas en los mismos (Muñoz López 2011, p.14).

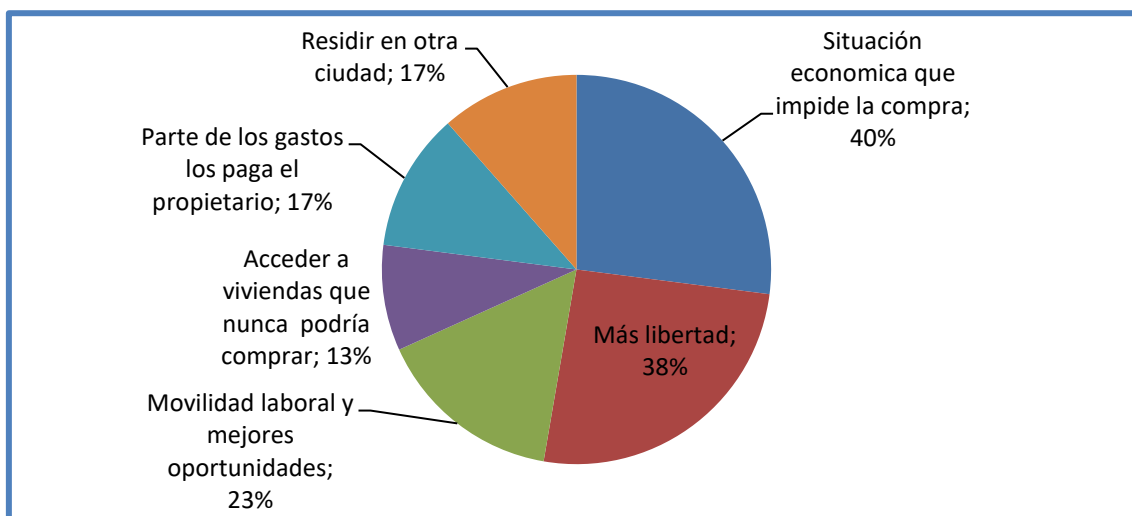
Por último se constata la influencia que tienen sobre los precios de la vivienda sus atributos estructurales como la superficie construida, el número de aseos, los garajes, la luminosidad o la localización de la vivienda respecto a áreas centrales de la ciudad (García-Pozo 2008, p.152).

De la enumeración general de estos factores de demanda, recogidos por la doctrina económica, nos centraremos en los enumerados en el cuestionario por nuestros expertos y que pasaran a desarrollarse con mayor detalle, entre los que citaremos: la actividad económica general en los grandes centros urbanos, la reforma de la Ley de Arrendamientos Urbanos, las condiciones requeridas para el acceso a la financiación bancaria, el atractivo de la vivienda como objeto y destino de inversión y el auge de la vivienda turística vacacional.

Estos factores, coinciden con lo recogido en otros estudios, así la inmobiliaria Fotocasa establece los motivos que tienen los inquilinos de viviendas en alquiler para elegir este régimen de tenencia, frente a la vivienda en propiedad.

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

Gráfico I.30: Motivos por los que los inquilinos prefieren alquilar a comprar una vivienda en España en el año 2015.



Fuente: Fotocasa 2015, elaboración propia.

Puede apreciarse que un 40% de los inquilinos que viven en régimen de alquiler lo hacen de forma involuntaria, ya que prefieren comprar pero no pueden hacerlo por su situación económica, mientras que el 38% lo prefiere libremente.

3.5.1.1 Factores de oferta.

En este punto de vista desde el lado de la oferta el precio de la vivienda se percibe en este caso como una función de la oferta de suelo y la regulación de la vivienda (Altuzarra y Esteban 2011, p.404).

Dentro de los factores de oferta podemos citar los flujos de nuevas construcciones y rehabilitaciones producidas por promotores y constructores de viviendas, y el suelo disponible, sometidos a elementos que los condicionan a corto plazo; como el tiempo necesario para la finalización de un proyecto y la disponibilidad de suelo urbanizable (dependiente de factores naturales, la especulación y la planificación pública); los precios del suelo, y por último los costes de producción; factores todos influidos por las normas que los regulan, con especial influencia de la legislación del suelo.

Un ejemplo de ello lo encontramos en la legislación del suelo de 1998 vigente en España durante los años en que se produce el crecimiento más importante en el nivel de precios de la vivienda, que tenía un carácter escasamente restrictivo; de tal modo que el incremento en la demanda de viviendas coexistía teóricamente con una elevada elasticidad del suelo, que permitía a las empresas promotoras disponer de terrenos que atendiesen la demanda sin elevar los precios de la vivienda (García Moreno 2006, p.212). Esto era así, porque la ley consideraba como urbanizada toda la tierra que no tenía una protección especial para el paisaje, histórico, arqueológico, científico, ambiental, agrícola, forestal, ganadera o por razones culturales, encargándose los municipios de respetar el desarrollo fijado por la Comunidad

Autónoma (Ley 6/1998, de 13 de abril, sobre régimen del suelo y valoraciones, Boletín Oficial del Estado número 89, página 12300).

Pero, a pesar de las intenciones de la Ley, la oferta del suelo ha tenido un comportamiento inelástico, con fuertes incrementos en sus precios a medida que lo hacían los de la vivienda (Idoate 2008, p.72). La razón de esta situación podemos encontrarla en primer lugar por la imposibilidad, la mayor de las veces, de poder construir un proyecto inmobiliario de forma inmediata. Esta era una realidad especialmente presente en lugares de fuerte demanda de viviendas, donde los ayuntamientos tardaban en aprobar los planes urbanos de modificación de suelo urbanizable a suelo urbano donde construir (García Montalvo 2000, p.23).

La segunda razón que explica la inelasticidad en la oferta sería la relacionada con las expectativas de inversión de los promotores inmobiliarios propietarios de suelo urbano. Como Timan (1985, p.509) defiende, los precios de los terrenos urbanos están insertos en un contexto de incertidumbre, que influye en los proyectos de construcción. La decisión de construir dependerá de los costes de oportunidad de mantener el terreno baldío, y por otro lado, de las ganancias esperadas de construir un proyecto en el futuro. Según esta tesis, en momentos de incremento de precios de la vivienda donde la incertidumbre sobre la construcción es baja, las perspectivas de beneficios sobre el desarrollo del terreno aumentarán, lo que ocasiona el consecuente incremento en el precio del suelo; lo que confirma la idea de que los precios de la vivienda y el suelo están interrelacionados (Berges 2007, p.263).

Para lograr un estudio adecuado de estos factores de oferta, se hace necesario analizar como la oferta de viviendas es capaz de influir en los precios de la misma, de tal modo que la oferta se considera función de los precios y los costes de construcción, actuando los precios como señal que incentive o no la actividad constructora y promotora. Se rige por el principio de que una baja elasticidad de la oferta es un síntoma de escasa capacidad para responder a los cambios en la demanda de inversión residencial (OCDE 2011, Housing and the Economy, Policies for Renovation).

Los resultados que se obtengan de todo ello tienen una gran relevancia, principalmente porque así se puede observar el comportamiento especulativo inmobiliario dependiente de la existencia de elasticidad en el mercado de la vivienda. Cuando el mercado de la vivienda presenta una oferta inelástica, circunstancia probable en el corto plazo, un aumento en la demanda de este supone un incremento en los precios, haciendo posible la formación de burbujas especulativas (Glaeser 2008, p.211).

En caso contrario, una mayor elasticidad modera los efectos perturbadores de las burbujas al poner en disposición del mercado nuevas unidades, lo que reduce la duración de la burbuja inmobiliaria como consecuencia de la capacidad de los promotores inmobiliarios de responder con mayor rapidez a las presiones de la demanda.

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

Pero incluso en condiciones de mayor elasticidad, puede ocurrir que las expectativas futuras de cambios en los precios de la vivienda produzcan un comportamiento más irracional en la dinámica de estos, toda vez que los participantes del mercado inmobiliario se dejan influir por las variaciones recientes de precio, olvidándose en un momento dado incluso de anticipar los posibles cambios de tendencia de estos valores.

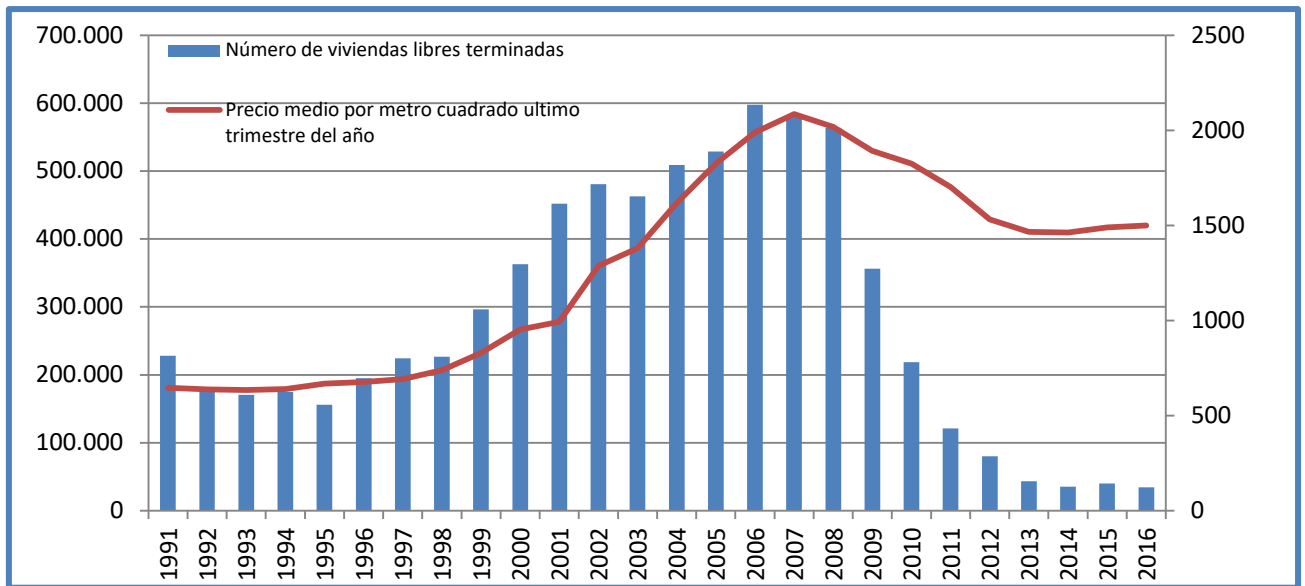
Conforme a estas últimas apreciaciones, se ha observado que en el último boom inmobiliario español, allí donde se daban las mayores variaciones en los precios tuvieron las mayores ofertas inelásticas; por lo que si al incremento de precios, le sigue en las fases finales un aumento proporcional en el número de viviendas en el mercado, el riesgo a una posterior sobre producción es más que evidente.

En el caso del mercado de la vivienda español, se puede estudiar con claridad la relación entre la dinámica de los precios y la oferta inmobiliaria. Desde 1997 hasta la actualidad se ha producido una dinámica de grandes variaciones en precios y producción de viviendas, entre las más destacadas del continente europeo, distinguiéndose dos periodos.

Desde principios de la década de los noventa hasta 2007, hubo incrementos progresivos en el nivel de precios y en el número de viviendas terminadas, en particular desde el año 1991 al 2007 los precios tuvieron un aumento del 222,66%; mientras que a partir de 2007 se produce el efecto contrario pero con la misma intensidad, caídas sustanciales en los niveles de precios de la vivienda y en el número de viviendas construidas. Sin embargo, si en la primera etapa del boom inmobiliario se puede constatar la existencia de un oferta de viviendas de corte inelástico, en la etapa final del crecimiento de la burbuja esta oferta pasa a ser elástica, siendo esta naturaleza cambiante de la oferta la que justifica la dinámica del mercado inmobiliario español. Esta afirmación se concreta en el número de viviendas construidas en nuestro país, que aumentó durante la década de los noventa en una media de 8.535 viviendas para crecer hasta el 2007 en una media de 35.427 viviendas terminadas.

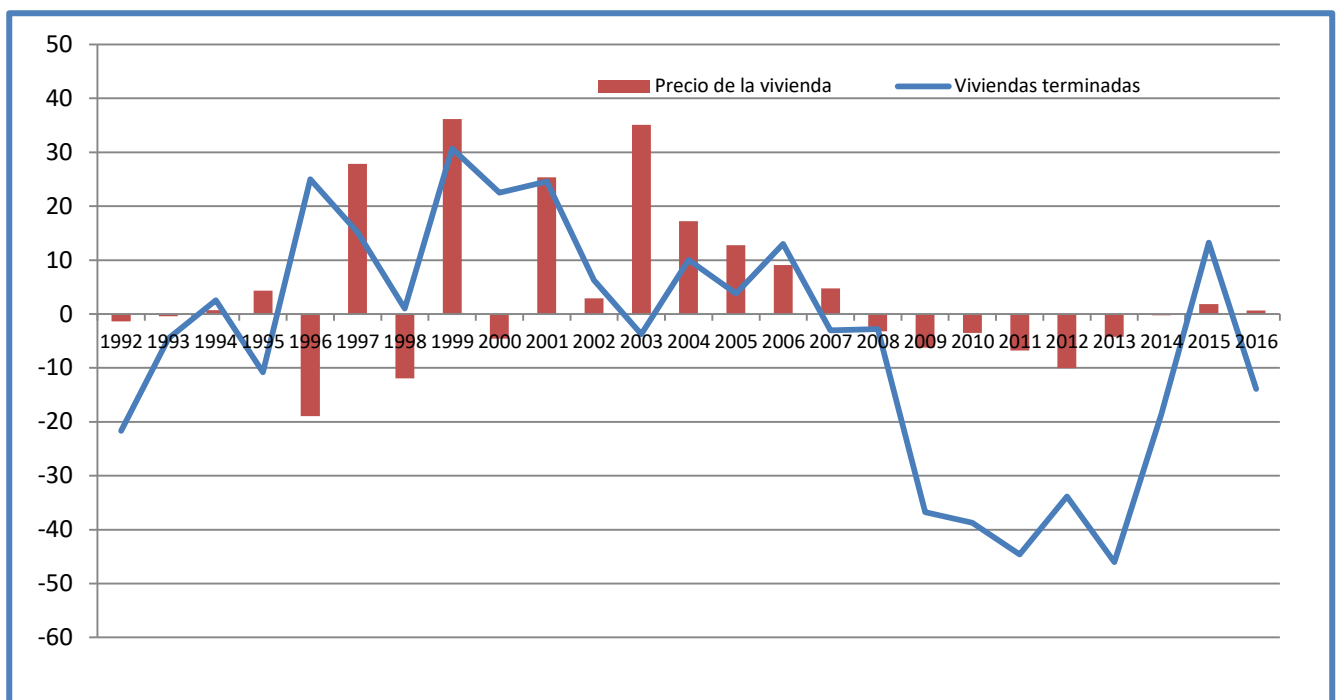
LOS FACTORES DETERMINANTES DE LA OFERTA Y EL PRECIO DE LA VIVIENDA: UNA VISIÓN DESDE EL TURISMO

Gráfico I.31 Número de viviendas terminadas y Precio medio por metro cuadrado de vivienda (último trimestre del año) en España, desde el año 1991 al 2016.



Fuente: Ministerio de Fomento e Instituto Nacional de Estadística, elaboración propia.

Gráfico I.32. Tasa de incremento anual en el precio medio por metro cuadrado de vivienda y el número de viviendas terminadas en España, desde el año 1991 al 2016.



Fuente: Ministerio de vivienda e Instituto Nacional de Estadística, elaboración propia.

Los resultados de los modelos de interacción de oferta y demanda indican que los promotores y constructores de viviendas respondieron al desequilibrio de la oferta a un ritmo de ajuste más lento, así como que el desequilibrio en la demanda no tuvo demasiada influencia en la oferta, hecho coincidente con la idea de que la oferta

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

inelástica de la primera fase de la burbuja contribuyó a prolongar la apreciación de los precios de la vivienda.

Existen evidencias de que los precios de la vivienda responden a estas pautas, ya que como cualquier otro bien, el precio de la vivienda depende de factores fundamentales y no fundamentales, siendo estos últimos los que permiten apreciar la existencia de una burbuja inmobiliaria puesto que se basan en las expectativas de los individuos sobre los precios futuros de la vivienda.

Han sido varios, los economistas que en el pasado reciente han intentado averiguar cuál era el peso de los factores no fundamentales en la subida de precios sufrida por la vivienda en la primera década del siglo XXI. Balmaseda, San Martín y Sebastián (2002, p.25) señalaban que el 28% del incremento de precios entre 2000 y 2002 no se justificaba en factores fundamentales, empleando para su obtención una regresión de los precios sobre variables de oferta y demanda de viviendas para el periodo 1990-1999. El Boletín Económico del Banco de España en 2003, utilizando modelos de regresión, estimaba que entre el 8% y el 17% del precio real de la vivienda estaba por encima del precio de equilibrio a largo plazo, cifra que empleando la ratio de precios sobre el alquiler se elevaba al 20%. García Montalvo (2003, p.31) utiliza la ratio del precio de la vivienda sobre los alquileres para señalar que estos estarían en el entorno del 28,5% en 2002.

Posteriormente el propio García Montalvo (2007, p.142) profundizara su estudio para defender que el porcentaje que los factores no fundamentales tienen en el precio de la vivienda alcanzó en el año 2007 entre el 35 y 40% del total. Para ello se apoyaba en la medición de la ratio PER de la vivienda (precio sobre alquileres), que se obtenía de la estimación que el Banco de España hacía de rentabilidad del alquiler en el 2%, lo que suponía una PER de la vivienda del 50%, que es la misma que tenían los mercados de acciones de Nueva York en los momentos de la burbuja tecnológica de finales de los años noventa.

A partir de ese año 2007 la situación cambia drásticamente como consecuencia de la explosión de la burbuja inmobiliaria, con una caída en el nivel de precios y en el número de viviendas terminadas por los promotores y constructores inmobiliarios. En el gráfico III.21 se puede observar que existe una cierta inelasticidad en el periodo anterior a 2007, más apreciable cuando se compara con las viviendas construidas durante los años posteriores a esa fecha, que en este caso presenta una pauta contraria.

Este incremento en la oferta de viviendas en estos periodos, aun siendo alto, merece ser matizado. Como el propio Naredo (2004, p.147) señala, en los años setenta del siglo XX la construcción de 500.000 viviendas anuales parecía entonces un objetivo razonable, en cuanto que reducía el “déficit secular” de viviendas que sufría el Estado desde la posguerra española, colmando las necesidades habitacionales creadas por las migraciones internas y el crecimiento demográfico de la época. En cuanto al crecimiento de mediados de los años ochenta, este se fundamenta en el crecimiento de la economía y la entrada de capitales extranjeros, que produjo una revalorización

de los patrimonios inmobiliarios, siendo más un boom de precios que de actividad constructiva.

Sin embargo, en el reciente boom inmobiliario desde 1999 a 2008, hubo una media anual de viviendas terminadas en España de 483.000 unidades, en un plazo mucho mayor que las dos anteriores etapas citadas. No obstante, como se aprecia en el gráfico 1, el aumento de la construcción muestra relativa inelasticidad al comparar el crecimiento de estos primeros años con el número de viviendas construidas a partir de 2008, momento a partir del cual empieza a tener un carácter elástico.

Pero no todos los Estados presentan el mismo comportamiento de la oferta frente a cambios de precio, así por ejemplo en 2011 la elasticidad precio-oferta en España era del 0,5, frente a los 2,0 de Estados Unidos, o el 1,4 de Suecia (OCDE, 2011). Esta escasa capacidad de adaptación de los cambios de las condiciones de mercado, tiene en la rigidez de la oferta de suelo un origen señalado por la literatura académica (Banco de España, 2003, p.86), rigidez imputable a cuestiones legislativas, especialmente compleja en España sobre que construir, como se puede construir y cuando se puede construir (Arrazola 2015, p.384). Estos factores hacen que la promoción inmobiliaria sea lenta, lo que en los periodos de alza de precios de la vivienda, acaba elevando el precio del suelo aún más (Comisión Nacional de la Competencia 2013, p.6).

En cualquier caso conviene analizar las limitaciones existentes en la oferta en la pasada década, a pesar del incremento considerable de la obra nueva. Existen elementos en la oferta de viviendas que le impiden ajustarse automáticamente o con prontitud a los cambios al alza en la demanda de viviendas y que convierte la oferta de viviendas a corto plazo en inelástica; como la disponibilidad de mano de obra especializada, el capital fijo de materiales y la materia prima principal, el suelo. López Andión (1998, p.31) estimaba durante la década de los noventa y para el caso español un tiempo necesario de construcción de obra nueva de 18 meses, considerando que la escasez de suelo urbanizable estaba originado por factores naturales, la planificación pública y la especulación. Estos factores provocan unos costes de ajustes de las empresas promotoras para adaptarse a esos incrementos de demanda.

Como Arrazola y Hevia (2013, p.34) sostienen, cuando se produce un desajuste en el mercado de la vivienda en España, el ajuste es mucho más lento en el stock de vivienda que en los precios, siendo el primero de unos trece años, y de dos o tres años para el de los precios. Kenny (2003, p.1105) descubre para el caso irlandés de la década de los noventa, que estos costes de ajustes asociados a las etapas de auge en la producción de la demanda son mayores que los costes de ajustes asociadas a una contracción.

Es decir, el ajuste al alza de la producción de viviendas es relativamente lento respecto al aumento de la demanda, pero sin embargo ese ajuste es más rápido en etapas de crisis, confirmando la idea de que las limitaciones de oferta influyeron en las alteraciones de precios en esa década, que reaccionan con más fuerza a corto plazo y al alza (Martínez Pagés 2003, p.13).

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

Pero hay otra consecuencia de la subida de los precios de la vivienda, y es que cuando estos aumentan más rápido que los tipos de interés, se puede producir un retraso en la iniciación de proyectos inmobiliarios por parte de constructores y promotores en busca de mayores beneficios ante expectativas de nuevas subidas en el precio de la vivienda final (Spiegel 2001, p.549).

Estas expectativas permiten de manera directa un incremento en el valor del solar, que generara un aparente beneficio para el promotor propietario del mismo, que podía compensar la ganancia obtenida por construir de forma inmediata. Además, los promotores pueden verse incentivados a adquirir y mantener suelo a desarrollar, si las entidades financieras les conceden financiación barata y abundante, como ocurrió entre 1998 y 2007 en España, lo que les permite reducir el coste del capital y el nivel del riesgo de estos promotores, toda vez que de esta manera son capaces de adquirir suelo con unas aportaciones insignificantes de capital propio (Rodríguez López 2007, p.84).

La existencia de las llamadas expectativas extrapolables y miopes (Malpezzi y Wachter 2005, p.164) durante la creación de la burbuja inmobiliaria, se traslada de esta manera a los promotores y constructores inmobiliarios, cuyos comportamientos respecto al desarrollo temprano o retardado de sus promociones acaban teniendo incidencia sobre la oferta de viviendas, y como consecuencia de ello sobre el aumento de precios.

Existen expectativas que son capaces de determinar que suelo pasa a ser incorporado al proceso productivo de viviendas finales por una característica que tiene este y no otras mercancías que pueden ser vendidas y no consumidas: su carácter patrimonial (Naredo 2004, p.151). Este carácter hace que su valor depende de sí mismo como inversión y por tanto que sea un valor virtual poco sensible al coste y a la producción del suelo, y si sea sensible a las expectativas y a su comparación con el tipo de interés.

También influye en la inelasticidad de la oferta en las épocas de burbuja otro comportamiento de los promotores y constructores como consecuencia de la irreversibilidad de las opciones reales que determinaran el desarrollo de la inversión inmobiliaria: la búsqueda de disminución de la incertidumbre y del riesgo de la misma. Esto supone que el promotor propietario del suelo tiene la opción de desarrollarlo inmediatamente o retrasarlo para otro momento más propicio.

González de Arrilucea (2004, p.211) concluye que el valor de desarrollar el proyecto inmobiliario en el futuro es mayor cuando aumenta el precio de la vivienda, y además, que la diferencia entre el valor del proyecto cuando es optimo invertir y el valor cuando es preferible retrasar la inversión se incrementa para los valores más bajos y altos del precio de las viviendas. Por tanto, a mayor incertidumbre, mayor incentivo a demorar el proyecto de promoción inmobiliaria.

Entre las razones que produce esta incertidumbre, encontraríamos el hecho de que aunque teóricamente los planes urbanísticos en España no permiten la

discrecionalidad, en la práctica se pueden modificar por diversos motivos, entre los que destacan las posibilidades de financiación e ingresos económicos para las administraciones locales. Las fuentes de financiación municipal de origen inmobiliaria, llegaron a alcanzar durante los primeros años de la década de 2000, un 32% del total recaudado por estas administraciones (Sánchez Maldonado y Suarez Pandiello, 2008, p.257).

Acudimos a Timan (1985, p.512) para defender, de manera adicional, que uno de los factores que influyen en el nivel de incertidumbre presente, es el control de desarrollo urbanístico desempeñado por las administraciones públicas, que en España está en manos de las instituciones autonómicas y locales.

García Montalvo (2000, p.11) recuerda, que en nuestro país la superficie de suelo urbanizado deriva de una sucesión de acuerdos, autorizaciones administraciones, e incluso resoluciones judiciales que retrasan el proceso de desarrollo de la promoción inmobiliaria, y limita la oferta de suelo urbanizado a corto plazo. Esta situación sería mucho más compleja en el caso de que existieran varios propietarios sobre un mismo suelo urbano, y tuviera que constituirse Juntas de Compensación, lo que alargaría y dificultaría el proceso, y que conlleva el riesgo de que algún propietario aproveche el proceso para obtener mayor beneficio, con el consiguiente incremento del tiempo de desarrollo.

Todo el proceso urbanístico se enfrenta a diversos filtros administrativos como el planeamiento parcial, el estudio de detalle, la reparcelación, el proyecto de compensación y el proyecto de urbanización; que junto a los cambios políticos en los municipios y los cambios de ciclos económicos, añaden mayor incertidumbre al promotor inmobiliario.

Se pueden encontrar estudios internacionales que destacan el papel de las autoridades locales respecto a los precios de la vivienda. Pryce (1999, p. 2301) encontró evidencia la variación de las elasticidades en la oferta de viviendas por el comportamiento de los municipios ingleses durante los distintos ciclos del mercado de la vivienda, siendo mayor la elasticidad en los años de mayor subida de los precios de la vivienda. Malpezzi y Mayo (1997, p.388), por su parte, sostenían que las diferentes elasticidades en la oferta de viviendas existentes a nivel internacional, estaban relacionadas con las diferentes concepciones sobre las normas de planificación urbanística, existiendo una mayor elasticidad en los países con mayores restricciones regulatorias.

En el caso concreto de Estados Unidos, Green (2005, p. 237) demuestra que en las ciudades estudiadas que tenían mayor regulación, presentan altas elasticidades, aunque no se podía afirmar lo contrario en los municipios con menor regulación, como consecuencia en este caso del bajo crecimiento económico y pérdida de población. Su análisis econométrico determina que la variable de índice regulatorio presenta un coeficiente negativo significativo con respecto a la elasticidad de la oferta. Green (2005, p. 238) acaba concluyendo que los marcos reguladores actúan restringiendo la

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

oferta de tal manera que las respuestas de la oferta a movimientos alcistas de la demanda son más lentas que los cambios bajistas.

Acudiendo a otros estudios, Hwang y Quigley (2006, p. 451) coinciden en señalar que una mayor regulación supone una relación positiva con los precios y negativa con la oferta. Para Saiz (2010, p. 1294) las restricciones regulatorias tienen influencia incluso si se contabilizan las restricciones geográficas, mientras que Malpezzi (1996, p. 238) mide el efecto de los cambios regulatorios en las elasticidades, de tal modo que pasar de un marco ligeramente regulado a otro más restringido incrementa los precios de la vivienda en un 51%, reduciendo además los permisos de planificación en un 42%.

Respecto a los estudios sobre la existencia de costes de ajustes asimétricos de la oferta como consecuencia de las restricciones regulatorias, Kenny (2003, p. 1109) coincide con Green al contrastar su existencia en la República de Irlanda entre los años 1975 a 1988.

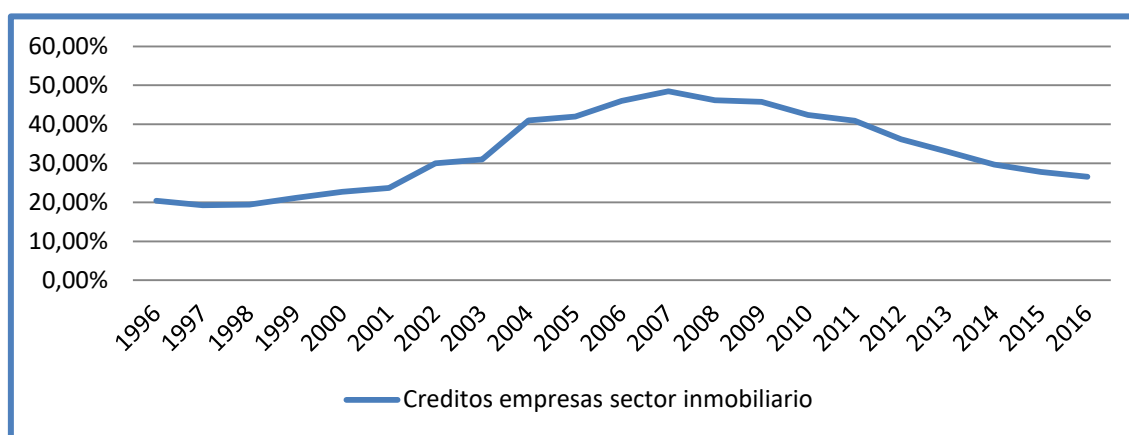
Otro elemento característico de los promotores inmobiliarios, empresas constructoras y empresas auxiliares españolas durante los años que van de 1995 a 2007, es que estaban formadas en un 80% (Instituto Nacional de Estadística, 2014) por pequeñas empresas con una dimensión que no superaban los diez trabajadores, con un nivel productivo de bajo nivel tecnológico y productividad, en el que la ausencia de coordinación y colaboración productiva las hacía muy sensible a cambios repentinos en el mercado. Estos factores, en parte, estaban ocasionados por tratarse en muchos casos de empresas de escasa trayectoria, formación económica y empresarial, e incluso por gerentes neófitos atraídos por las altas rentabilidades generadas por la actividad promotora. Esta reducida capacidad productiva, les impedía acometer proyectos inmobiliarios con suficiente agilidad cuando se disponía de suelo en abundancia.

Pero el sector presentaba una estructura muy dual, ya que frente a esta mayoritaria situación, el número de empresas con más de 200 trabajadores se duplicó durante los años de la burbuja inmobiliaria pasando a un total de 550 en 2007, dentro de las cuales algunas llegaron a dominar el sector, ya que estos grandes grupos promotores estaban aliados con grupos financieros, entre los que se encontraban las entidades financieras, que con un fuerte poder de mercado influían en el precio del suelo y la vivienda (García Montalvo 2000, p. 12). Este poder de mercado al que se unía la facilidad de contar con elevadísimos recursos financieros, les permitía retener suelo para futuros proyectos en busca de mayores beneficios, lo que originaba nuevos incrementos de precios.

Estas empresas, gracias al apoyo de las entidades financieras, si eran capaces de disminuir los riesgos asociados al proceso de promoción inmobiliaria, producidos por los costes financieros incurridos por el tiempo que transcurre en la adquisición y producción del suelo (Berges y Ontiveros 2007, p. 272), y que les permitía adquirir y promover grandes cantidades de este factor, reteniéndolos y desarrollándolos conforme a sus intereses económicos.

La estrecha relación establecida durante los años que van del 2000 a 2007 entre promotores inmobiliarios y entidades financieras, producía beneficios mutuos condicionando la oferta futura y demanda presente de viviendas (Iglesias 2008, p. 25), lo que se concretaba en el alto porcentaje de la financiación disponible por parte de estas entidades que se dedicaban al sector inmobiliario respecto al total prestado al conjunto de los sectores productivos del país. En el gráfico I.33 se puede comprobar cómo este porcentaje superaba el 40% desde el año 2004 hasta el 2011, teniendo su punto álgido en 2007 cuando llegó a estar en el 48,45% del crédito total, para ir disminuyendo a partir de ese momento, convergiendo hasta un porcentaje similar al existente antes del comienzo del nacimiento de la burbuja inmobiliaria.

Gráfico I.33: Porcentaje de créditos a empresas del sector inmobiliario sobre el total de sectores económicos, de 1996 a 2016



Fuente Banco de España, elaboración propia.

En este caso el riesgo venía por el hecho de que los promotores inmobiliarios que disponían de terrenos sin desarrollar, los retuvieran en el tiempo, a pesar del incremento de demanda, con el fin de beneficiarse de un mayor precio futuro. Williams (2003, p. 48) entiende que uno de los factores que respaldaban esta actitud de retener suelo por parte del constructor en Reino Unido era la planificación urbanística. Por ejemplo recoge que en 2002, en su país, estos empresarios aunque se encontraban con dificultades para promover viviendas a corto plazo, no vendían este suelo a otros promotores más preparados para poner oferta de viviendas de forma inmediata, porque querían disponer de reservas para poder realizar promociones futuras.

Whitehead y Williams (2011, p. 1166) pronosticaron para el caso británico, que el comportamiento asimétrico de la oferta de viviendas se prolongaría cuando pasase la fase más destructiva de la crisis económica inmobiliaria, toda vez que el tejido empresarial de la promoción inmobiliaria se encontraría muy deteriorado y empequeñecido por la desaparición de muchas empresas, por lo que el sector sería incapaz de responder a corto plazo a un posible incremento de demanda con un número adecuado de viviendas.

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

3.5.2 La medición del precio de la vivienda en España

El principal problema metodológico al abordar el análisis del precio de la vivienda, es la falta de homogeneidad del mismo en el tiempo y en el espacio. Para poder medirla adecuadamente habría que utilizar la media como un indicador, pero las viviendas no presentan las mismas características, y el paso del tiempo y la mejora del nivel de vida modifican la calidad y los complementos de las viviendas nuevas lo que complica posibles comparaciones.

Para resolver esta dificultad en la medición del precio de la vivienda, se acude a dos métodos alternativos: la utilización de precios hedónicos y el procedimiento de las ventas repetidas (García Montalvo 2004, p.21).

El análisis hedónico, consiste en obtener un precio separado para cada característica de la vivienda (número de habitaciones, número de cuartos de baño, metros cuadrados, tener aire acondicionado, tener calefacción central, etc.) y calcular el precio de una vivienda tipo definida como aquella que tiene las características más comunes. Esta valoración se realiza mediante la estimación de una regresión del precio de cada vivienda sobre las características de la misma para determinar la influencia de cada una de ellas y, de esta forma, valorar los precios de las viviendas de calidad similar.

El segundo enfoque es el procedimiento de las ventas repetidas, que consiste en utilizar una muestra de viviendas cuya calidad no haya cambiado en el tiempo, con excepción de algunas pequeñas reformas o la depreciación de las mismas. De esta forma, la variación en el precio entre dos ventas sucesivas de la misma vivienda es un cambio puro de los precios, sin efectos de calidad, dado que se trata del mismo bien.

En el caso español es difícil obtener información sobre precios de la vivienda anteriores a la mitad de la década de los ochenta, por lo que la dificultad de disponer de datos fiables puede originar que en momentos de crisis, los vendedores se resistan a reconocer la caída de los precios de mercado y a aplicarlas en sus ofertas (Naredo 2013, p.6).

Las fuentes estadísticas relativas a los precios de la vivienda en España son las siguientes:

a) La información proporcionada por las sociedades de tasación, en la que los precios se refieren a tasaciones de inmuebles necesarias para la concesión de préstamos, asesoría de compraventa, reparto de herencias y valoración de los activos de empresas.

La tasación tiene como objetivo conocer el valor de realización de una vivienda en el mercado, además, en la que incide la labor del tasador pero con criterios objetivos existentes en la legislación vigente sobre tasaciones inmobiliarias, tomando en consideración la media de tasaciones realizadas por varias empresas.

Existen datos para casi todas las ciudades mayores de 20.000 habitantes y todas las capitales de provincia aunque, en el caso de no haberse realizado un número suficiente de tasaciones en una localidad determinada, se hace la advertencia sobre la escasa significatividad estadística. Las más importantes de estas sociedades de tasación son TINSA y la *Sociedad de Tasación*.

b) La información proporcionada por Fotocasa, que es un portal inmobiliario por internet que realiza estudios de mercado sobre el sector inmobiliario basándose en datos obtenidos mediante el precio de intención de venta y en sus variaciones. Esta empresa elabora un nuevo índice mensual de precios de la vivienda a partir de los precios de los anuncios. Este índice inmobiliario refleja la tendencia del mercado con cierta antelación al resto de estadísticas existentes ya que se basa en el precio de intención de venta y en sus variaciones. Las conclusiones del índice se recogen posteriormente en los indicadores que se basan en precios finales de venta.

c) Los datos del Ministerio de Fomento, que se basan en la información suministrada por las sociedades de tasación más importantes. La serie comienza en 1987 y tiene periodicidad trimestral. La estimación de los precios se realiza a partir de los datos sobre la fecha de la tasación, los metros cuadrados de la superficie construida, el precio de tasación, el año de construcción de la vivienda o de la última gran rehabilitación, y el código postal del municipio.

d) El Instituto Nacional de Estadística elabora desde 2007 un índice de precios de la vivienda a partir de los precios escriturados por los notarios. Pero su fiabilidad no es exacta ya que los precios de mercado suelen situarse por encima de los escriturados, como consecuencia de su repercusión recaudatoria para la Hacienda Pública. Además, la evolución de los precios proporcionados por los notarios y registradores observa un retraso de varios meses respecto a los precios de mercado, consecuencia del tiempo transcurrido entre el acuerdo de la compraventa y la formalización e inscripción de la escritura.

3.5.3 Evolución de los precios de la vivienda

Durante la segunda mitad de los ochenta, con la adhesión de España a la Unión Europea (UE) y el repunte de la coyuntura económica, se produce una entrada de capitales inversores extranjeros en nuestro país dirigidos a la compra de acciones, empresas e inmuebles, que produjo un alza en los precios de todos ellos. Además los mayores flujos comerciales con el resto del continente, con precios bastante estables, moderó el crecimiento de los precios al consumo de la economía española. De esta manera se produjo un crecimiento mayor de las cotizaciones bursátiles e inmobiliarias, en relación a los precios al consumo, muy diferente a las tasas de crecimientos de estas variables en el pasado, cuando presentaban comportamientos similares (Leal Maldonado 2005, p.75).

El *boom* inmobiliario de los ochenta fue así más un *boom* de precios que de actividad constructiva, ya que, como el número de viviendas anuales construidas no llegó a alcanzar las 400.000 (Naredo 2004, p.144).

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

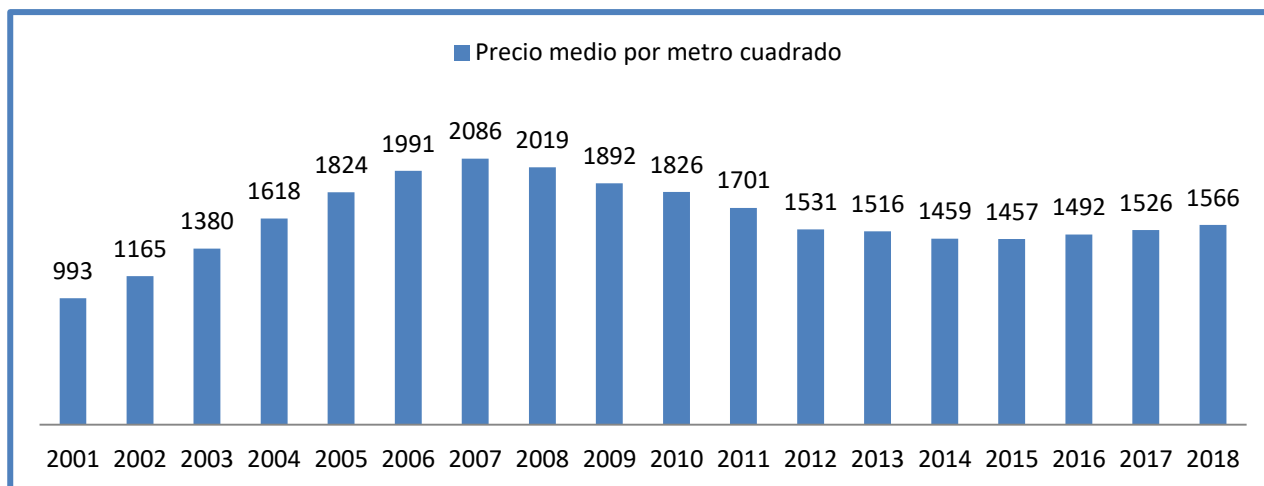
El tercer *boom* de vivienda es el que se inició a finales de los noventa y termina en 2007, cuando se produce al mismo tiempo un fuerte crecimiento de la actividad constructora y un crecimiento del precio de los inmuebles, nuevos y construidos.

Es preciso considerar que en la formación de los precios inmobiliarios existen diferencias respecto a otras mercancías que están sujetas a un mercado competitivo. Esas diferencias se justifican en que el suelo no es una mercancía producida, sino que, como muchos otros activos naturales, se limita a estar presente, de tal modo que los aumentos del precio del suelo y, en consecuencia de la vivienda, reflejan las expectativas de revalorización (Rodríguez López 2011, p.47).

La subida de precios empieza a perfilarse a partir de 1994, gracias principalmente a la bajada de tipos de interés, por un lado, y por otro, los recortes de la producción de vivienda de protección oficial, que permitía la compra con unos menores costes del endeudamiento. A estos dos elementos se le suman la aparición de las nuevas redes de transporte que se siguen construyendo durante toda la década y la reanimación de las entradas de ingresos por turismo impulsadas por la bajada de la peseta y la nueva reducción de los costes laborales.

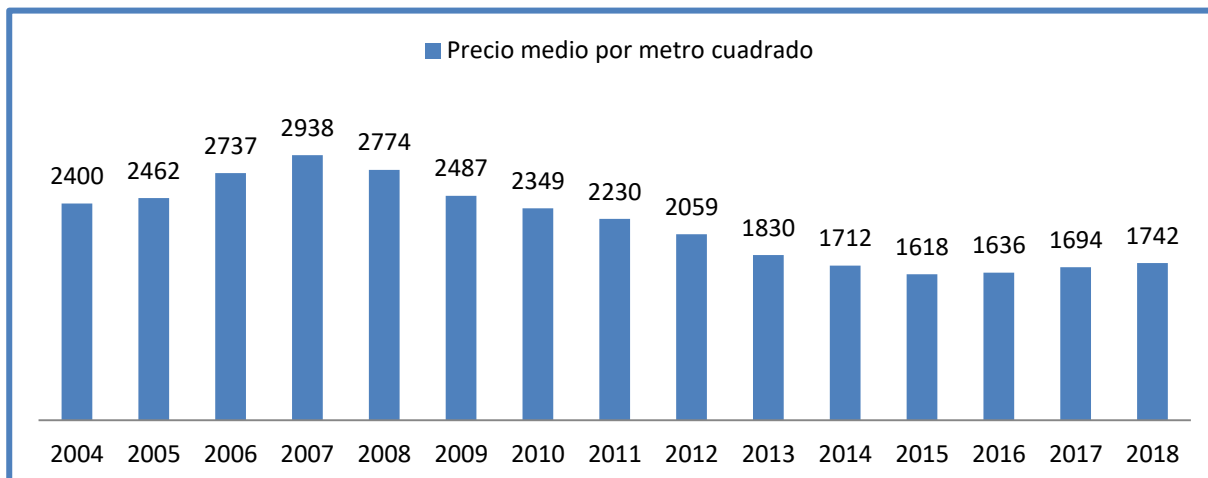
Se ha comentado anteriormente que existen varias maneras de medir la variación de los precios de la vivienda. En los siguientes gráficos se presentan los datos obtenidos por tres de ellos: los obtenidos por el Ministerio de Fomento, por la empresa de tasación TINSA y por la empresa inmobiliaria Fotocasa.

Gráfico I.34: Evolución de los precios de la vivienda según el Ministerio de Fomento (precio medio por metro cuadrado primer trimestre de cada año), 2000-2018.



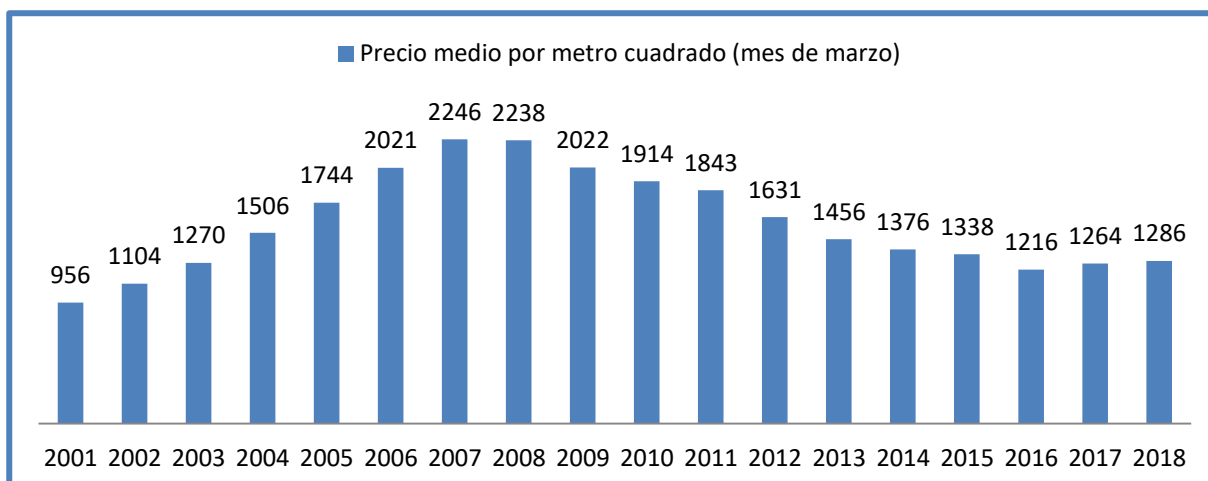
Fuente: Ministerio de Fomento, elaboración propia.

Gráfico I.35: Evolución de los precios de la vivienda según Fotocasa (precio medio por metro cuadrado primer trimestre de cada año), 2001-2018.



Fuente: Fotocasa, elaboración propia.

Gráfico I.36: Evolución de los precios de la vivienda según Tinsa (precio medio por metro cuadrado primer trimestre de cada año), 2001-2017

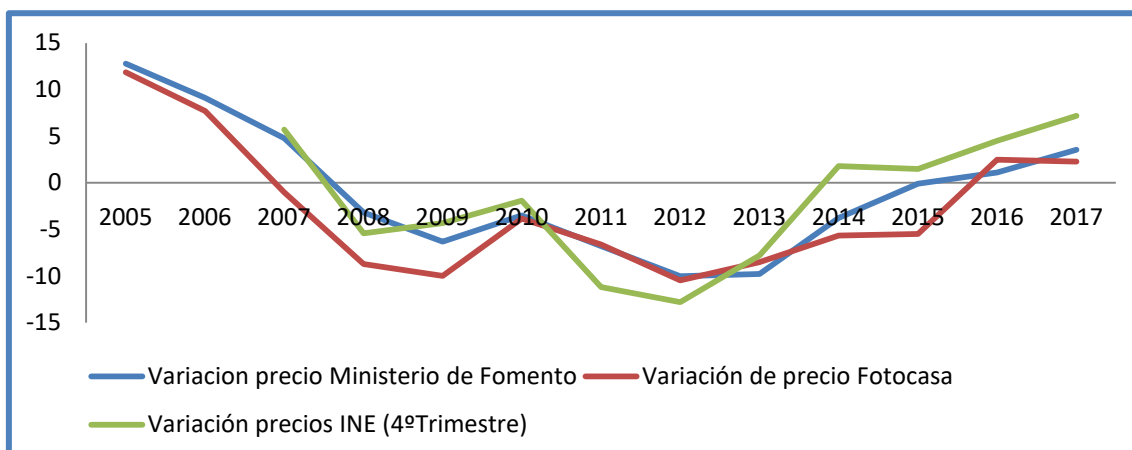


Fuente: TINSA, elaboración propia.

Se puede comprobar en el gráfico I.37, que las variaciones de precios son más acusadas en el índice de Fotocasa, que se basa en los precios de venta de las viviendas, que en el del Ministerio de Fomento y el Instituto Nacional de Estadística, cuya referencia son los valores de tasación de las viviendas vendidas. El Gráfico muestra las discrepancias que existen entre dos últimos índices comentados. Se observa que durante la fase alcista del ciclo, los precios de los anuncios y los de tasación, recogidos en el índice del Ministerio de Fomento, siguen una evolución similar. Pero estos índices difieren a partir de 2007, el de los anuncios cambia mucho antes y con mayor intensidad que los otros dos índices, lo que acaba teniendo transcendencia en la valoración de los patrimonios familiares.

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

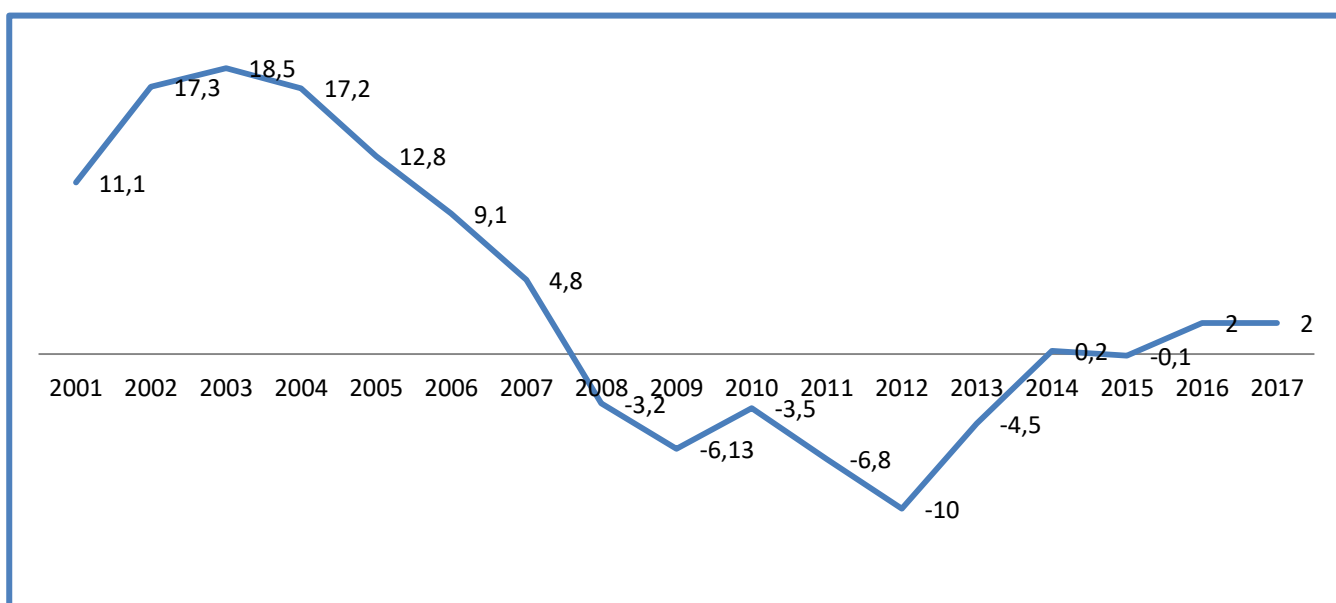
Gráfico I.37: Variación interanual de precios de las viviendas, euros por metro cuadrado, según Ministerio de Fomento, Instituto Nacional de Estadística y Fotocasa de 2004 a 2017.



Fuente: Ministerio de Fomento, Instituto Nacional de Estadística y Fotocasa, elaboración propia.

En cualquier caso se observa como los precios, más que se duplican desde el año 2000 al 2007, coincidiendo con la época de crecimiento álgido del sector inmobiliario y la economía en general, para después ir disminuyendo, hasta el primer trimestre del año 2015, para incrementarse a partir de 2016. Considerando válidas las referencias oficiales del Ministerio de Fomento, podemos contemplar dos períodos muy diferenciados, del año 2000 al 2007 con crecimiento acumulado del 133%; y de 2007 a 2015, donde ha bajado un 30% desde el momento álgido del *boom* inmobiliario.

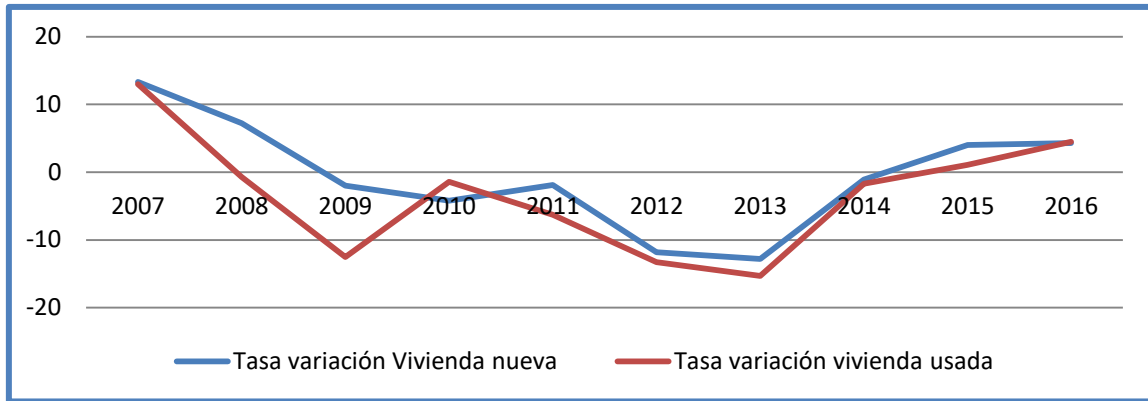
Gráfico I.38: Variación interanual del precio de la vivienda 2001-2017, en términos reales del primer trimestre de cada año.



Fuente: Ministerio de Fomento 2017, elaboración propia.

Si se concreta aún más el análisis, diferenciando entre la evolución del precio de la vivienda, usada o nueva, se puede observar unas correcciones muy desiguales a lo largo del tiempo.

Gráfico I.39: Evolución de los precios de la vivienda en porcentaje de 2007 a 2016, diferenciando vivienda nueva y usada. (Tasa de variación interanual, primer trimestre de cada año)



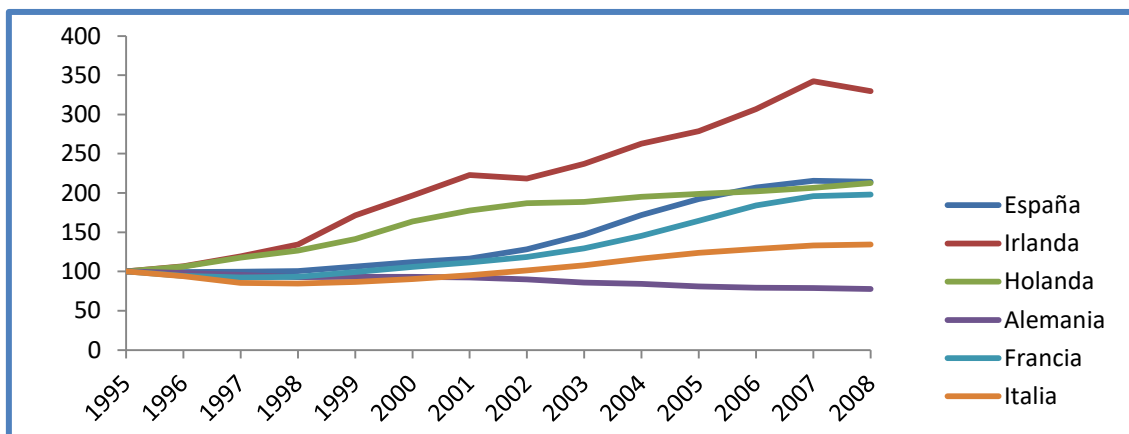
Fuente: Instituto Nacional de Estadística, elaboración propia.

Se había pasado de los 1.104,4 €/m² de la vivienda nueva en el primer trimestre de 2001 a los 2.094,7 €/m² en el mismo periodo de 2008, con un aumento acumulado del 104,7%, mientras que en la vivienda usada, el máximo valor se cifro en 2.102,1 €/m², en torno al 133% de incremento. A partir de los máximos alcanzados, la trayectoria recesiva de los precios ha sido constante hasta el cuarto trimestre de 2014, cuando comienzan a subir.

3.5.4 El precio de la vivienda en Europa

Tal y como se constata en el Gráfico I.40, que muestra el crecimiento acumulado de los precios reales en el sector inmobiliario entre 1995 y 2008 para algunos de los Estados de la Unión Europea, que sufrieron un aumento en todos ellos con la excepción de Alemania.

Gráfico I.40: Precios reales de la vivienda, primer cuatrimestre del año 1995-2008 (1995=100)

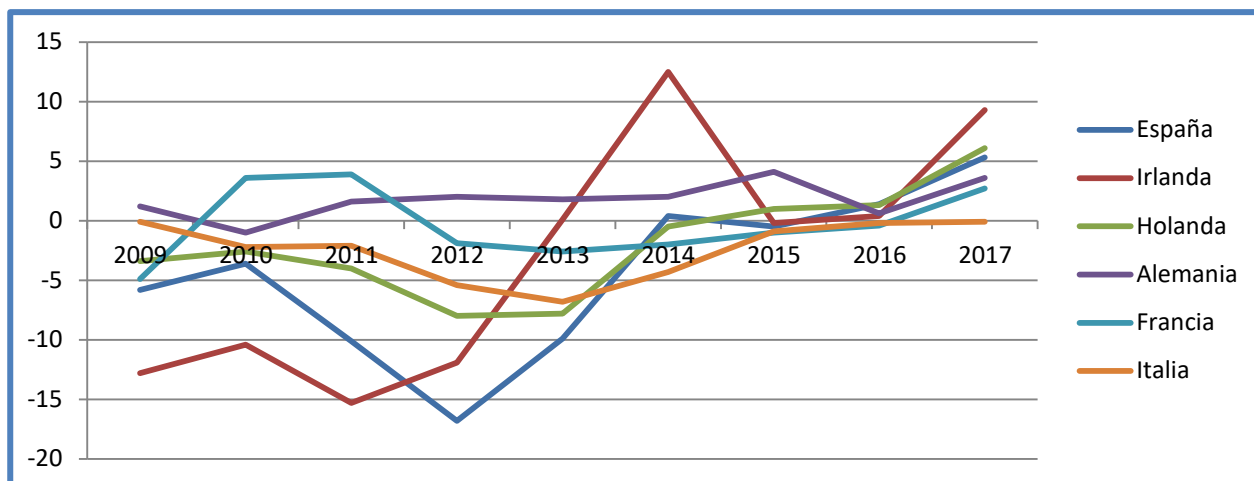


Fuente: Montero Soler, con datos de Eurostat, elaboración propia.

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

En el caso de la variación de los precios de estos países europeos durante los años 2009 a 2014, podemos observar un comportamiento más estable en países como Alemania y Holanda, donde hay mayor proporción en vivienda de alquiler, y donde se produjo menor crecimiento de precios y construcción de viviendas en el período anterior.

Gráfico I.41: Evolución de los precios reales de la vivienda en países europeos, 2009-2017.



Fuente: Eurostat, elaboración propia.

Durante los últimos 20 años la mayor parte de los países de la Unión Europea han tenido periodos de rápido crecimiento o caída de los precios reales de la vivienda, con cambios continuados de al menos un 10% anual. El Banco Central Europeo encontró en 2003, dieciocho crecimientos en países de la Unión Europea y 10 caídas. Cuatro años después de un “boom” los precios reales de la vivienda caían a un ritmo del 3% anual, siendo los países nórdicos, Finlandia, Suecia y Dinamarca, y el Reino Unido lo que contaban con mayor volatilidad de precios (García Montalvo 2004, p.21).

España está entre los tres países donde más ha crecido el precio de la vivienda nueva entre 1997 y 2008, junto con Irlanda y Finlandia, con un incremento de 50 puntos en menos de 10 años (1997 –2006). Como se puede apreciar, los países en los que menos aumenta el precio de la vivienda coinciden con aquellos en los que existe un menor porcentaje de viviendas principales ocupadas por sus propietarios (Alemania, Holanda, Francia y Dinamarca).

España e Irlanda, dos de los países donde más aumenta el precio de la vivienda, tienen en común dos características: el mayor crecimiento del parque en el mismo periodo (88 y 97 viviendas más por cada 1000 habitantes) y el mayor porcentaje de propietarios de todos los países (80% y 79%, respectivamente).

Pero la diferencia principal entre la evolución de las burbujas inmobiliarias en las economías centrales (Holanda o Francia) con respecto a las periféricas, es que, en las primeras la burbuja fue meramente de precios y no se produjo en un incremento elevado del número de viviendas construidas, mientras que en las economías

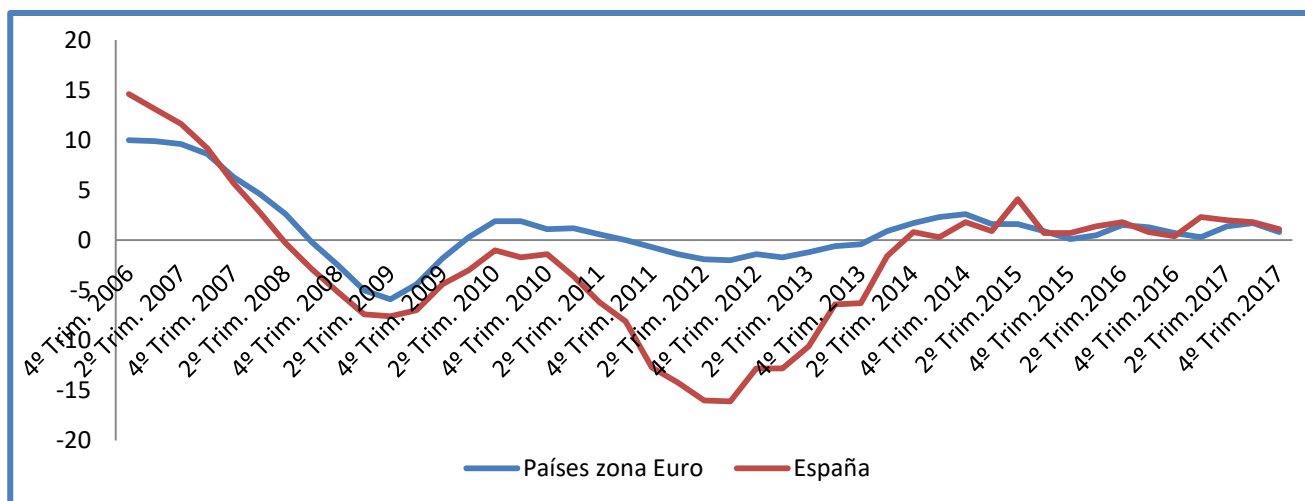
periféricas el incremento de los precios si vino acompañado de un incremento en la oferta de viviendas (Montero Soler 2015, p.6).

En el gráfico 1.42 queda recogida la evolución de los precios de vivienda en España y en la media de la Unión Europea, donde se refleja la fuerte caída de los precios de la vivienda española, llegando a niveles del -14,8% en 2012. En cambio, en la zona euro el dato más bajo lo alcanza en 2009 con un -4,3%.

Se observa que el crecimiento de los precios en España ha sido mucho mayor que en la zona euro en el período 1997-2007, la tendencia alcista en los precios comienza a corregirse a partir de 2003, pero no es hasta 2008 cuando aparecen tasas negativas de variación de los precios, además la corrección en los precios también es más elevada que en la zona euro.

Desde 2014 la evolución de precios en España es similar al del resto de Europa, lo que rompe una tendencia de los últimos años, a la baja o al alza de los precios de la vivienda de nuestro país respecto al resto de nuestros vecinos.

Gráfico 1.42: Evolución de los precios de vivienda en España en comparación con la zona euro (Tasa media anual de cambio) desde 2006 a 2017.



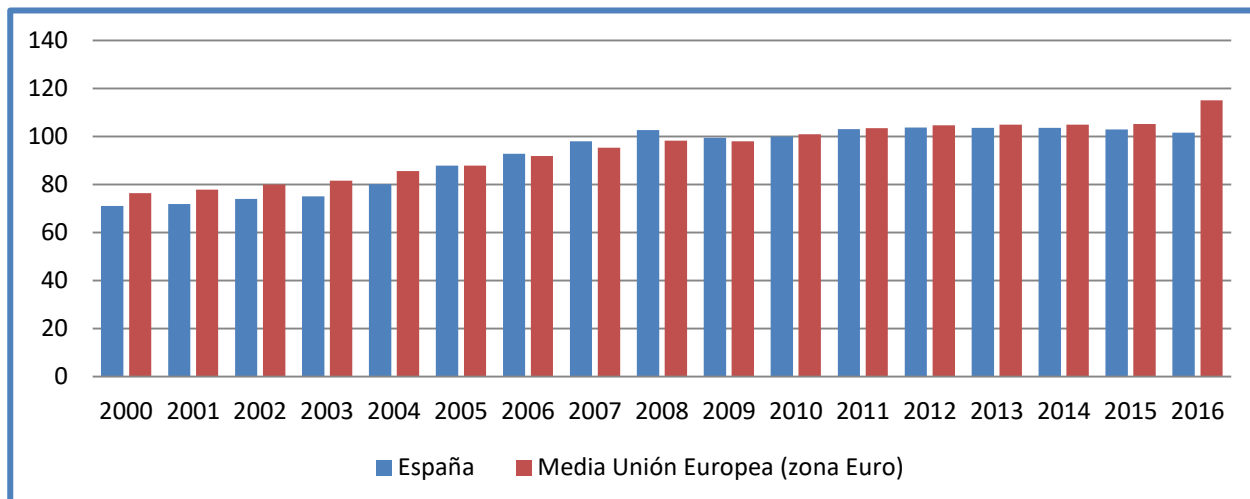
Fuente: Eurostat, elaboración propia.

A pesar del incremento en el precio de la vivienda, España destaca por ser uno de los países donde menos ha crecido el índice del precio de la construcción residencial. Esto significa que el incremento en el precio no tiene relación con la subida de precios de los materiales ni de la mano de obra empleados en la construcción de la vivienda. El Índice de costes de la construcción es un indicador coyuntural que elabora el Ministerio de Fomento y que tiene como objetivo medir la evolución, en términos económicos, del sector de la construcción, recogiendo la mano de obra y los consumos intermedios.

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

Entre 1997 y 2007 los costes reales de construcción han aumentado discretamente mientras que el precio de la vivienda ha aumentado con tasas de crecimiento elevadas.

Gráfico I.43: Variación del Índice de costes de la construcción, 2005-2016, año base: 2010.



Fuente: Ministerio de Fomento y Eurostat, elaboración propia.

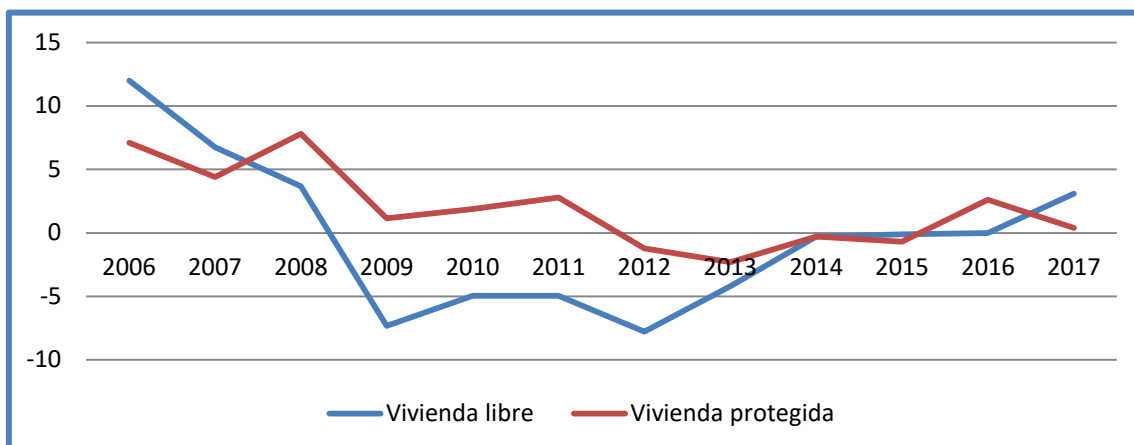
Se puede observar que a excepción del año 2008, en todos los ejercicios los datos son ligeramente superiores en la media de los países de la zona Euro que en España, a pesar de que todos los índices de precios de la vivienda en nuestro país están por encima de la media europea. Teniendo en cuenta que los mayores gastos en la producción inmobiliaria residencial son la mano de obra, el precio de los materiales, el valor del suelo y el beneficio del promotor, se puede deducir que el crecimiento del precio de la vivienda es consecuencia del aumento del precio del suelo, y del beneficio del promotor (Rodríguez Alonso 2010, p.148).

3.5.5 Evolución del precio de la vivienda protegida.

En el gráfico I.44, se recoge la evolución de los precios tanto de la vivienda protegida como de la vivienda libre. Por un lado, se puede ver que a partir de 2009 se produce un descenso en los precios de la vivienda libre. Y por otro lado, el precio de la vivienda protegida desde ese mismo año comienza a frenarse, pero no aparecen tasas negativas hasta 2012. El comportamiento de la vivienda libre ha experimentado fluctuaciones más acusadas que la vivienda protegida en este período.

LOS FACTORES DETERMINANTES DE LA OFERTA Y EL PRECIO DE LA VIVIENDA: UNA VISIÓN DESDE EL TURISMO

Gráfico I.44: Evolución de los precios de la vivienda libre y de la vivienda protegida en España, 2006-2017. (Tasa anual de variación)



Fuente: Ministerio de Fomento, elaboración propia.

Como se pone de manifiesto en la tabla y en el gráfico anterior, el precio de la vivienda protegida ha sido más estable que el de la vivienda libre; en particular la diferencia de evolución ha sido relevante a partir de 2007. Desde ese año hasta el 2014 el precio de la vivienda libre no ha parado de caer con bajadas especialmente importantes en los años 2012 (-4,20%), 2011 (-6,78%) y 2009 (-6,25%). En el 2014 se produce una deceleración de esta bajada (-0,27%), aunque en ese año se llega al valor mínimo de la muestra, o sea 1.463,1 euros es decir el 29,84% menos que el valor máximo alcanzado en el 2007, cuando la vivienda libre llegó a costar 2.085,5 euros por metro cuadrado.

Tabla I.23: Evolución de los valores de tasación de vivienda protegida y libre en España y variaciones respecto al año anterior (2005-2017, datos IV trimestre).

	Protegida	Libre	Protegida	Libre
2005	945,0	1.824,3		
2006	1.015,7	1.990,5	7,48%	9,11%
2007	1.071,1	2.085,5	5,45%	4,77%
2008	1.131,6	2.018,5	5,65%	-3,21%
2009	1.124,3	1.892,3	-0,65%	-6,25%
2010	1.163,5	1.825,5	3,49%	-3,53%
2011	1.158,2	1.701,8	-0,46%	-6,78%
2012	1.129,3	1.531,2	-2,50%	-10,02%
2013	1.102,9	1.466,9	-2,34%	-4,20%
2014	1.099,9	1.463,1	-0,27%	-0,26%
2015	1.095,6	1.490,1	-0,07%	-0,10%
2016	1.124,3	1.512,0	2,62%	0,01%
2017	1.128,3	1.558,7	0,40%	3,10%

Fuente: Ministerio de Fomento. Elaboración propia.

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

La continuidad que caracteriza a los precios de vivienda protegida es fruto del control de los precios sobre este bien, realizado por la Administración, y sus precios reducidos

No obstante estas viviendas siguen teniendo el problema los comportamientos especulativos de sus propietarios, al venderlas de forma opaca por precios superiores a los oficiales, y la conversión de algunas de ellas como segundas residencias, cuestión relevante en localidades costeras (Pareja-Eastaway y Sánchez -Martínez, 2010, pag.67).

3.5.6 Evolución del precio de alquiler de la vivienda

Una de las primeras consideraciones que tenemos que tener presente, es la reducida presencia de datos oficiales sobre el nivel de precios de la vivienda de alquiler, ausencia de datos públicos que determina acudir a fuentes privadas de información, principalmente los más importantes portales inmobiliarios de internet de nuestro país, que basan sus índices en los precios ofertados por los propietarios de viviendas puestas en alquiler.

Para analizarlo, se van a emplear tres índices: El Índice de Precios de Venta de la Vivienda Libre y el Índice de Precios al Consumo Armonizado para el Alquiler, así como el obtenido por la empresa Fotocasa.

El Índice de Precios de Venta de la Vivienda Libre (PVVL) lo elabora el Instituto Nacional de Estadística, acudiendo a los datos aportados por el registro de notarios, que contiene entre otros datos, los precios oficiales de todas las compraventas que han tenido lugar en el territorio español, recogiendo el valor de la escrituración de la vivienda. Su principal objetivo es medir la evolución del nivel de los precios de compraventa de las viviendas de precio libre, nuevas y de segunda mano, a lo largo del tiempo.

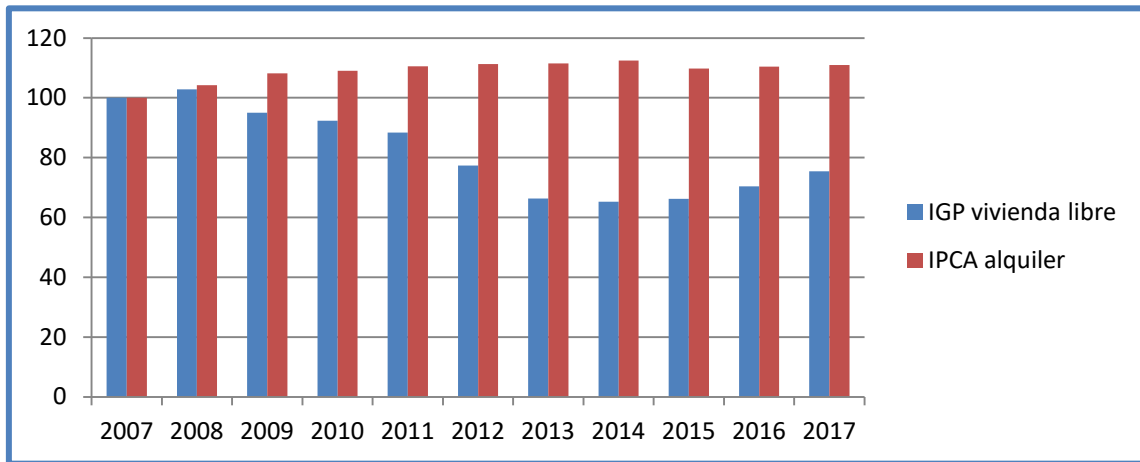
El Índice de Precios al Consumo Armonizado para el Alquiler (IPCA), es un indicador estadístico que proporciona una medida común de la inflación para todos los países de la Unión Europea, facilitando la comparación entre países de la UE, y entre éstos y otros que no pertenecen a la Unión.

La comparación del Índice de precios de venta de la vivienda libre con el Índice de precios al consumo armonizado para el alquiler, recogida en el Gráfico III.35, muestra que mientras que el IPC del alquiler se mantiene estable con un ligero incremento, el precio de venta de vivienda libre se ha reducido un 22,7% en cinco años, desde 2007. Para realizar la comparación se han tomado en ambas series como índice con base 100 en el primer trimestre de 2007.

La información estadística oficial sobre precios de alquiler es escasa, para completarla se ha acudido a algunas fuentes de organizaciones de gestión de alquileres, y puede apreciarse que, en tanto que el IPC de alquiler se mantiene estable los años 2009-11, algunos indicadores de los precios de alquiler muestran un descenso

de casi el 20% en cinco años, en todo caso menor que el descenso de los precios en venta, cercanos al 30%.

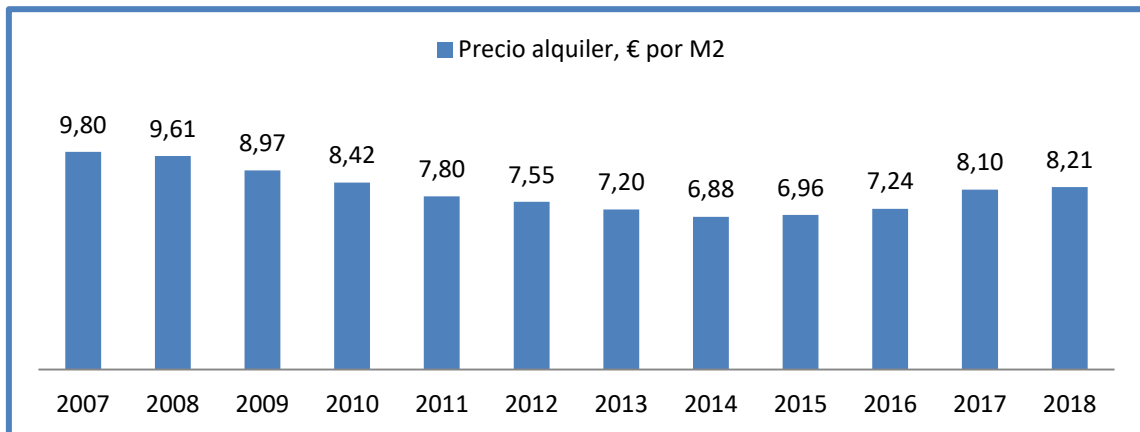
Gráfico 1.45: Índice General de Precios de la Vivienda Libre e IPCA del alquiler, datos primer trimestre de 2007 a 2017.



Fuente: Observatorio de Vivienda y Suelo, Ministerio de Fomento, elaboración propia.

En cuanto al Índice obtenido por la empresa Fotocasa, se basa en los precios ofertados de alquileres en el mercado.

Gráfico 1.46: Precio medio del alquiler euro por metro cuadrado en España durante primer trimestre año, 2007-2018.



Fuente: Fotocasa, elaboración propia.

Se evidencia que el comportamiento del índice de precios del alquiler, presenta un comportamiento más estable, y con menor tasa de disminución que el índice de venta de viviendas, que presenta más oscilaciones.

En cuanto a la evolución del precio del arrendamiento en Europa, de la información por países cabe estimar una renta media de alquiler en el mercado libre

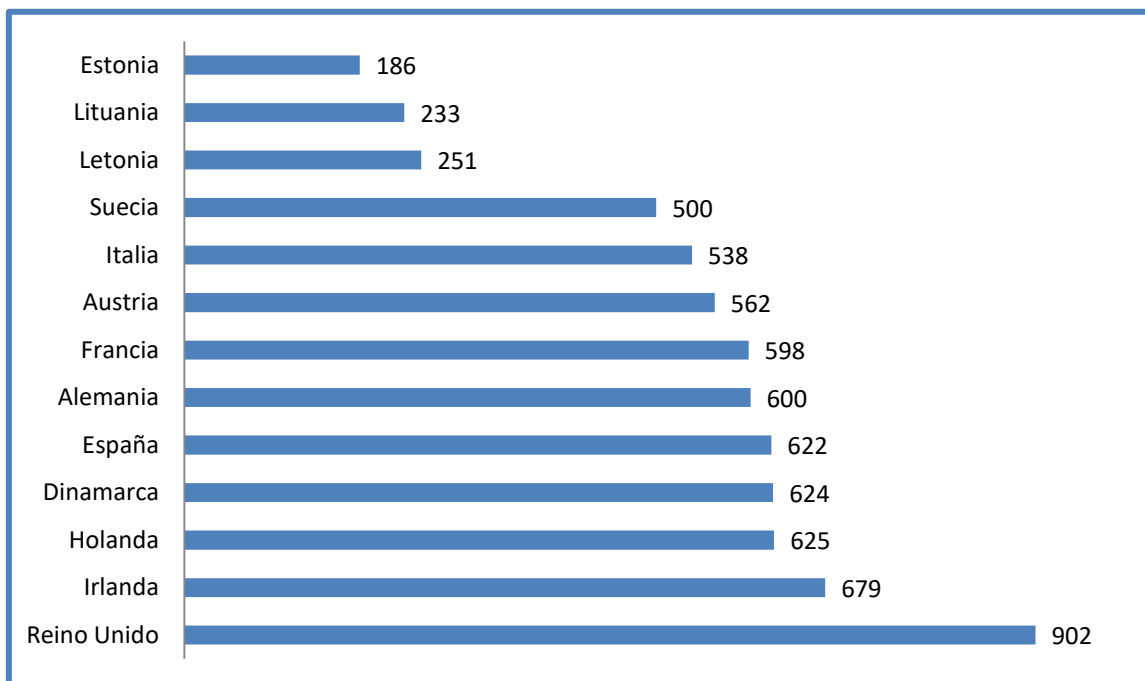


Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

de 560 euros mensuales, promedio que baja a 260 euros en el caso de la vivienda protegida de alquiler (Eurostat 2015).

Las rentas libres más elevadas se observan en Irlanda (678 € por mes), Países Bajos (625 €) y Reino Unido (902 €), mientras las más bajas corresponden a Estonia (186 €), Lituania (233 €) y Letonia (251 €). España se sitúa por encima de la media con 622 €.

Gráfico I.47: Renta media mensual de alquiler en Europa, 2014.



Fuente: Eurostat 2015, elaboración propia.

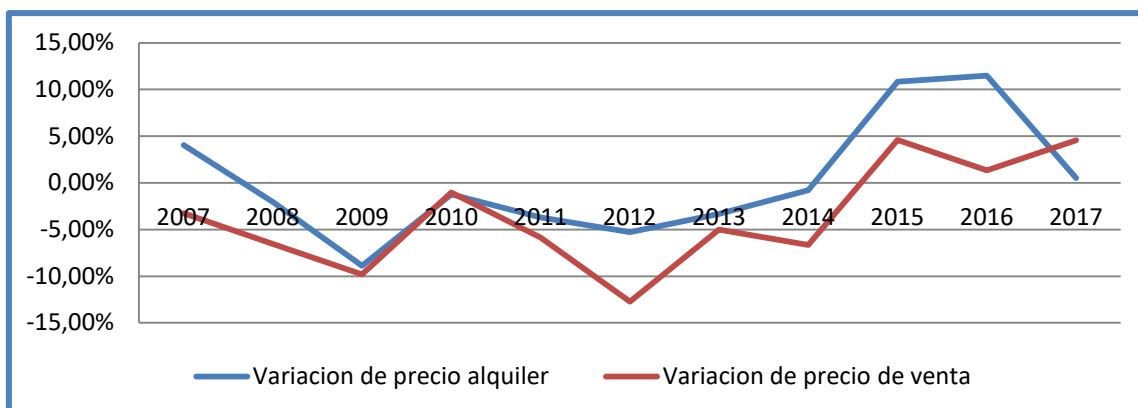
En cuanto al alquiler protegido, con cifras de 2009, destacan Finlandia, Suecia y Austria con rentas medias por encima de los 450 €, así como en la parte baja de nuevo la República Checa (58 €), Hungría (33 €) y Lituania (8 €). Según esta fuente, España se posiciona también aquí por debajo de la media (133 €) (Observatorio Vasco de la Vivienda 2011, p.21).

3.5.6.1 El precio del alquiler en Málaga

Para el caso de la ciudad de Málaga, puede observarse un comportamiento que no difiere en lo substancial del que existe en el resto del Estado. Comparando los datos de los precios de venta por metro cuadrado a partir del año 2011, con la información aportada en el portal inmobiliario Fotocasa, el incremento del precio por metro cuadrado del alquiler es mayor que el que se produjo en el de venta, cuestión visible en el Gráfico I.48.

LOS FACTORES DETERMINANTES DE LA OFERTA Y EL PRECIO DE LA VIVIENDA: UNA VISIÓN DESDE EL TURISMO

Gráfico I.48: Variación anual de precios de alquiler y compraventa por metro cuadrado en Málaga capital de 2007 a 2017.



Fuente: Fotocasa, elaboración propia.

Los datos aportados por el portal inmobiliario Fotocasa para la ciudad de Málaga confirman que desde 2104 a la actualidad, la variación de la renta media mensual del alquiler en los distritos Este, Carretera de Cádiz, Cruz de Humilladero y Rincón de la Victoria, han experimentado una subida superior a la del promedio de la ciudad. Se incluye en este estudio la localidad de Rincón de la Victoria, porque a pesar de ser un municipio independiente de la capital, forma parte de su Área Metropolitana, y cumple dos propiedades, ser una localidad turística y además un “barrio dormitorio” de esta, con una gran cantidad de población joven que trabaja y estudia en Málaga.

Tabla I.24 Precio por metro cuadrado de la vivienda en alquiler en la ciudad de Málaga, por distritos de 2014 a 2017.

Districtos	Diciembre 2014	Junio 2015	Diciembre 2015	Junio 2016	Diciembre 2016	Junio 2017	Diciembre 2017	Porcentaje Variación 2014/2017
Málaga	6,37	6,78	7,06	7,08	7,87	7,91	8,46	32,81%
Centro	6,79	7,29	7,80	7,79	8,68	7,93	9,14	34,61%
Este	6,67	7,00	7,36	7,59	8,35	8,63	9,31	39,58%
Carretera de Cádiz	6,55	6,15	7,15	6,73	7,81	8,62	8,23	25,65%
Bailen	5,80	6,19	6,30	6,57	7,01	7,20	8,01	38,10%
Miraflores	5,78	6,13	6,11	6,42	7,00	7,55	8,38	44,98%
Cruz de Humilladero	6,80	6,89	7,30	7,08	7,19	7,97	8,57	26,03%
Teatinos	6,80	6,89	7,30	7,08	7,19	7,97	8,57	26,03%
Universidad	6,80	6,89	7,30	7,08	7,19	7,97	8,57	26,03%
Rincón de la Victoria	5,21	6,08	6,21	6,99	6,47	6,98	7,86	50,86%

Fuente: Fotocasa, elaboración propia.

Capítulo I. Definición de vivienda y su derecho. Aproximación al parque y precio de la vivienda en España

Las consecuencias del incremento de precios en los barrios del Centro y el Este de la ciudad de Málaga, lugares destacados en actividad turística, es la de convertirlas en zonas residenciales para las rentas más altas, con un desplazamiento de la población más joven, que suele alquilar de manera compartida las viviendas, hacia otras zonas de la ciudad. Concretamente en el Centro Histórico, la Malagueta, Limonar o Pedregalejo, los precios del alquiler por metro cuadrado, según un informe de la inmobiliaria Engel & Vólkers, superaron los 10 euros en 2016.

Las mayores variaciones se corresponden con distritos con menor presencia de viviendas turísticas y que partían de menores precios de alquiler por metro cuadrado en el año 2014, circunstancia que se explica por el proceso de reducción de oferta de viviendas en alquiler residencial en las zonas con mayor presencia de viviendas turísticas y que desplaza su demanda a zonas limítrofes (Cocola Gant 2016, p. 5).

Así en el distrito Teatinos-Universidad, con un apreciable parque de viviendas en alquiler residencial disponible para estudiantes universitarios, y un peso menor de viviendas turísticas, ya partía de un nivel elevado de precio en 2014, que justifica el menor crecimiento en sus precios.

Para poder evaluar el alcance que esta subida de precios está teniendo en la capacidad de los ciudadanos de tener acceso a la vivienda, conviene comparar el nivel de precios de alquiler existente en cada distrito respecto a la renta media anual de los hogares residentes en los mismos.

Esto nos lleva a la cuestión fundamental del acceso de toda la ciudadanía a una vivienda digna y adecuada, en la que esta se presenta como una necesidad humana básica frente a su consideración como activo económico (Nasarre Aznar 2017, p. 52).

En el caso de Málaga, los datos disponibles de la renta media anual son del año 2013, que sin ser recientes sí permiten hacernos una idea del peso actual, toda vez que la inflación en los últimos años ha sido reducida, y las rentas han presentado unos niveles muy discretos de subida en ese periodo (Instituto Nacional de Estadística, 2017). Por otro lado hemos obtenido el tamaño medio de vivienda por distritos con datos del año 2016 de la consultora Analistas Financieros Internacionales, mientras que para el precio hemos acudido a los recogidos por el portal inmobiliario Fotocasa en junio de 2017.

Tabla I.25. Comparación del porcentaje del alquiler anual soportado sobre la renta media anual de distritos de la ciudad de Málaga.

Dístritos	Metros cuadrados medios por vivienda	Renta Media anual por hogar	Estimación media de alquiler anual	Porcentaje alquiler estimado sobre renta media anual
Centro	85	21.686	8.088	37,29%
Este	145	39.366	15.016	38,14%
Carretera de Cádiz	95	24.200	9.826	40,60%
Bailen Miraflores	86	21.855	7.430	34,00%
Cruz de Humilladero	90	22.043	8.154	37,00%
Teatinos Universidad	130	26.107	12.433	47,62%

Fuente: Observatorio del Medio Ambiente Urbano de Málaga 2016 con datos del Instituto Nacional de Estadística, Fotocasa 2017 y Analistas Financieros Internacionales 2016, elaboración propia.

El mayor nivel se encuentra en el distrito Teatinos Universidad, lugar en el que se encuentra el mayor número de viviendas alquiladas a estudiantes universitarios, y por tanto menos sensible al efecto que pudiera tener los precios del alquiler residencial sobre la renta del residente medio del distrito, ya que cada vivienda es compartida por varios estudiantes y su renta sufragada por sus familias procedentes de otras zonas geográficas.

La existencia de niveles superiores al 30% en todo el municipio, importe recomendado de los ingresos familiares para disfrutar de una vivienda (Nasarre Aznar, 2017), en casi todos los distritos, supone una dificultad económica para los hogares de dichos distritos que, con la excepción del distrito Este, dedican un porcentaje más elevado del recomendado a pagar el disfrute de una vivienda.

Todo lo visto en este capítulo, permite caracterizar el parque de viviendas español como, un parque de gran tamaño respecto a la población del país, muy orientado a la propiedad como régimen de tenencia frente al alquiler, con un importante parte de ese parque sin uso habitual, estando desocupado o con uso secundario, con grandes diferencias en su estructura según las aéreas geográficas; y por ultimo con grandes oscilaciones de precios determinada por la coyuntura económica.

Toda esta realidad, no puede entenderse sin la acción de los poderes públicos, que son capaces con sus actuaciones de moldear y determinar la estructura anteriormente descrita. En el próximo capítulo se podrá ver cuál ha sido el comportamiento de las administraciones publicas en materia de vivienda, y como estas han sido capaces de influir en la existencia del parque de viviendas y el precio del mismo en la actualidad.

Capítulo II. Las políticas públicas de vivienda en España

CAPITULO II. LAS POLITICAS PUBLICAS DE VIVIENDA EN ESPAÑA Y LOS FACTORES QUE INFLUYEN LA VIVIENDA DE ALQUILER

1. La intervención del sector público en vivienda: La política de vivienda.

En este epígrafe se intentara describir como los poderes públicos intervienen en el mercado de la vivienda, cual es la concepción que tienen de este, cuales son los objetivos que se marcan, y finalmente comprobar si consideran el alquiler como una opción real de forma de residencia de los ciudadanos y ciudadanas, y cuáles son las medidas que toman en base a esta ultima consideración.

Este análisis es necesario, en último caso, para comprobar hasta qué punto los poderes públicos actúan en caso de necesidad de vivienda del alquiler cuando hay escasez de la misma, cuestión a tratar en esta tesis con la expansión de la vivienda turística vacacional en alquiler.

Las intervenciones de carácter público en materia de política de viviendas incluyen las actuaciones llevadas a cabo por este, con el fin de asegurar el acceso a la vivienda para la población, fundamentalmente entre las familias con menores rentas, pero al mismo tiempo son capaces de incentivar la producción de viviendas en épocas de recesión o fomentar la construcción de viviendas de protección oficial o destinadas al alquiler.

Esta intervención sobre la vivienda se deriva de la propia concepción que se da en cada sociedad del Estado de Bienestar, en cuanto a su condición de prestador de necesidades básicas que el mercado no puede cubrir (Leal Maldonado 2005, p.65).

Estas necesidades se presentan a la mayoría de las personas a lo largo de sus vidas a la hora de acceder a una vivienda digna. En estos casos las políticas públicas permiten ayudar a esas personas a solucionar estas necesidades temporales, para que no se convierta en un problema estructural, circunstancia especialmente visible en segmentos de población como los jóvenes, los trabajadores con movilidad laboral y las familias en proceso de ruptura (Pareja-Eastaway 2011, p.68).

Existen, además, categorías sociales que se encuentran en condiciones de vulnerabilidad estructurales: los hogares de rentas bajas, los inmigrantes, las minorías étnicas, las personas con discapacidad, los drogadictos, los ex-presos y las personas sin techo de larga temporada; que requieren de atención especial porque se enfrentan a mayores riesgos de pobreza y exclusión residencial (Cano y Etxezarreta 2014, p.53).

Los poderes públicos crean mecanismos para alcanzar unos objetivos de política económica y social, que acaban afectando las decisiones sobre tenencia y ocupación de los inmuebles. Como ya se ha comentado, el artículo 47 de la Constitución de 1978 establece el derecho a una vivienda digna y adecuada, lo que convierte el acceso a sus servicios en un derecho fundamental y de protección prioritaria por parte del sector público.

Pero en realidad el derecho constitucional a una vivienda digna no es más que un principio rector cuya función es orientar la actividad de los poderes públicos, de tal manera que el Estado no tiene la obligación de garantizar una vivienda digna para todos los ciudadanos, sino debe orientar su actuación para lograrlo, de tal manera que las personas sin recursos para acceder a una vivienda no tienen ningún derecho que pueda ser exigido legalmente ante las administraciones públicas.

La Constitución española regula la protección de los derechos sociales mediante una clasificación o jerarquía de derechos. A los derechos civiles y políticos se les dotan de toda la protección y obligan a los poderes a protegerlos. Por el contrario, aquellos derechos redistributivos como los derechos sociales, la Constitución los llaman principios, y el legislador no está obligado a darles desarrollo, dejándole una protección judicial menor (Idoate 2008, p.67).

Quienes se encargan del cumplimiento de lo recogido en la Carta Magna española son los Poderes Públicos, que deben velar por establecer las condiciones y elaborar las normas necesarias de la política de vivienda, para que esta forme parte del Estado del Bienestar. En esta objetivo participan el Estado, las Comunidades Autónomas y los municipios, lo que requiere de una coordinación entre ellas.

De esta manera, el segundo aspecto a destacar del derecho a la vivienda en la Constitución española es su descentralización. A partir de 1978 las Comunidades autónomas son las responsables de realizar políticas de vivienda, teniendo el Estado teóricamente pocas competencias para actuar sobre la vivienda.

En cualquier caso, la necesidad de proteger los intereses generales y de hacer efectivos estos derechos constitucionales justifica la intervención administrativa, ante los fallos del mercado y las especiales características de la vivienda (García Montalvo 2011, p. 8), dado que:

- Genera unos servicios esenciales, a los que las familias destinan una parte importante de su presupuesto.
- Su oferta es rígida a corto plazo, por lo que la coyuntura económica le afecta debido a que la demanda es muy sensible a dicha coyuntura.
- Su gran durabilidad hace que cualquier decisión sobre el uso del suelo, construcción o régimen de tenencia tenga un efecto a muy largo plazo.
- Es un activo real alternativo a los activos financieros que forman parte de la cartera de los individuos.

La intervención pública se desarrolla de diversas maneras, con un grado de incidencia diferente sobre los agentes privados y, con un régimen competencial que depende del tipo de intervención pública, distinguiéndose entre:

Capítulo II. Las políticas públicas de vivienda en España

1. La actividad administrativa de limitación, que se refiere al conjunto de leyes y normativas de regulación de la actuación del sector privado. Las regulaciones con mayor influencia sobre la vivienda son los Planes de Vivienda, la Ley de Arrendamientos Urbanos y la Ley del Suelo (García Montalvo 2004, p.9).
2. La actividad administrativa de fomento.
3. La actividad administrativa de prestación o servicio público, plasmada, por ejemplo, en las promociones públicas de vivienda.

Estas dos últimas inciden en la provisión de vivienda y tienen un reflejo sobre los presupuestos del sector público. Estas medidas presupuestarias, crean una normativa que las desarrolla, estando constituida, fundamentalmente, por los sucesivos Planes de Vivienda (ayudas directas) y por la normativa que regula los beneficios fiscales (ayudas indirectas).

Esto lleva a la consideración de la intervención del Estado, como una intervención incluida en un sistema de provisión de servicios en el que también habría que incorporar a la familia y el mercado, que como proveedor de mercancías necesarias se emplea en la política de vivienda, debido a la multiplicidad de objetivos de esta última (Leal Maldonado 2005, p.66).

Al considerarse la intervención del Estado incluida dentro de un sistema, cualquier variación que se dé en el mercado o en la familia va a afectarle de forma directa., ya que como todo sistema, los cambios en el mercado producidos con la elevación de los precios o las transformaciones en las formas de convivencia que se reflejan en los cambios familiares, implicarían cambios en la intervención pública sobre la vivienda.

En líneas generales, la política de vivienda realizada por el Estado está apoyada sobre una serie de instrumentos que dependerán del carácter directo o no del gasto, de una orientación hacia la demanda o hacia la oferta, y del carácter legislativo o fiscal de las medidas:

Figura II.1: Actuaciones del Estado de política fiscal



Así por ejemplo, las ayudas directas se refieren a la producción de vivienda pública o privada, con precios de alquiler o venta inferiores a los del resto del mercado, que permita a las clases más desfavorecidas el acceso a las mismas, facilitando con recursos públicos la existencia de una adecuada oferta de viviendas.

1.1 Principales razones la actuación pública en vivienda

Las principales razones por las que se ve necesaria una intervención del Sector Público en el mercado de vivienda son, por un lado, la eficiencia y la equidad en la distribución de la renta; y por otro, la atenuación de los ciclos económicos (Giacomini 2014, p. 12).

A. Eficiencia

Respecto a la eficiencia, su objetivo es lograr la competencia perfecta y la cobertura de fallos en el mercado de la vivienda, que genere una asignación eficiente en el mercado de vivienda, en un mercado con problemas de ausencia de competencia perfecta por la falta de una información perfecta.

Esta falta de información perfecta se justifica por un lado en la heterogeneidad de los bienes de vivienda, y por otro lado, la falta de compras constantes que permitan un continuo conocimiento de este mercado.

Una de las soluciones a este problema es la existencia de servicios de información, que suele resolverse con la acción de las empresas inmobiliarias, que asesoran al comprador o arrendador sobre la situación de oferta del mercado de vivienda, pero también permite al vendedor o arrendatario conocer la demanda del

Capítulo II. Las políticas públicas de vivienda en España

mercado de vivienda, poniendo en contacto a oferentes y demandantes, a cambio de unos honorarios que incrementan el coste del inmueble.

Tampoco el sistema bancario, empleado para financiar un bien de consumo duradero como la vivienda, es de competencia perfecta, lo que obligará al Sector Público a regularlo.

También el mercado de viviendas en alquiler cuenta con problemas particulares, que obligan la existencia de políticas de regulación. En concreto, el valor añadido del entorno que supone la vivienda para el inquilino que lleva mucho tiempo en ella, y que le supone un coste personal muy elevado en el caso de tener que abandonarla, y que proporciona una posición de ventaja a su propietario.

B. Equidad

La segunda razón por la que interviene el Sector Público en el mercado de vivienda es por argumentos de equidad, y se centran en los problemas de acceso a la vivienda y a los mercados de capitales (Giacomini 2014, p. 13). Desde este punto de vista, la vivienda es considerada como un bien preferente, al que debe facilitarse su acceso para las familias con menores ingresos, lo que contribuye a reducir las desigualdades existentes, en un escenario de escasez de vivienda, por una parte, y de desigual distribución por niveles de renta, por otro.

Esta intervención se realiza mediante políticas presupuestarias de gasto público y beneficios fiscales, cuyos principales beneficiarios suelen ser las familias de menor poder adquisitivo, escasa capacidad de ahorro, y dificultad para obtener un crédito bancario hipotecario, que de esa manera no pueden conseguir una vivienda en propiedad (Pareja Eastaway 2012, p.4).

Las diversas políticas instrumentadas por los países europeos desde el primer tercio del siglo XX, han estado dirigidas a tratar de corregir esta situación, apoyando la promoción de viviendas económicamente accesibles con ayudas económicas a esos hogares (Palacios y Vinuesa 2010, p.102).

En cualquier caso, existen dos enfoques que manifiestan la equidad: la equidad horizontal y la equidad vertical.

La equidad horizontal tiene como objetivo lograr la información perfecta para que los consumidores puedan realizar decisiones racionales en igualdad de capacidades, para que estos puedan consumir ciertas cantidades mínimas del bien, logrando de esta manera la igualdad en el acceso a la vivienda, con unos mínimos de cantidad y calidad.

Sin embargo, la equidad vertical se basa en un trato diferente a rentas diferentes, para que los individuos realicen sus propias elecciones mediante la redistribución de la renta, y la transferencia directa para acceder a la vivienda.



C. Atenuación de los ciclos económicos.

Pero junto a estos objetivos de carácter social, la vivienda y la actividad económica que se genera en torno a ella pueden ser considerados por los poderes públicos como una herramienta de dinamización económica, promoviendo su desarrollo desde el punto de vista mercantil, con la finalidad de movilizar recursos económicos y financieros que dinamicen la demanda privada, la inversión privada nacional y la afluencia de inversiones financieras extranjeras ligadas al sector turístico, con el consiguiente efecto arrastre sobre el empleo y la generación de riqueza.

De tal manera que, incluso en circunstancias de excedente de vivienda, también se justifica la intervención pública en vivienda (Pareja y Sánchez 2012, p.5):

- Ejercer el control del buen funcionamiento de los mercados asegurando la transparencia y fiabilidad de la información.
- Reforzar el lado de la demanda, garantizando una intervención neutral en cuanto a la decisión con respecto a la tenencia.
- Promover la innovación y las dinámicas de vivienda a lo largo del ciclo vital de las familias.
- Reducir el riesgo y la promoción de la estabilidad en el mercado; contrarrestar los efectos externos.
- Promover la coordinación horizontal de la política de vivienda con otras políticas como, por ejemplo, el urbanismo, la política ambiental o la renovación urbana.
- Promover la coordinación vertical entre los diferentes responsables de vivienda.
- Redistribuir riqueza a través de la política de vivienda, apoyando la demanda de los grupos menos favorecidos.

1.2 El ámbito competencial de la vivienda en las Administraciones Públicas

En España, al ser un Estado descentralizado, las funciones que puede desempeñar las administraciones públicas en el sector de la vivienda, se encuentran repartidas entre las distintas administraciones del Estado tal y como establece la Constitución y el resto del ordenamiento jurídico.

Estas funciones del sector público pueden incidir en el sector de la construcción y la vivienda de la siguiente forma:

- En relación con la economía del país, marcando la política monetaria y regulando la actividad financiera y crediticia, de gran trascendencia para la financiación del sector; e impulsando la actividad económica con la política de salarios.

Capítulo II. Las políticas públicas de vivienda en España

- Regulando la actividad de la construcción y el urbanismo, y con la política de obras públicas y vivienda. Estos últimos aspectos son los que serán estudiados en este apartado.

Nuestro país tiene repartidas las competencias en política inmobiliaria entre las tres administraciones territoriales básicas, el Estado, las comunidades autónomas y los municipios. Aunque las competencias legislativas las poseen las dos primeras separadas por campos, los municipios tienen mucho peso en materia de gobierno y gestión. Las competencias del modelo de ciudad y el territorio, así como la legislativa sobre urbanismo, son de las comunidades autónomas, mientras que al Estado le corresponde la determinación de un marco común a través de elementos puntuales, tal y como lo establece la Constitución en sus artículos 148.1.3 y 149.1, y cada uno de los estatutos de autonomía (Ponce 2007, p. 36).

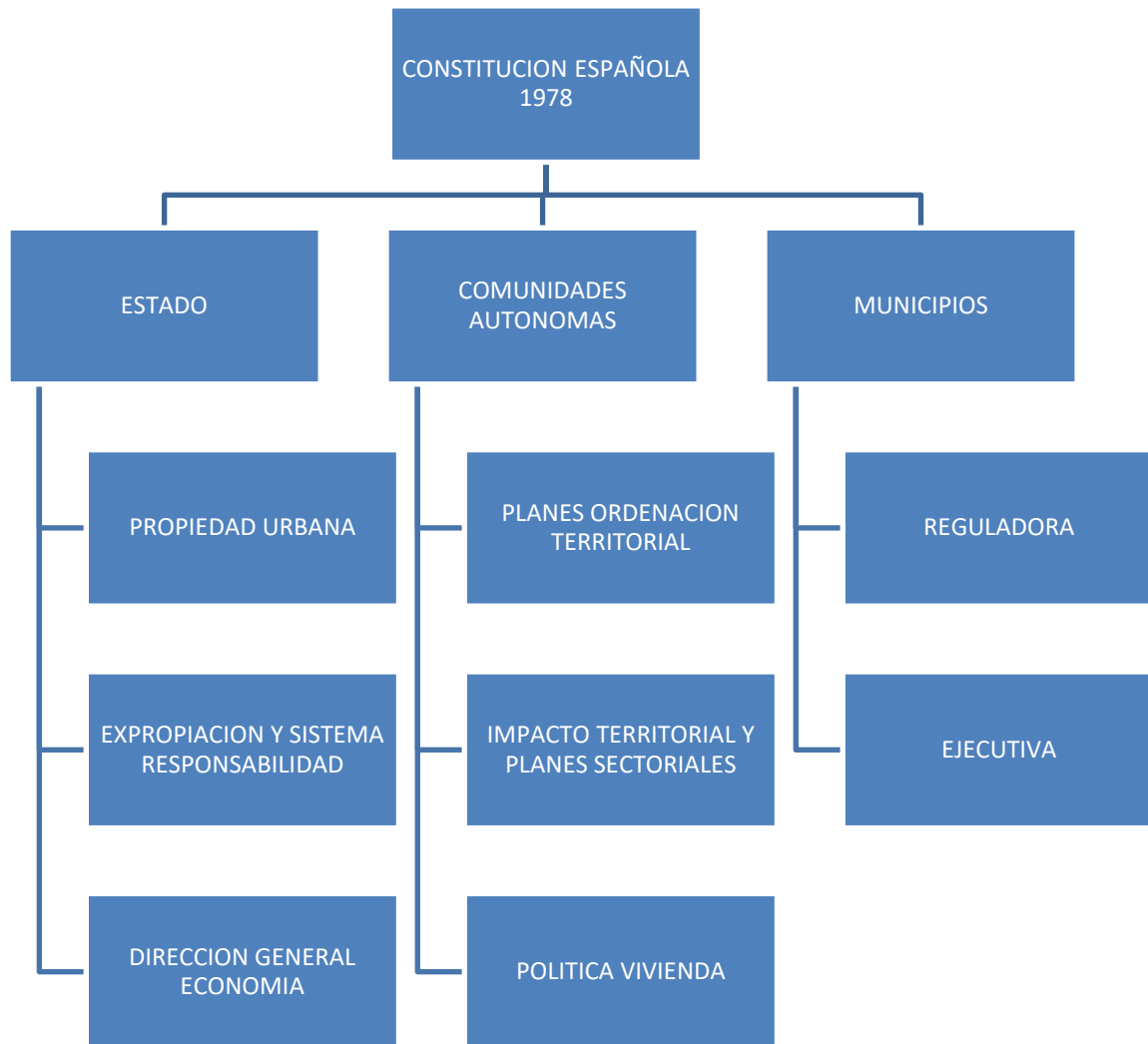
En cualquier caso, las competencias de todas las instituciones deben de regirse por los principios rectores que el artículo 47 de la Constitución establece para la política urbanística, como ya se ha recogido en el Capítulo II de este documento.

En lo que respecta a la política de vivienda, se viene desarrollando a través de un sistema mixto de intervención pública. La regulación estatal atiende a las bases y coordinación de la planificación económica, con funciones tales como la definición de las actuaciones susceptibles de protección, la regulación de las fórmulas de financiación, el nivel de protección o la aportación de los recursos. Mientras que las Comunidades Autónomas están facultadas para desarrollar una política regional, que incluye el fomento y la promoción de la construcción de viviendas, y la ejecución y gestión de los Planes Estatales de Vivienda (Palacios y Vinuesa 2010, p 108).

Por tanto, existe una realidad muy compleja en cuanto que la competencia corresponde en exclusiva a las Comunidades Autónomas, pero en la práctica se encuentra repartida entre todas las Administraciones, facilitado por la interpretación del título competencial que corresponde al Estado en el tema de vivienda que establece la propia “Carta Magna”.

En el siguiente cuadro se puede observar un esquema básico de la distribución competencial en nuestro Estado, resumen de lo desarrollado a continuación.

Figura II.2: Distribución de competencias del urbanismo entre administraciones en España



1.2.1 Competencias del Estado

Al Estado le va a quedar las competencias referidas al urbanismo en sentido subjetivo, a los derechos y deberes básicos de los ciudadanos, esto es, la propiedad en sentido amplio tanto en su vertiente jurídico-pública de delimitación de su contenido y su protección frente al poder público, y su dimensión civil o de relaciones entre particulares; la expropiación forzosa y los respectivos criterios de valoración, así como la responsabilidad administrativa.

El Estado, por tanto, va a tener unas competencias exclusivas y excluyentes de toda posible regulación por las Comunidades Autónomas, pero también va a tener competencia únicamente básica, susceptible de desarrollo de Legislación urbanística de las respectivas Comunidades Autónomas (García-Moreno 2006, p.28).

También hay otras competencias menores que también pueden permitir al Estado atribuirse competencias urbanísticas (Barnes 2007, p4):

Capítulo II. Las políticas públicas de vivienda en España

1. La competencia exclusiva del Estado sobre el procedimiento administrativo común, sin perjuicio de las reglas de procedimiento especial reguladas por las comunidades autónomas.
2. Las competencias sectoriales con dimensión espacial o física, para cuyo ejercicio el Estado podrá recurrir a la planificación territorial y a formulas de coordinación, con funciones de ejecución.
3. Las bases del régimen jurídico de las administraciones públicas, que podrían autorizar la fijación de bases relativas del sector.
4. La competencia sobre las bases y coordinación general de la actividad económica, que solo podrá legitimarse si la norma de que se trate responde efectiva y estrictamente a la dirección general de la economía, no a la regulación del derecho de la propiedad.
5. La competencia sobre las bases del régimen estatutario funcionarial, en particular notarios y registradores de la propiedad.

Al Estado le incumbe la fijación de un amplio marco, que condiciona el ordenamiento propiamente urbanístico autonómico, así como la producción de ciertas normas o decisiones sectoriales con incidencia territorial o espacial. Esto le permite limitar las opciones políticas de las comunidades autónomas, mediante una regulación que cree normas de principio que sintetizan la filosofía de la propiedad urbana y no un conjunto de reglas concretas (Barnes 2007, p.34).

Por otro lado, el Estado tiene competencias legislativas de mínimos en materia ambiental, con el que podría abordar la coordinación del planeamiento urbanístico a partir de este campo, como por ejemplo la sostenibilidad que preside la legislación sobre impacto ambiental.

Todo ello nos lleva a observar que la manera más habitual que tiene el Estado para influir en las competencias urbanísticas, se estructura en los siguientes campos:

a. Competencias sobre la propiedad urbana.

La regulación de las condiciones básicas y la legislación civil, son los títulos con una incidencia más amplia sobre la propiedad urbana ejercidos por el Estado.

Las condiciones básicas del ejercicio de la propiedad urbana y del cumplimiento de su función social, constituye la base sustantiva de la legislación estatal en la materia urbanística, que permite al Estado fijar algunos elementos del contenido interno de la propiedad urbana; y las reglas especiales de valoración e indemnización, y las relativas a posibles reacciones ante el incumplimiento de aquellos deberes de la función social.



b. Competencia sobre la expropiación y el sistema de responsabilidad

En este caso, estarían incluidos los criterios generales para la determinación del justiprecio para impedir que los bienes puedan ser evaluados con criterios diferentes en una u otra zona del territorio nacional.

Al Estado le compete el procedimiento administrativo común, el sistema de responsabilidad de todas las administraciones públicas y la legislación de expropiación forzosa. Aunque la definición de las expropiaciones y procedimientos administrativos especiales, así como de los supuesto indemnizatorios específicos, constituyen el ámbito legislativo de las comunidades autónomas.

c. Competencia sobre distintos títulos competenciales

En este punto se hace referencia a la facultad de dirección general de la economía que la Constitución le atribuye de forma exclusiva conforme al art. 149.1.13, y que se justifica en razón de trascendencia que tiene la vivienda en la economía.

A ello se añade que el Estado también tiene competencia exclusiva sobre las bases de la ordenación del crédito, además de ejercer, mediante la actividad de fomento en el ámbito de la vivienda protegida, como colaborador de la financiación a través de préstamos cualificados y otorgamiento de ayudas económicas directas, que comprenden tanto la subsidiación del crédito como las propias subvenciones al promotor o a los compradores de estas viviendas (Carbajo 2012, p.199).

Una de las maneras de destinar esos recursos, es el de complementar las medidas estatales y las autonómicas; y así coexisten los Planes de Vivienda nacionales, cuya financiación corre a cargo del Ministerio de Fomento, con los Planes de Vivienda autonómicos, que pueden ser independientes o complementarios de los Planes estatales, adaptándose a las peculiaridades de cada Comunidad Autónoma (Consejo Económico y Social 2000, p.174).

La vinculación de la vivienda con la política económica es evidente en las políticas de protección de viviendas a precios limitados, además de ser una vía privilegiada de acceso a la vivienda para concretas categorías de ciudadanos excluidos del mercado libre por su capacidad económica. Al menos en teoría, a más oferta de vivienda protegida puesta en el mercado a precios limitados, menor demanda de vivienda libre y, posiblemente, menor precio de la vivienda libre. Frecuentemente, las políticas de vivienda protegida han tendido más a ser utilizadas como políticas anticíclicas, estimulando la actividad en el sector de la construcción cuando debido a la existencia de crisis económicas descendía la demanda de vivienda libre (García Álvarez 2010, p. 327).

Referente a la vivienda protegida, se distinguen cuatro aspectos inherentes a las competencias estatales en el ámbito del fomento de la misma: La definición de las actuaciones protegibles; la regulación esencial de las formulas de financiación

Capítulo II. Las políticas públicas de vivienda en España

adoptadas (créditos calificados, subsidiación de préstamos y subvenciones); el nivel de protección y la aportación de recursos estatales (Ponce 2004, p. 10).

Como consecuencia de esta función, es el Estado quien aporta recursos financieros que distribuye entre las Comunidades Autónomas mediante convenios con éstas, y las entidades de crédito para la concesión de los préstamos calificados.

En cuanto a los planes de vivienda estatales, son la articulación de medidas de fomento administrativo, como subvenciones o préstamos a interés privilegiado, y vinculan la financiación estatal a determinadas tipologías de vivienda, condicionando la labor de las Comunidades Autónomas, y que requiere la colaboración de estas y de las administraciones locales (Ponce 2004, p. 19).

Un segundo ámbito donde el Estado podría ayudar a las Comunidades Autónomas sería el registral, donde el Estado tiene competencia exclusiva para establecer qué actos son inscribibles en el Registro de la Propiedad y sujetar su inscripción al previo cumplimiento de ciertos requisitos (Ponce 2004, p. 21).

El tercer ejemplo de la tarea facilitadora estatal de las competencias autonómicas sobre vivienda, se da con el uso del patrimonio estatal para hacer posible la promoción de viviendas sometidas a algún régimen de protección pública, lo que permite disponer de suelo para generar vivienda protegida (Baño 2002, p. 62).

Otro instrumento que dispone el Estado en política de vivienda sería la legislación de arrendamientos urbanos y la política fiscal y tributaria, que será estudiada con más detalle en otro apartado de esta tesis.

1.2.2 Competencias de las Comunidades Autónomas

La mayoría de las competencias respecto a la actividad de la construcción y el urbanismo, así como de la vivienda han sido transferidas a las Comunidades Autónomas, a las que la Constitución permite asumir competencias en “ordenación del territorio, urbanismo y vivienda” (art. 148.1.3), estando estas incluidas en todos los Estatutos de autonomía, por lo que la incidencia pública directa en el sector se produce por medio de los respectivos gobiernos autónomos, si bien dependen del gobierno central para la realización de grandes obras de infraestructura. (Mayals, 2008, p. 52).

Las comunidades autónomas tienen competencia legislativa exclusiva en las citadas materias de ordenación de territorio, urbanismo y vivienda, estableciendo el diseño de la estrategia territorial y urbanística en sus respectivos territorios mediante planes de ordenación del territorio de ámbito regional; o con la participación de entes locales, planes subregionales (región, comarca o área metropolitana). Les corresponde la creación legal del modelo de urbanismo y la estrategia territorial, recogiendo diversos principios y directrices de actuación pública que ligan la vivienda con su entorno.



a. Los Planes de Ordenación del Territorio

Los planes de ordenación del territorio de las Comunidades Autónomas, tanto para el ámbito regional como el subregional, fijan los contenidos materiales y los procedimientos de elaboración, con participación pública y contando con mecanismos para la coordinación interdepartamental y la cooperación interadministrativa. (Hildenbrand 2006, p.5).

Los objetivos de la ordenación del territorio que se marcan las leyes autonómicas son: propiciar un desarrollo equilibrado, mejorar la calidad de vida, potenciar y mejorar el sistema urbano, articular e integrar el territorio tanto internamente como con el exterior, establecer la localización de las infraestructuras, equipamientos y servicios de carácter supramunicipal, distribuir de manera equilibrada en el territorio las actividades y los usos del suelo, mejorar la localización de las instalaciones productivas, preservar el medio ambiente y el patrimonio histórico y cultural, y contribuir a la prevención de los riesgos catastróficos.

Los planes de ordenación del territorio subregionales se refieren a ámbitos de carácter supramunicipal, comarcal o provincial, útiles para atender necesidades particulares de determinados territorios, como áreas metropolitanas, zonas costeras, áreas de montaña, ámbitos rurales o cuencas mineras en declive económico.

Estos planes ya tienen un carácter más normativo, empleando normas de aplicación directa, disponiendo de un mayor grado de concreción (material, temporal y espacial), estableciéndose determinaciones (localizaciones, infraestructuras, reservas de suelo para el desarrollo de determinadas actividades, restricciones de usos o regímenes de protección) que influyen en el planeamiento urbanístico de los municipios.

b. Evaluación de impacto territorial y los planes territoriales sectoriales

Se dirigen a proyectos y planes sectoriales con una repercusión territorial directa.

El primero verifica la compatibilidad de un determinado proyecto con los objetivos fijados en los planes de ordenación del territorio, analizando los costes y beneficios económicos y sociales de este, así como sus incidencias sobre las ciudades, infraestructuras, equipamientos y servicios, los usos del suelo y la localización de actividades económicas y los recursos naturales.

En cuanto a los Planes Territoriales Sectoriales, intentan conseguir una coordinación y coherencia óptima de los planes sectoriales de incidencia territorial con los objetivos y criterios marcados por la política de ordenación del territorio (Naredo y Fariña, 2007, p.4).

Capítulo II. Las políticas públicas de vivienda en España

c. Orientaciones y Políticas de Vivienda

Los legisladores autonómicos han impulsado también mecanismos de integración de la vivienda asequible en el medio ambiente urbano, favoreciendo la diversidad urbana, como mecanismo de lucha contra la segregación y la exclusión. Es el caso destacado de la previsión legal de reservas obligatorias de suelo para vivienda protegida a incluir en el planeamiento urbanístico, técnica común en numerosas legislaciones urbanísticas autonómicas (Ponce 2004, p. 6).

Las legislaciones autonómicas concretan su labor en los siguientes ámbitos: nuevas exigencias vinculantes al planeamiento territorial y, sobre todo, urbanístico; subordinación de la clasificación del suelo residencial al derecho de acceso a la vivienda; mayor control administrativo de la demanda y del acceso a la vivienda protegida; reservas obligatorias de suelos destinados a la promoción de viviendas de protección pública; a lo que se añadiría una incipiente garantía pública del acceso a la vivienda de determinados colectivos a través de alquileres sociales (García Álvarez 2010, p. 326).

Así, por ejemplo, tienen especial importancia las autorizaciones administrativas (licencia de edificación, licencia de primera ocupación) y la denominada tradicionalmente cédula de habitabilidad, como control administrativo sobre la aptitud de una vivienda para ser destinada a residencia humana desde la perspectiva de su habitabilidad, actuando como garantía del derecho a la salud (Carbajo 2012, p.199).

De igual manera, cuentan con un relevante papel en garantizar los derechos de los consumidores y usuarios (Ponce 2004, p. 9).

1.2.3. Competencia de los Municipios

La administración local cuenta con amplias funciones reguladoras y ejecutivas en política urbanística. Así por ejemplo, la Ley 7/1985, Reguladora de las Bases de Régimen Local, establece: “El Municipio ejercerá, en todo caso, competencias en los términos de la legislación del Estado y de las Comunidades Autónomas en ordenación, gestión, ejecución y disciplina urbanística; promoción y gestión de viviendas; parques y jardines; pavimentación de vías públicas urbanas y conservación de caminos y vías rurales.”.

Además, los municipios tienen que prestar una serie de servicios, entre los que se incluye el alumbrado público, recogida de residuos, abastecimiento de agua potable, etc. Y aunque pueden ejercer competencias en materia de vivienda y urbanismo, salvo ayuntamientos grandes y casi siempre a través de empresas municipalizadas, apenas realizan tareas de promoción y gestión de viviendas en comparación con las relacionadas con las tareas urbanísticas (Barnes 2007, p.60).

Por ello, en el caso del sector inmobiliario, las autoridades municipales tienen capacidad, aunque sea bajo la tutela de los gobiernos autónomos, para aprobar los planes de urbanismo, calificar los terrenos municipales en relación con la construcción

y aprobar los proyectos de construcción de viviendas. Además, existe otro importante aspecto que relaciona el ámbito municipal con la construcción y es el sistema de financiación de las haciendas municipales, por los fuertes ingresos que proporciona la actividad de la construcción y las viviendas existentes en el municipio, circunstancia que explica la relación existente entre los promotores inmobiliarios y las empresas de la construcción (Seminario de Economía Crítica Taifa, 2008, p. 52).

Los planes de urbanismo municipal delimitan el territorio y establecen categorías respecto al nivel de urbanización posible. Son los municipios quienes califican el uso del suelo urbano, urbanizable y no urbanizable; y quienes designan las actividades que están permitidas en cada zona, que suelen dividirse en residenciales, industriales, comerciales y agrícolas. Además, habitualmente son los promotores inmobiliarios los que presentan planes de urbanismo y construcción de viviendas a las autoridades municipales (Naredo y Fariña 2007, p.4). Aunque nunca han tenido competencias para la aprobación definitiva de Planes Urbanísticos, algunas Comunidades Autónomas han delegado esta competencia en ayuntamientos de gran tamaño.

En cualquier caso, todos los ayuntamientos tienen la competencia para formular y ejecutar sus Planes Urbanísticos, pero siempre en el marco normativo establecido por la legislación urbanística de cada Comunidad Autónoma y la legislación estatal sobre el suelo (Consejo Económico y Social 2000, p. 175), lo que obliga a la cooperación entre las instancias regionales y locales en el proceso planificador en sus diferentes escalas regional-subregional-local (Hildenbrand 2006, p.13).

1.3 La actividad administrativa de limitación

En este caso se hace referencia a la labor de legislación y regulación que ejerce el sector público sobre el sector de la vivienda, definida como actividad de limitación; en la que la intervención pública sobre la vivienda puede buscar proteger el interés general mediante el establecimiento de limitaciones y condiciones en el ejercicio de la actividad privada mediante normas jurídicas que hagan efectivo el mandato constitucional al derecho a una vivienda digna y adecuada, conectando el derecho a la vivienda con otras materias contenidas en la Constitución Española y en los Estatutos de Autonomía: industria, sanidad, comunicaciones, medio ambiente, en relación concretamente a la sostenibilidad en relación con las viviendas, energía, seguros o titulaciones profesionales (Ponce 2004, p.6).

Desde la perspectiva de intervención sobre la base de objetivos macroeconómicos, por ejemplo, el Estado ha regulado tradicionalmente los precios de los alquileres para ayudar a las familias de rentas más bajas. Por otra parte, ha regulado también los programas de construcción de viviendas que tienen repercusión en el mantenimiento del empleo en el sector de la construcción y en la industria auxiliar relacionada con la vivienda, para combatir situaciones de paro.

Lo anterior se completa con la regulación de un conjunto de aspectos como el financiero, que tratan de simplificar y racionalizar el mercado hipotecario con el fin de

Capítulo II. Las políticas públicas de vivienda en España

reducir los costes financieros; los relativos a los gastos de escritura y registro; y los relacionados con la calidad y precio de la vivienda; etcétera. (Pérez Barrasa 2010, p.8).

Por lo que se refiere a los objetivos urbanísticos, la regulación por parte del sector público se dirige a garantizar la ordenación y utilización del suelo para viviendas de acuerdo con el interés general, para impedir la especulación y proteger el medioambiente. Ésta regulación ha incidido en aspectos como la clasificación del suelo, el planeamiento urbanístico, la gestión y ejecución urbanísticas y la disciplina urbanística. Igualmente, se ha de garantizar que “la comunidad participará en las plusvalías que genere la acción urbanística de los entes públicos” (Constitución Española 1978).

Finalmente, se incluyen en los objetivos sociales de fomento de la construcción para resolver el problema de escasez, en su caso, y, en general, de las dificultades de acceso a la vivienda, tanto del conjunto de la población como de colectivos específicos: jóvenes, minorías étnicas, inmigrantes, etcétera. Sin olvidar, además, las situaciones de especial necesidad, como es el caso de las infraviviendas, el chabolismo, los centros históricos, etcétera.

Desde el punto de vista de la eficiencia, la regulación del sector público, puede estar orientado a incentivar o a favorecer la oferta o la demanda, así como a corregir buena parte de las externalidades potenciales asociadas a la vivienda; abarcando aspectos como condiciones mínimas de seguridad y salud pública de las viviendas, planeamiento urbanístico, calificación de usos que pueden darse al suelo, la ley de edificación, conservación y rehabilitación de edificios por razones históricas o de patrimonio urbano, renovación urbana, control de alquileres, aspectos financieros como regulación de los fondos de inversión inmobiliaria, intervenciones en el mercado de crédito para aumentar el flujo de crédito a la vivienda, etcétera (Pareja y Sánchez 2012, p.4).

De todas las regulaciones, las que ejercen mayor influencia sobre la vivienda son: los Planes de Vivienda, la Ley de Arrendamientos Urbanos y la Ley del Suelo. (García Montalvo 2004, p.9).

1. Los Planes de Vivienda, recogen la política de vivienda protegida. El objetivo de estos planes es favorecer el acceso a una vivienda a las personas con niveles de renta bajos y medios.
2. Las leyes del suelo. Los elementos básicos de esta legislación son cuatro:
 - El régimen urbanístico del suelo, que define los usos (residencial, industrial) y los tipos de suelo (urbano, urbanizable, rústico, etc).
 - El planeamiento urbanístico, que delimita, mediante planes de ordenación urbana, los usos y clasificación del suelo de un municipio, área metropolitana, etc.

- La valoración de los distintos tipos de suelo. La legislación sobre el suelo define como se debe valorar cada tipo de suelo: valor de mercado, valor inicial, etc.
 - La gestión urbanística, que se refiere a las fases administrativas que supone el proceso de promoción y construcción
3. La Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU), que se detallara en otro apartado.

1.3.1 Los planes de vivienda en España, una perspectiva histórica.

La política de vivienda en nuestro país se ha caracterizado por una continuidad en las figuras, medidas y formas de intervención, en un proceso de cambio paulatino (Leal 2005, p.65).

En Europa, conseguir un parque de viviendas adecuado a las necesidades de la población y reorientar los objetivos de la política costó casi 30 años, sin embargo, en España el proceso se produjo mucho más tarde y con mucha más rapidez, con una orientación hacia al desarrollo económico, incluso en el ámbito social (Rodríguez Alonso 2010, p.150).

Mientras el objetivo de los países europeos estuvo orientado a la búsqueda de un bienestar social en sí mismo, en España dicho bienestar vino acompañado del desarrollo económico (Navarro Almón 2011, p.49), lo que tuvo como consecuencia que se fomentara el acceso a la vivienda en propiedad, frente a los modelos europeos que diversificaron las formas de acceso; y no se creara un parque de viviendas social, sino que se construyera vivienda protegida para su venta.

El impulso continuo a la producción privada de viviendas, característicos de las políticas de vivienda de los países del sur de Europa, hace que la mayor parte de las evaluaciones de las políticas de vivienda se han centrado en evaluar el número total de viviendas construidas, independientemente del uso de las mismas, de su localización o del grado de satisfacción que aportaban a las necesidades residenciales (Leal Maldonado 2005, p.70).

Aún así, la complejidad del sistema de vivienda en España en el siglo XXI responde en buena parte a la configuración de la política de vivienda y a su evolución desde el final de la Guerra Civil (1936-1939), donde las primeras intervenciones realizadas estaban orientadas a paliar el déficit y la baja calidad de vivienda (Pareja y Sánchez 2012, p.11).

Por lo que se refiere a los Planes de Vivienda, desde la legislación sobre “casas baratas” promulgada por el Instituto de Reformas Sociales en 1911 hasta el Plan Estatal de Vivienda 2018-2021, hemos asistido a trece planes nacionales de vivienda, que se han visto intercalados por periodo en los que las actuaciones para facilitar el acceso de los ciudadanos a la vivienda no se han instrumentado sobre la base de planes plurianuales sino a partir de programas de actuación anuales (Palacios y Vinuesa 2010, p.105).

Capítulo II. Las políticas públicas de vivienda en España

Estas actuaciones se han visto también complementadas, desde la transferencia de esta competencia a las Comunidades Autónomas, que se produjo entre los años 1981 y 1985, con los correspondientes planes autonómicos, así como las políticas desarrolladas por cada una de ellas.

Los diferentes estudios indican que la eficacia de cada uno de los Planes ha sido limitada. Las viviendas protegidas, que buscaban suavizar la situación de escasez de alojamientos favoreciendo así a las familias de rentas más bajas, no alcanzaron los resultados esperados debido a las dificultades derivadas de la escasez de recursos financieros (Palacios y Vinuesa 2010, p.105), no alcanzando ninguno de los planes elaborados los objetivos y previsiones marcados.

Pero hay que destacar que los Reales Decretos sobre medidas de financiación de actuaciones protegidas en materia de vivienda y suelo de los Planes de Vivienda estatales son desarrollados por cada Comunidad Autónoma en ejercicio de sus competencias.

Estos Reales Decretos Estatales definen las actuaciones protegibles así como la forma de protección y el nivel de protección. Sin embargo, prevé la instrumentación financiera e institucional del Plan, mediante la figura de los convenios con las Comunidades Autónomas y con las entidades de crédito. En el primer caso, estos convenios territorializan el dinero que el Estado dedicará a las ayudas directas (subsidiación de préstamos, subvenciones y ayudas directas en la entrada). En el segundo caso, el Estado firma convenios con las Entidades de crédito a fin de que éstas concedan préstamos calificados. Es el Estado quien aporta recursos financieros que distribuye entre las Comunidades Autónomas y las entidades de crédito (Ponce 2004, p.9).

En este modelo, queda en manos autonómicas el desarrollo de las bases estatales, añadiendo requisitos y, en su caso, financiaciones complementarias; así como el estableciendo de las regulaciones propias que crean convenientes, incluyendo nuevas figuras propias de vivienda protegida diferentes de las estatales, y fomentando las actuaciones vinculadas a éstas con fondos exclusivamente propios, o susceptibles de recibir financiación estatal.

Finalmente, está en manos autonómicas la ejecución de las políticas públicas de fomento, mediante las calificaciones provisionales y definitivas que permiten recibir la financiación estatal en el caso de las viviendas sometidas a algún régimen de protección pública.

1.3.1.1 La política de vivienda en España

Es así como el Estado para elaborar y llevar a cabo políticas de vivienda ha optado por la promulgación de planes estatales que postulan objetivos no vinculantes para otras administraciones. Posteriormente, se concretan en convenios que celebra el Estado con las Comunidades Autónomas, pero estos convenios, en primer lugar, se limitan a la transferencia de dinero sin que exista política conjunta entre el Estado y

cada Comunidad Autónoma y en segundo lugar, son convenios anuales, elemento que impide configurar políticas de vivienda a largo plazo (Idoate 2008, p.68).

En el caso del gobierno del Estado, las competencias se encuentran actualmente en manos del Ministerio de Fomento, quien desarrolla diferentes programas financiados por el Presupuesto General del Estado, destacando sobre todos ellos el programa de Promoción, Administración y ayudas para la Rehabilitación y Acceso a la Vivienda.

La actividad del Estado, se inserta en una expansión del mercado de la vivienda, con una evolución de los precios de la vivienda que incrementa el grado de esfuerzo necesario para que un hogar acceda a la misma, especialmente para los grupos de rentas más bajas.

A pesar de la relevancia de la vivienda por este motivo, en España no ha sido considerada tradicionalmente como herramienta de política social, sino como elemento de fomento económico (Pareja y Sánchez 2012, p.10).

Además, la política de vivienda se ha regulado a través de herramientas urbanísticas que se basan en nueva construcción, con el consiguiente consumo de suelo; y en muchos casos con planes generales que proponen crecimientos elevados del parque respecto a la población y al número de viviendas existente, generándose una oferta de vivienda por encima de las necesidades reales de vivienda (Rodríguez Alonso 2010, p.152).

Otro inconveniente viene dado porque puede que las características de estas viviendas no sirvan para cubrir las necesidades de los ciudadanos., como consecuencia del protagonismo del mercado frente a la acción del sector público, a la hora de determinar qué tipo y cuántas viviendas se construyen. Eso genera, por un lado, que una parte de los ciudadanos tengan serias dificultades para acceder a la vivienda, y por otro que sea más sencillo y rentable promover viviendas para los sectores más acomodados de la sociedad que la construcción de viviendas residenciales de ámbito general.

Pero incluso una medida que pretende evitar esta realidad, como la reserva de suelo, tampoco resuelve los problemas de la segregación espacial y la formación de enclaves de población socialmente excluida, como consecuencia de la existencia de un importante parque de viviendas en propiedad y el menor peso de las viviendas en alquiler accesibles (Rodríguez Alonso 2010, p.153).

Conviene hacer una revisión histórica sobre los distintos planes de vivienda que han ido apareciendo en nuestro país, entre los cuales se distinguen, a grandes rasgos, cuatro grandes períodos.

Capítulo II. Las políticas públicas de vivienda en España

A. La política de vivienda del régimen franquista, 1939-1975

1. La década de los cuarenta y cincuenta del siglo XX

España contaba tras la Guerra Civil con un parque de viviendas reducido y de mala calidad, con el alquiler como régimen de tenencia mayoritario, especialmente en las ciudades, y que producía situaciones de chabolismo y hacinamiento.

Durante la contienda se destruyeron 250.000 viviendas, más un número similar dañadas, que suponía el 10% de las viviendas españolas, generándose un patrimonio inmobiliario en una situación de grave deterioro, que requería un gran esfuerzo constructor cuya coordinación y planificación se encomendó al Instituto Nacional de la Vivienda dependiente del Ministerio de Trabajo, que se crea por Ley en 1939.

En esta misma Ley también se crea la figura de “*vivienda protegida*”, instrumento legal que ampara la construcción de este tipo de vivienda en cuanto a bonificaciones, fiscalidad y anticipos a bajo interés. Pero la función principal del Instituto Nacional de la Vivienda consistió en diseñar un plan de vivienda protegida para todo el Estado que cristalizó en el *Plan Nacional de Vivienda 1944-1954*.

Este primer Plan de Vivienda, presentó medidas orientadas a la construcción de viviendas, con el objetivo fundamental de impulsar la actividad económica y el empleo, dando libertad para la venta de las casas construidas. El resultado fue que se financiaron viviendas a las que sólo podían acceder familias con ingresos altos, consolidando a la clase media propietaria y favoreciendo los intereses de promotoras, constructoras e inmobiliarias (Carbajo 2012, p.174).

Las medidas del plan fueron eficaces en cuanto a la reducción del paro y reactivación económica pero la cifra de viviendas bonificables más protegidas resultó insuficiente para paliar el problema de la falta de vivienda (Pérez Barrasa 2010, p.12).

En lo que concierne al peso mayoritario del alquiler en España, el Censo de Edificios y Viviendas de 1950 acredita que en ese año más de la mitad del stock de viviendas se encontraba en régimen de alquiler, y este porcentaje alcanzaba cerca del 90 % en las grandes ciudades, como Madrid (94 %), Barcelona (95 %), o Sevilla (90%), Bilbao (88 %) (Naredo 2010, p.7).

En los años 50 los esfuerzos de reconstrucción del periodo anterior no habían conseguido paliar las necesidades de viviendas, incrementadas por la emigración hacia las zonas urbanas, que creaba barrios de chabolas en las periferias de los grandes municipios y en el hacinamiento e infravivienda en los centros antiguos. Por ello se decidió la creación del Ministerio de la Vivienda en 1957.

Las limitaciones presupuestarias del Estado para conseguir sus propios objetivos, le hizo acudir a la inversión privada; además de consolidar instituciones como el Instituto Nacional de la Vivienda o la Obra Sindical del Hogar para la construcción de viviendas de promoción pública y alquileres baratos, además del



establecimiento de subvenciones, desgravaciones y exenciones tributarias para incentivar a las empresas a construir viviendas para sus propios trabajadores.

Estas medidas lograron que entre 1940 y 1970 se construyeron cerca de medio millón de viviendas de promoción pública con alquileres baratos, propiedad de administraciones o empresas.

Pero también, la nueva política de vivienda se mostro partidaria de la vivienda en propiedad, como fuente de estabilidad social hacia el régimen. Esta política resulto atractiva para las empresas de construcción, que vieron una fuente creciente de beneficios gracias a la recalificación de suelo destinadas a viviendas para la venta, libres o de protección oficial, mientras que se incentivaba el crédito hipotecario y las desgravaciones por adquisición de viviendas.

Al mismo tiempo se establecían normativas que decretaban la congelación de los alquileres, que en un entorno de subida de precios reducían la rentabilidad del arrendamiento de viviendas, desincentivando esta modalidad de inversión para los arrendadores. Ello facilitaba el deterioro de los edificios por parte de sus propietarios, que obligaba a demoler o reconstruir el edificio aumentando posteriormente el volumen edificado cuando se vendía.

Estos comportamientos, junto a la permisividad de la disciplina urbanística, eliminaron a buena parte de los edificios históricos de las ciudades, patrimonio histórico también perjudicado por el abandono del medio rural y de los pueblos (Naredo 2010, p.8).

Las consecuencias de los primeros planes de vivienda fueron que la casi totalidad de estas viviendas protegidas vendidas, estaban ubicadas en los sitios más valorados de las grandes ciudades, mientras que las clases populares se construían viviendas en condiciones precarias, dando lugar a los cinturones de chabolas y barracas autoconstruidas en las grandes ciudades.

Los problemas originados por ese crecimiento obligan a una intervención pública a mediados de los años cincuenta en la que se define en primer lugar una nueva ley de vivienda (Ley de viviendas de protección oficial) (1954), un primer Plan Nacional de Vivienda que cubría un periodo de cinco años (1955-60) y una nueva ley del suelo (1956), a los que hay que añadir una revisión de la ley de arrendamientos. Todas esas medidas se deben, sobre todo, a la gran crisis de vivienda que se generaba por el inicio de un proceso migratorio de las zonas rurales hacia las grandes ciudades.

La ley de 1954 supuso que las ayudas iban directamente al promotor que beneficia al consumidor en la medida en que los precios de venta de las viviendas estaban limitados y se garantizaba una financiación del 60 % de su valor total por parte del Estado. Esta Ley, además, se definía como una medida contra el desempleo y como incentivo económico, consideración que va a acompañar a la política de vivienda hasta mediados de los años ochenta.

Capítulo II. Las políticas públicas de vivienda en España

Todos los regímenes de viviendas que se sucederán hasta mediados de los años setenta, disfrutaban de ayudas financieras, de préstamos cualificados y de facilidades de suministros de materiales de la construcción, con el objetivo de hacer accesible la compra de vivienda a las diferentes capas de población (Pareja y Sánchez 2012, p.12).

El *Plan Nacional de Vivienda*, que se aplicó desde 1955 hasta 1960, logró instaurar la planificación de la política de vivienda en España. De su aplicación surgió la clasificación de los regímenes de vivienda social aplicables en la primera etapa del *Plan de vivienda 1961-1976*: vivienda de renta limitada y sistemas complementarios que se subdividían a su vez en viviendas subvencionadas, viviendas de tipo social y el *Plan de urgencia social de Madrid* diseñado en 1957 (Carbajo 2012, p.175).

Pero ninguno de estos programas fue capaz de resolver el problema de la escasez de alojamiento. Además, se previó penalizar las viviendas desocupadas, modificar la legislación del suelo y de arrendamientos urbanos y descongelar las rentas. Sin embargo, no se cumplieron los objetivos, ya que se realizó una estimación deficiente de los efectos de las migraciones, no estimuló la oferta de suelo urbanizable, ni racionalizó los recursos (Pérez Barrasa 2010, p.12).

2. La época del desarrollismo, los años sesenta y setenta

La construcción masiva de viviendas se inicia en esta época, casi dos décadas después que en los países del norte de Europa, especialmente entre 1964 y 1976.

A finales de los sesenta la política de vivienda sustituyó los grandes barrios de vivienda pública de finales de los cincuenta y de los sesenta por nuevas construcciones de Viviendas de Protección Oficial; a favor de obreros y clase media, que a diferencia del periodo anterior, accedían a la propiedad de sus viviendas (Leal 2005, p.72)

Con las viviendas de protección oficial el gobierno pretendía, por una parte reafirmaba la política de acceso a la propiedad que trataba de sustituir la política precedente de construcción de grandes barrios de viviendas sociales de titularidad pública. Con la intencionalidad política de integrar social y política a los hogares que trataban de acceder a estas viviendas y que tenían que pagar su hipoteca, y hacerlos pocos proclives al conflicto social. Por otra parte, el Estado no tenía que asumir el mantenimiento de mejora de la vivienda (Leal 2005, p.73).

El desarrollo de estas viviendas hizo que, a mediados de los setenta, su proporción llegará a más de las dos terceras partes del total de la nueva construcción. Esto supuso la necesidad de acudir a una serie de instituciones que garantizaran los préstamos necesarios que la banca privada era reacia a otorgar por su escasa rentabilidad y por la morosidad que podían acarrear, de esta manera se consolidó un banco público para las viviendas cuya calificación de Protección Oficial hubiera sido aprobada: el Banco Hipotecario de España, y paralelamente se impuso una cuota obligatoria de colocación de activos a las cajas de ahorro para que participase en la financiación de estas viviendas, como consecuencia de poco interés que hasta finales de los años ochenta tenía la banca privada en los créditos hipotecarios.



El Plan de Vivienda 1961-1976, incluido dentro de los Planes de Desarrollo Económico y Social de 1959, se marcó como objetivos esenciales reducir la necesidad de viviendas que se arrastraba desde la Guerra Civil, así como lograr el desarrollo económico del país mediante la creación de puestos de trabajo, mediante la revitalización del sector de la construcción y potenciando el turismo; y, por primera vez, con una concepción urbanística de la vivienda, que se coordinaba con todas las actividades y entidades públicas con competencia en el desarrollo y ejecución del Plan (Carbajo 2012, p.175).

Las previsiones planteadas por el Plan fueron superadas el dinamismo de la propia industria de la construcción, sobre todo en el periodo comprendido entre los años 1961 y 1967, desajuste protagonizado por la iniciativa privada (Carbajo 2012, p.176).

Entre las causas de este desajuste, cabe destacar que en 1965, y debido a las presiones inflacionistas del sector de la construcción, el Gobierno diseñó una serie de medidas restrictivas que sólo afectaron a las viviendas protegidas lo que, redundó sobre los grupos de población con menor renta y favoreció la construcción de las viviendas libres. Entre estas medidas relacionadas con su financiación cabe mencionar el aumento del tipo de interés, la reducción del plazo de amortización, la limitación en los importes máximos de los préstamos, la prohibición de los anticipos y la creación de las cuentas ahorro-vivienda. En cuanto a la política de beneficios y ayudas en este periodo, siguió dirigiéndose fundamentalmente al constructor y no al adquirente.

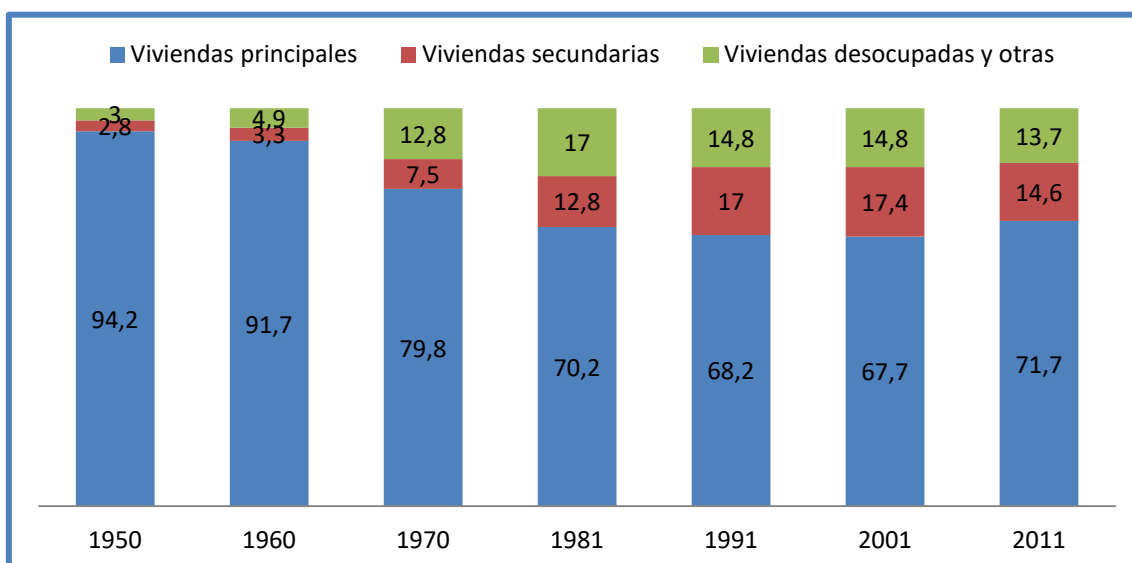
La bonanza económica y la subida de las rentas animaron a los promotores a la construcción de viviendas libres, al existir una demanda real por parte de la población que podía acceder a ella. El resultado de ello fue que, por una lado se incumplía el programa de viviendas sociales, que deja a la clase más necesitada fuera del acceso a la vivienda; pero por otro se lograba reducir el déficit global de viviendas en España en la década de los sesenta y primeros setenta (Carbajo 2012, p.177).

La emigración hacia los núcleos urbanos, el incremento de las rentas familiares y la política de vivienda favorable a la propiedad, provocaron un aumento de la demanda de viviendas en el periodo 1961-1976, satisfechas en régimen libre y con aumentos de viviendas vacías y secundarias, quedando las viviendas protegidas construidas por debajo de las determinaciones del plan vigente.

Estos procesos acabaron por disminuir el peso de las viviendas principales en la configuración del parque de viviendas del país a principios de los años ochenta, respecto al que tenían a principios de los sesenta, alcanzado en 1981 un porcentaje del 70% de dicho parque, tal y como recoge el gráfico I.1 Por el contrario, las viviendas secundarias vieron incrementar su participación desde el 3.3% a 12,8% y las vacías de 4,3% a 16,2%. Aunque parte de este cambio puede ser producido por la emigración campo-ciudad, puede también comprobarse cómo en el censo de 1981 las viviendas vacías y secundarias se concentran tanto entre las más viejas (anteriores a 1941) como entre las más nuevas: de las viviendas construidas entre 1971 y 1980, sólo el 62% era vivienda principal (Rodríguez Alonso 2010, p.144).

Capítulo II. Las políticas públicas de vivienda en España

Gráfico II.1: Evolución del uso del parque de viviendas en España 1950-2011.



Fuente: Banco de España, elaboración propia.

La crisis económica iniciada en 1973 y la crisis política de nuestro país durante esa época, hace que las clases sociales más desfavorecidas vieran como se dificultaba su acceso a la vivienda, reduciéndose la construcción de obra nueva.

A diferencia de otros países europeos, España no apostó en aquellos momentos por la creación de parques de alquiler social para cubrir las demandas de vivienda, ni siquiera por fomentar un mercado amplio de alquiler privado (Pareja y Sánchez 2012, p.12).

La intervención pública en esta etapa se caracterizó por un fomento de la construcción, dirigido a aumentar el parque de viviendas destinadas a la venta y sin tener en cuenta si estas nuevas edificaciones cumplían los estándares adecuados de calidad, ni si los destinatarios eran realmente aquel segmento de la población más necesitado y con menor capacidad adquisitiva (Pareja y Sánchez 2012, p.13).

B. La transición democrática: 1975-1981

Pese a que el crecimiento económico que acompañó a la década de los sesenta y a principios de la década de los setenta supuso una fuerte expansión del mercado de la vivienda, la coyuntura de fuerte recesión económica insertada en la crisis mundial del petróleo, tuvo como consecuencia que la oferta de vivienda construida superaba ampliamente la demanda, debido al recorte de las rentas familiares motivado por una alta tasa de paro y los elevados tipos de interés.

Como consecuencia de esto, el Estado se marco como objetivo reactivar el sector de la construcción y el empleo, garantizando el acceso a la vivienda a las familias más desfavorecidas; empleando para ello medidas en el ámbito fiscal y ayudas públicas a la adquisición, que suponían incentivos a los promotores y adquirentes.

De esta forma, se aplicaron ayudas basadas en modelos de financiación privilegiada a la compra de viviendas de protección oficial que, en principio, no se regían por el criterio de capacidad económica; aunque por primera vez, en algunas ayudas complementarias, si se tuvieron en cuenta los ingresos de los posibles adquirentes (Carbajo 2012, p.178).

Pero lo más destacable fue la inclusión en el nuevo Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas de 1978, de una deducción por inversión en vivienda que se cifraba en el 15% de las cantidades destinadas a la adquisición de la vivienda que constituyese o fuera a constituir la residencia habitual del contribuyente. Se trataba de una deducción de carácter no progresivo que afectaba por igual a todos los posibles adquirentes de una vivienda habitual y que fomentaba la compra de la misma haciéndola más atractiva y rentable.

De esta manera, además de mejorar el sistema de financiación de la vivienda, la adquisición de la vivienda comienza a tener un tratamiento fiscal favorable a través de la reducción de su coste para los adquirentes, potenciando la demanda mediante la deducción de los intereses y de la cuota del préstamo hipotecario, y con la exención de incrementos patrimoniales, aumentando así la renta disponible de los contribuyentes que adquirirían una vivienda (Pareja y Sánchez 2012, p.13).

Por otro lado, ante los problemas derivados por el control de alquileres sobre el sector de alquiler, se decide realizar un cambio en la política de ayudas a la vivienda, sustituyendo los incentivos de apoyo “a la piedra” por el de apoyo a la persona.

Además se instaura una nueva legislación de vivienda de protección oficial, que unifica en una sola categoría el concepto de vivienda de ayuda pública, regulando las condiciones sobre el tamaño, la calidad y los precios de la misma, de tal manera que las ayudas se determinasen en función de la situación económica de los solicitantes. Continúan elaborándose los planes de vivienda plurianuales, y sus objetivos se centrarán en la construcción de unos determinados volúmenes de viviendas protegidas y cuyo destino seguirá potenciando la adquisición de viviendas (Pareja y Sánchez 2012, p.14).

Como característica general de todos los Planes Estatales que se aprobaron desde 1981, destaca la promoción de nuevas viviendas, y el desarrollo de nuevo suelo, con la búsqueda del crecimiento de las ciudades; continuando con la apuesta de la propiedad como forma prioritaria de régimen de tenencia, y la necesaria colaboración con Comunidades Autónomas y entidades financieras a través de convenios.

Estas líneas de actuación se basan en condiciones favorables de financiación de la adquisición y/o construcción de vivienda; y una ausencia de un parque de vivienda social disponible para las clases sociales menos favorecidas.

Por lo que respecta a las condiciones de financiación de la vivienda tanto desde la demanda (adquisición) como desde la oferta (construcción de vivienda en propiedad y/o alquiler), estas se fundamentan en el establecimiento de convenios entre

Capítulo II. Las políticas públicas de vivienda en España

entidades financieras y Administración en cuanto a volumen destinado a financiar los planes de vivienda y, por otra parte, en el subsidio a cargo de los Presupuestos Generales del Estado del tipo de interés de los préstamos (Pareja y Sánchez 2012, p.14).

A destacar que en esta época aparecen las comunidades autónomas como administraciones periféricas del Estado, que protagonizaran las competencias en materia de ordenación del territorio, urbanismo y vivienda, aunque el Estado seguirá contando con un papel esencial gracias a los planes estatales de vivienda.

En cuanto a los ayuntamientos, tras las primeras elecciones democráticas locales de 1979, revisaron sus planes generales de urbanismo para acometer el crecimiento de los municipios.

C. La década de los ochenta

1. Plan trienal de vivienda 1981-1983

Este Plan de Vivienda se marcaba como objetivo, una vez más, reactivar la actividad económica y disminuir el desempleo, así como cubrir las necesidades sociales de acceso a la vivienda existentes en los últimos años. Tuvo como novedad el convenio establecido con entidades financieras, con una subvención estatal para reducir el tipo de interés de las hipotecas, y con intentos de diversificación de las actuaciones protegibles, introduciendo la figura de la rehabilitación de viviendas en el Plan (Pérez Barrasa 2010, p.13).

Por parte de la financiación de las viviendas de protección oficial, se formalizaron convenios con las Entidades financieras, especialmente Cajas de Ahorros, y se aplicaron reducciones adicionales a los tipos de interés subvencionados con cargo a los Presupuestos Generales del Estado.

El grado de cumplimiento de este plan se vio menoscabado por la crisis económica y por la política anti inflacionista impuesta por el Gobierno, con tipos de interés muy altos y un incremento de la demanda de viviendas protegidas por los sectores de población de mayor renta, que obtenían un número muy elevado de viviendas subvencionadas, por su mayor capacidad para obtener un crédito bancario; dificultando de nuevo a los más desfavorecidos el acceso a una vivienda.

A ello se añadió la ausencia de planificación geográfica de las viviendas que debían construirse, lo que dio lugar a la aparición de las mismas en lugares donde no eran necesarias (Rodríguez Alonso 2010, p.145).

2. Plan cuatrienal de vivienda 1984-1987

Este Plan incluye medidas que las diferencia de los anteriores como el fomento de la rehabilitación, la desaparición de la congelación de los alquileres y la desgravación en vivienda, así como las nuevas fórmulas de financiación en función de

los niveles salariales. Pero la parte esencial del Plan sigue teniendo una orientación de complemento a la política económica, estimulando el consumo privado, la inversión y el fomento del empleo gracias al dinamismo del sector de la construcción,

Al incluir en las subvenciones la rehabilitación de viviendas, el Plan pretendía sacar 250.000 viviendas anuales al mercado, facilitando la adquisición de viviendas mediante ayudas públicas, recibidas en relación con los niveles de renta y composición familiar del adquirente (Carbajo 2012, p.180).

Pero este Plan colaboró para que en la década que va del año 1981 al 1991 el parque de viviendas secundarias se incrementara en un 43%, disminuyendo aún más el parque de vivienda principal hasta el 68.5% del total.

Respecto a la descongelación de los alquileres, se produce en todos los países europeos en momentos similares (Rodríguez Alonso 2010, p.146).

Además, hay que mencionar que durante el Plan Cuatrienal se produce el cierre de las transferencias de funciones y servicios en materia de vivienda de la Administración Central a las Comunidades Autónomas que adquieren las competencias para gestionar el presupuesto y ejecutar los objetivos planteados por el sistema de ayudas y subvenciones estatales (Carbajo 2012, p.181).

Por otro lado, parte del parque construido por la promoción privada se adjudicó a familias con ingresos altos; los precios de las viviendas protegidas suben por encima de lo estipulado como consecuencia del *boom inmobiliario* que comenzó a mediados de la década y a pesar de que los objetivos sobre rehabilitación del parque se cumplieron, la descongelación de los alquileres en el año 1985 provocó un proceso de subida de los precios que hizo que la población con menos recursos se viese, en algunos casos, expulsada de zonas de la ciudad, como los centros históricos (Pérez Barrasa 2010, p.13).

3. Los Programas anuales de vivienda 1988-1991

Este *boom inmobiliario* coincidió con una etapa de recuperación del ciclo económico que vive España poco tiempo después de su incorporación a la Comunidad Europea (1986). Durante estos años la política de vivienda se conforma mediante *programas anuales*, hasta 1991, en una época con dificultades de acceso a la vivienda para las familias de rentas bajas y medias, por los elevados niveles de los precios de la vivienda y el suelo; y por la escasez de viviendas de protección oficial, derivada a su vez de la escasez de recursos financieros, públicos y privados, y de la falta de colaboración entre Administraciones Públicas por la existencia de conflictos de competencias entre niveles de gobierno (Pérez Barrasa 2010, p.13).

Como consecuencia del incremento de la demanda de inmuebles, a mediados de los años ochenta se abandonaron los planes plurianuales y las actuaciones en materia de política de vivienda pasan a tener carácter anual, motivado por la existencia de fondos suficientes para financiarlas.

Capítulo II. Las políticas públicas de vivienda en España

Se produjo en este periodo el ajuste de las subvenciones y ayudas públicas a la capacidad económica de los adquirentes con el fin favorecer a los segmentos de población de menores ingresos, ya que estos dependían del nivel de ingreso brutos y el número de miembros de la unidad familiar (Carbajo 2012, p.182).

La Ley 48/1985, de Reforma Parcial del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, modificó la deducción aplicable a la adquisición de vivienda, no exigiéndose un determinado destino a la vivienda que se adquiriría, lo que facilitó el mercado de compra de vivienda frente al de alquiler. (Carbajo 2012, p.182).

El nuevo diseño de la deducción a la adquisición de viviendas, junto con las nuevas condiciones de financiación que ofertaban las entidades financieras aumentó la demanda de vivienda en propiedad que, acompañada de una oferta muy rígida, tuvo como consecuencia la subida del precio de la vivienda, y la subida del precio del alquiler (Carbajo 2012, p.183).

El Ejecutivo decidió cambiar su política de vivienda en el R.D. 224/1989, sobre Medidas de Financiación de Actuaciones Protegibles en Materia de Vivienda, de forma que por vez primera se estableció un sistema de financiación cualificada mediante el cual y con determinadas limitaciones, las familias podían acceder a la adquisición de vivienda usada, que era la alternativa más utilizada por los grupos de población con niveles de renta más bajos.

Asimismo, se restringió el acceso a los préstamos de tipos reducidos estableciendo como requisitos no solo que la vivienda cumpliera con las características de la protección oficial, sino añadiendo también el parámetro de los ingresos del adquirente.

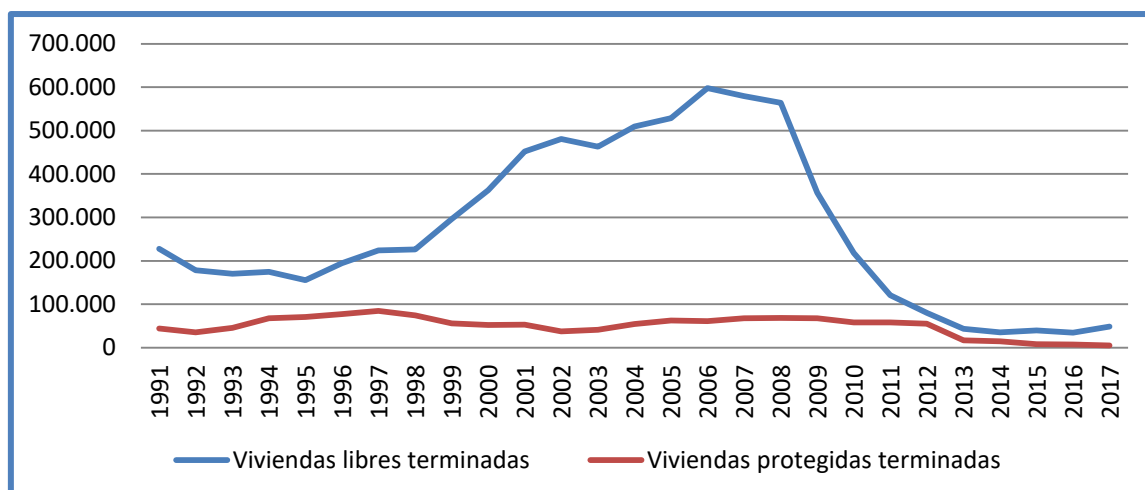
No obstante, estas medidas no paliaron la subida del precio de la vivienda motivada por un mercado de vivienda libre presionado por una demanda que actuaba con fines especulativos, y por una oferta muy poco elástica. Esto provocó que el Gobierno decidiera eliminar la deducción existente en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas por adquisición de vivienda en el caso de segundas residencias.

Además, esta subida de precios se vio favorecida por la mejora en las rentas de las familias, la emancipación de un amplio número de jóvenes pertenecientes a la generación del *baby boom* o las facilidades crediticias, que adicionalmente permitió al Estado reducir el número de actuaciones en vivienda protegida.

D. La década de los noventa

En los años noventa la política de vivienda va perdiendo peso, reduciéndose a los colectivos más desfavorecidos. Sin embargo la oferta de Vivienda de Protección Oficial es insuficiente para cubrir sus necesidades, ya que se encuentran con precios al alza de la vivienda, sin otra opción que la adquisición de vivienda, al no existir un adecuado mercado de alquileres libre, y menos aún un mercado de alquileres social (Borgia y Delgado 2010, p.38).

Gráfico II.3: Número de viviendas libres y protegidas construidas en España, 1991-2017.



Fuente: Barómetro Social de España y Ministerio de Fomento, elaboración propia.

La Ley 18/1991 del IRPF volvió a aplicar la deducción por adquisición o rehabilitación únicamente a la vivienda habitual; y paralelamente se reconocía la conveniencia de aplicar algún beneficio fiscal para los sujetos que optaban por viviendas de alquiler, proponiendo su incorporación como deducción en la cuota tanto el nivel de renta del arrendatario como la relación entre el alquiler y la renta de éste último (Carbajo 2012, p.184).

Esto equilibraba mucho más las condiciones de las opciones de compra o alquiler que, no obstante, seguían beneficiando a la primera de ellas por el límite que resultaba aplicable en el caso de la deducción por alquiler.

1. Plan Nacional de Vivienda 1992-1995

A principios de la década el país estaba sufriendo una recesión económica, en un contexto de un parque importante de vivienda libre, pero a precios elevados, y una demanda de vivienda necesitada de viviendas a precios acordes a sus ingresos. Ante esta situación el Gobierno adoptó una serie de medidas que se plasmaron en el Plan Nacional de Vivienda 1992-1995 en el que se ampliaba el sector de población con derecho a ayudas (Carbajo 2012, p.185).

Para ello se crearon las llamadas viviendas a precio tasado (VPT), de precio superior a las VPO. Este tipo de viviendas atraía más a los promotores puesto que permite precios máximos de venta superiores a los de las VPO y permitía la financiación de parte de las viviendas libres (Borgia y Delgado 2010, p.38).

Asimismo se implantaron sistemas de ayuda como el «Programa Primer Acceso», para sectores de población que se incorporaban al mercado, y otros que promovían el ahorro destinado a la adquisición de una vivienda como las cuentas ahorro-vivienda. Por otro lado se establecieron convenios con las entidades financieras

Capítulo II. Las políticas públicas de vivienda en España

para facilitar la construcción de viviendas protegidas en régimen de alquiler, que incluían ayudas y subsidios a promotores y constructores.

Este Plan supuso una vuelta al sistema de planificación plurianual, que ha durado hasta hoy, estableciendo una mayor sintonía entre las diferentes administraciones mediante la firma de un convenio en el que se recogía el reparto en la gestión de las actuaciones protegibles financiadas con ayudas estatales.

En este plan tuvieron un importante peso objetivos de tipo contracíclico de estimulación de la actividad del sector inmobiliario en unos momentos de recesión económica (Pérez Barrasa 2010, p.13), pero con la contrapartida de hacer depender al sector inmobiliario en exceso de la ayuda pública, ya que esta financiaba más de la mitad de las viviendas que se construyeron en este trienio, que en su gran mayoría adoptaron los modelos de protección oficial o de vivienda de precio tasado (Borgia y Delgado 2010, p.39).

Desde 1996 la economía española comienza a experimentar una creciente expansión con un aumento de la demanda de vivienda y de los precios de la misma. Esta circunstancia provoca que los promotores se decantaran por la construcción de vivienda libre dejando de lado la construcción de VPO, que desencadena una disminución de las actuaciones protegidas financiadas, y un incremento el precio de las viviendas de protección oficial en las grandes ciudades, con el fin de incentivar la construcción de viviendas en este régimen (Carbajo 2012, p.187).

2. Plan de vivienda 1998-2001

El nuevo régimen aplicable al período 1998-2001 se propuso como finalidad facilitar a las familias con ingresos medios y bajos el acceso a la primera vivienda en propiedad así como aumentar la oferta de viviendas en alquiler. Asimismo, se estimuló la actividad rehabilitadora del parque residencial existente, propiciándose además la generación de suelo urbanizado con repercusiones moderadas en el precio final de nuevas viviendas a fin de anticipar y reforzar los efectos de la Ley 6/1998, sobre Régimen del Suelo y Valoraciones, y se contribuyó a garantizar y mantener un nivel adecuado de actividad y empleo en el sector de la vivienda (Carbajo 2012, p.188).

Para la consecución de esta finalidad se introdujeron importantes modificaciones en aspectos relativos a la financiación cualificada estatal, entre las que destacaron la fijación de un precio básico de referencia a nivel nacional en torno al cual se establecieron determinadas bandas de fluctuación, limitando los precios máximos de venta, y la modificación del sistema de cómputo de los ingresos familiares de los destinatarios de ayudas estatales, buscando una mayor claridad para estos últimos.

Asimismo, se introdujo la mejora en el sistema de financiación específica del primer acceso a la propiedad de la vivienda estableciéndose la “Ayuda Estatal Directa a la Entrada”, que beneficiaba en las ayuda a la financiación las circunstancias familiares de los beneficiarios, en favor de los grupos de población de rentas más bajas así como

a grupos determinados con especiales condicionamientos, como familias numerosas, minusvalía, jóvenes y tercera edad.

Este nuevo Plan no sólo pretendía alcanzar los efectos de carácter económico centrados en el fomento del empleo y en la corrección de determinados fallos del mercado como la escasez de viviendas ofrecidas en alquiler, sino que también va a pretender alcanzar objetivos de una serie de políticas estatales de carácter social: por un lado, el acceso a viviendas dignas, en alquiler o en propiedad a los grupos de población con ingresos reducidos; por otro, las políticas de protección a la familia, a la tercera edad y a los minusválidos; y por último, la política de fomento de la natalidad.

A estas ayudas de carácter directo se sumaron las consistentes en la concesión de préstamos por parte de entidades de crédito, dentro de los correspondientes convenios con el Ministerio de Fomento así como los beneficios fiscales y que al final de la década se ajustan en la reforma del IRPF (Carbajo 2012, p.189).

Durante los años de vigencia del Plan, como consecuencia del *boom inmobiliario* de estos años, se produjo un descenso de la demanda de pisos protegidos debido al importante aumento de la renta familiar de los españoles y del empleo, junto con un descenso de los tipos de interés hipotecarios.

En esta época se produce la práctica congelación de los precios máximos de venta de las viviendas de protección oficial entre 1998 y 2001 que supone que los costes de edificación en muchas zonas del país superen el precio de venta tasado, con lo que muchos empresarios y cooperativistas renuncian a iniciar promociones, ante la falta de rentabilidad de las viviendas protegidas, lo que facilitó el incremento del precio y la construcción de la vivienda libre (Carbajo 2012, p.191).

E. Planes de vivienda a partir de 2001

1. Plan de Vivienda 2002-2005

Este nuevo Plan de Vivienda se marcó como objetivos la financiación de viviendas protegidas de nueva construcción para compra y alquiler, la financiación de viviendas existentes; y la rehabilitación y urbanización de suelos para viviendas. Se potenciaron las viviendas en régimen de alquiler como una medida que posibilitara la movilidad laboral; desarrollándose a través de Convenios de Colaboración entre el Estado y las Comunidades Autónomas (Pérez Barrasa 2010, p.14).

Incluía un sistema de financiación cualificada que potenciaba la promoción de viviendas protegidas en alquiler e intensificaba las ayudas para la compra de vivienda en quienes acceden por primera vez a la propiedad de una vivienda. Por otro lado, refuerza el sistema de ayudas y estímulos a la urbanización de suelo destinado preferentemente a la promoción de viviendas protegidas (Borgia y Delgado 2010, p.39).

Capítulo II. Las políticas públicas de vivienda en España

Pero estas viviendas protegidas vieron disminuir su número en estos años, debido al crecimiento de los precios de la vivienda, y los beneficios obtenidos por los promotores inmobiliarios en el mercado libre, en un contexto en el que las necesidades de vivienda siguen aumentando para las familias de renta baja, la gente mayor, las familias monoparentales, los jóvenes y los inmigrantes. Llegó incluso a crearse un Ministerio de Vivienda para dinamizar la intervención en el mercado, y atender a dichos sectores (Pareja y Sánchez 2012, p.15).

2. Plan de vivienda 2005-2008

En pleno auge inmobiliario, se aprobó ese plan con el objetivo de paliar la falta de vivienda protegida asequible para los ciudadanos con menores recursos.

Este Plan se proponía ampliar la oferta de vivienda protegida, fomentar el régimen de tenencia de la vivienda en alquiler, y prestar especial atención a los colectivos más desfavorecidos.

Durante el periodo de vigencia de este plan, que ha coincidido con los años finales del *boom* inmobiliario del periodo 1997-2007, se produjo una importante producción de vivienda libre. Paralelamente, se revalorizó la vivienda como inversión, creándose un importante *stock* de segunda residencia y de vivienda vacía que produjo un exceso de oferta en 2007 (Pérez Barrasa 2010, p.14).

Este Plan pretendía contribuir a un mayor equilibrio entre las formas de tenencia de la vivienda, fomentando el régimen de alquiler, para lo que se promovió la movilización del parque de viviendas desocupadas (Carbajo 2012, p.193).

El Plan de Apoyo a la Emancipación e Impulso del Alquiler, en vigor desde 2008, concedía subvenciones directas para sufragar una parte de la renta a los jóvenes, aplicando una deducción estatal por alquiler de la vivienda habitual, compatible con las deducciones autonómicas establecidas a este fin. Para discriminar positivamente la vivienda en alquiler frente al régimen en propiedad se eliminaba la desgravación en el IRPF por la adquisición de vivienda habitual (Pumar López 2011, p.31).

Se estableció además una colaboración del Plan Estatal con algunas Comunidades Autónomas para potenciar la vivienda protegida en alquiler; ya que estas últimas, habían fomentado la VPO en alquiler con opción de compra, fijándose ambas administraciones como objetivo fundamental, conseguir que del total de actuaciones relacionadas con la oferta protegida no menos del 40% fuese destinada al alquiler.

La apuesta de las Administraciones Públicas para el impulso de la vivienda de protección oficial (VPO) en ese momento, se justificaba por el proceso de ajuste de la economía española, con una disminución de la renta disponible de las familias y el endurecimiento de las condiciones financieras. Pero las limitaciones presupuestarias impuestas por el programa de consolidación fiscal de la economía española obligaron, posteriormente a la Administración Central a eliminar la Ayuda Estatal Directa a la Entrada para la adquisición de vivienda VPO.



De otro lado, el problema de la falta de rentabilidad de las viviendas de protección oficial para el promotor, se corrigió como consecuencia de la reducción en los costes de construcción.

Así mismo, se impulsó que el nuevo suelo edificable se destinara preferentemente a viviendas protegidas, favoreciendo la rehabilitación y la conservación del patrimonio histórico. Entre otras medidas, cabe destacar la limitación temporal de calificación protegida a la VPO y la creación de un registro de viviendas protegidas y de posibles demandantes.

Se pretendía con todo esto la transición hacia un tipo de mercado dual en el que, por una parte, estaría el mercado de viviendas libres y, por otra parte, el de Viviendas de Protección Oficial para los hogares con rentas más bajas (Leal 2005, p.77).

3. Plan estatal de vivienda y rehabilitación 2009-2012

Este Plan entra en vigor en un entorno de disminución de la demanda y la oferta de viviendas, consecuencia de la crisis económica existente en ese momento (Borgia y Delgado 2010, p.40).

El plan, como el anterior, potenciaba la rehabilitación de viviendas y el régimen de tenencia en alquiler, en línea con la necesidad de dar una salida al *stock* de viviendas libres vacías, creando nuevas tipologías de vivienda protegida para colectivos vulnerables, con prioridad para las familias con ingresos más bajos, mayores, jóvenes, mujeres víctimas de violencia de género, personas con discapacidad o familias monoparentales con hijos y las numerosas, así como otros colectivos en situación o riesgo de exclusión social (Pérez Barrasa 2010, p.14).

Pretendía aumentar el parque en alquiler, dedicando el 40% de las nuevas promociones de VPO al alquiler, mayores recursos destinados a la rehabilitación de viviendas, y la conversión de viviendas vacías en viviendas de alquiler mediante un sistema de subvenciones. Las ayudas se fijaban por tramos en función de los ingresos de los solicitantes, beneficiando a quienes tenían menos rentas (Carbajo 2012, p.196).

Una de las medidas más relevantes para fomentar el alquiler privado se orientaba tanto al inquilino como al propietario. Desde la perspectiva de la demanda, se encuentra la renta de emancipación y la vuelta de la desgravación por alquiler de la vivienda habitual en el impuesto sobre la renta a nivel general (Pareja y Sánchez 2012, p.20).

Las transferencias de capital asignadas a los programas de vivienda se distribuyen mediante (Pérez Barrasa 2010, p.18):

1. Ayuda estatal directa a la entrada para adquisición de viviendas consiste en el abono de una cantidad de dinero destinada a facilitar el pago a los adquirentes de vivienda protegida en el caso de primer acceso a la vivienda en propiedad.

Capítulo II. Las políticas públicas de vivienda en España

2. Subsidiación de intereses, con la que se consigue disminuir el coste financiero derivado del acceso a la vivienda de protección oficial, como diferencia entre lo que recibe la entidad de crédito que financia la construcción o la compra de la vivienda y lo que paga el adquirente de la misma en los préstamos concedidos.
3. Ayuda de Renta básica de emancipación con el objetivo de fomentar el mercado de arrendamientos a los jóvenes, facilitando una más temprana emancipación y la movilidad laboral.

Las transferencias de capital a las Comunidades Autónomas son una actuación del Estado para la promoción y rehabilitación de viviendas que se canaliza a través de subvenciones que a su vez se destinarán a fomentar la promoción de viviendas, tanto para la compra como para el alquiler, y a financiar las distintas actuaciones protegidas de los programas de las áreas de rehabilitación, suelo, alquiler etc., así como para rehabilitar el patrimonio residencial transferido.

En cualquier caso la financiación estatal de los Planes de Vivienda, se materializaba en el programa de Promoción, administración y ayudas para rehabilitación y acceso a la vivienda, donde prácticamente se concentraba todo el gasto de la política en vivienda; siendo el objetivo principal de estos Planes Estatales facilitar el acceso de los ciudadanos a una vivienda asequible, mediante ayudas estatales directas para la compra o alquiler de viviendas.

Las Comunidades Autónomas se han ocupado de esta materia desarrollando sus propias políticas de vivienda, completando la actuación del Estado, que aportaba los fondos económicos; empleando beneficios fiscales que también complementaban los del Estado; o incluso creando nuevas figuras como la deducción por adquisición de vivienda habitual (Carbajo 2012, p.197).

Por su parte, y en lo que se refiere a las Entidades locales, el Plan estatal de vivienda les permitía financiar actuaciones protegidas en Áreas de urbanización prioritaria de suelo; áreas de rehabilitación integral; áreas de renovación urbana; ayudas para la erradicación del chabolismo; y promoción de alojamientos para colectivos especialmente vulnerables u otros colectivos específicos en suelo de titularidad municipal.

El cambio de Gobierno que tuvo lugar en el año 2011 y la persistencia de la crisis económica en España modificaron las medidas implementadas en vivienda hasta ese momento. Entre otras, las intervenciones consistieron en introducir nuevos incentivos fiscales a la compra de vivienda (con efectos retroactivos para el año 2011); el mantenimiento del IVA reducido (4%) para todas las transacciones; la eliminación de las ayudas directas para los inquilinos con posibilidad de transformarlas en ayudas a la movilidad; la supresión de la Sociedad Pública de Alquiler y el aumento de la flexibilidad de contratos en el alquiler con un acompañamiento de medidas para la rapidez en los desahucios, estos ajustes se han realizado centrando la prioridad en las ayudas al alquiler y la rehabilitación de inmuebles (Pareja y Sánchez 2012, p.17).

4. Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación 2013-2016

Este plan del Ministerio de Fomento, se inspiraba en tres principios básicos: la cohesión social y territorial, la competitividad económica y la sostenibilidad (Ministerio de Fomento 2015).

El impulso a la rehabilitación y el fomento del alquiler constituía la máxima prioridad, reorientando y ajustando las ayudas en materia de vivienda a estas.

Este Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación 2013-2016, tenía como objetivo, facilitar el acceso a la vivienda a los sectores de población con menos recursos y apoyar el alquiler como vía para el acceso a la vivienda; dentro de un marco de cooperación y corresponsabilidad de las diferentes Administraciones Públicas y los agentes privados, en un contexto de escasez presupuestaria (Giacomini 2014, p. 21).

Hay que considerar que la crisis económica generó un importante stock de vivienda nueva sin vender, y al mismo tiempo una dificultad creciente de accesos general a la vivienda, con mayor incidencia para sectores en dificultades económicas, en un entorno de precariedad del mercado de trabajo y dificultad para la obtención de préstamos hipotecarios.

Los convenios entre el Ministerio de Fomento y las Comunidades Autónomas determinaban la previsión de cantidades económicas dedicadas a política de vivienda, los compromisos de gestión, los mecanismos de seguimiento y control, y la estimación del número de actuaciones a financiar, con especial atención a las cofinanciadas por ambas administraciones.

Se incentivaba la participación de la iniciativa privada mediante entidades colaboradoras, a través de distintos tipos de convenio y contrato, sobre todo en lo relacionado con rehabilitación y construcción de viviendas para el alquiler (Giacomini 2014, p. 22):

Además, también promovía la rehabilitación de edificios y la regeneración y renovación urbanas, así como la eficiencia energética de edificios y ciudades.

Todas estas medidas se concretaban en siete programas adicionales:

- Programa de subsidiación de préstamos convenidos, destinados a la cuota de los préstamos hipotecarios.
- Programa de ayuda al alquiler, cuyo objetivo era facilitar el acceso y la permanencia a la vivienda en régimen de alquiler a aquellos que tengan dificultades económicas.
- Programa de fomento del parque público de vivienda en alquiler, para crear un parque público de vivienda protegida de alquiler sobre suelos o edificios de titularidad pública.

Capítulo II. Las políticas públicas de vivienda en España

- Programa de fomento de la rehabilitación edificatoria: orientado al impulso de intervenciones, en edificios e instalaciones, que mejoren su estado de conservación, garanticen la accesibilidad y mejoren la eficiencia energética.
- Programa de fomento de la regeneración y renovación urbana: financian la realización conjunta de obras de rehabilitación en edificios y viviendas, de urbanización o reurbanización del espacio público o de edificación en sustitución de edificios demolidos.
- Programa de implantación del informe de evaluación de Edificios: que incluía el análisis de las condiciones de accesibilidad, eficiencia energética y estado de conservación del edificio.
- Programa de fomento de ciudades sostenibles y competitivas: para la financiación de la ejecución de proyectos de mejora de barrios, centros y cascos históricos, la sustitución de infraviviendas, eco-barrios y zonas turísticas.

Pero los resultados de este Plan Estatal no han sido muy destacados, ya que en mayo de 2015, tan solo se había suscrito 109 convenios en todo el territorio nacional en aplicación del citado plan, que suponen la rehabilitación de 9.271 viviendas, la renovación de 1.609 y la construcción de 113 viviendas en régimen de alquiler, cifras por debajo de sus expectativas (Unión General de Trabajadores, 2015).

1.4 La actividad de fomento y la vivienda

La intervención pública se puede producir intentando incentivar determinadas conductas privadas, tal y como sucede con la política fiscal que está esencialmente en manos estatales.

La otra manera tradicional de fomentar determinadas conductas privadas en torno a la vivienda en España ha sido la llamada vivienda protegida. La actividad de fomento en el ámbito de la vivienda protegida se realiza mediante préstamos calificados y otorgamiento de ayudas económicas directas, que comprenden tanto la subsidiación del crédito como las propias subvenciones al promotor o a los adquirentes de estas viviendas, incorporando a estos planes subvenciones a la rehabilitación con objeto de favorecer la incorporación al mercado del parque residencial existente y la conservación del patrimonio histórico. En esta actividad de fomento toman parte tanto las Comunidades Autónomas como el Estado, a pesar de éste no tenga competencia alguna en la materia vivienda (Ponce 2004, p.9).

Esta intervención se basa en el principio de subsidiariedad, por el cual el sector público aporta viviendas en alquiler para las clases sociales cuyos recursos económicos les impide acceder a viviendas ofrecidas en el mercado.

Esta actividad tiene reflejo en medidas presupuestarias, que se agrupan en dos tipos: ayudas directas y ayudas indirectas privado (Vinuesa Angulo 2013, p.82).

- Las ayudas directas aparecen en los sucesivos *Planes de Vivienda* y se materializan en subvenciones personales a fondo perdido, subsidios de tipo de interés y acceso a préstamos cualificados.
- Las ayudas indirectas son las derivadas del tratamiento fiscal de la vivienda habitual en el sistema impositivo español y, en particular, en el impuesto sobre la renta.

Todas estas intervenciones presupuestarias del sector público tienen dos efectos: en primer lugar provocan una reducción del coste efectivo de la compra de una vivienda y en segundo lugar tienen un coste en términos presupuestarios. El cálculo del subsidio efectivo incluye el subsidio implícito en los precios máximos de la vivienda de protección oficial más el subsidio del tipo de interés, las ayudas a fondo perdido y la deducción por adquisición de vivienda habitual (amortización e intereses) menos los pagos por el impuesto sobre bienes inmuebles, que dependerán del nivel de renta del beneficiario (García Montalvo 2004, p.13).

Pero existe otra diferenciación en las ayudas públicas, se dice que la acción política se puede basar en ayudas “a la piedra” o mediante ayudas “a las personas”. En el primer caso el objetivo es favorecer la construcción de viviendas. En un principio la política de vivienda tenía como principal problema la falta de capacidad para construir todas las viviendas necesarias, y había que hacer un gran esfuerzo para fomentar la aparición y el crecimiento de un tejido empresarial dedicado a la promoción y construcción residencial. Esta es una intervención necesaria cuando la promoción y construcción de cierto tipo de viviendas no es suficientemente rentable para interesar a la iniciativa privada, marcándose como objetivo que aumente la oferta.

Por otra parte, las ayudas “a las personas” que pueden ser complementarias con las anteriores, tienen como objetivo aumentar la capacidad de renta de los hogares para que puedan acceder a una vivienda y resolver así sus necesidades de alojamiento. En este caso se favorece la demanda, y en el funcionamiento del mercado el efecto de ambos tipos de ayudas interactúan entre sí. Las ayudas a la persona se centran en gran medida en la rehabilitación de viviendas y barrios (Rodríguez Alonso 2010, p.134).

Un ejemplo de ello era la Renta Básica de Emancipación, consistente en una serie de ayudas directas aportadas por el Estado, con el fin de facilitar a los jóvenes el acceso a una vivienda digna de alquiler, y a la vez fomentar la movilidad laboral y una más temprana emancipación. Actualmente, no se conceden nuevas ayudas, ya que se derogó el año 2012, estando centrada durante la vigencia del mismo en aquellos jóvenes con suficiente solvencia económica, no pudiendo alcanzar a aquellos con ingresos reducidos.

Asimismo, existen numerosas actuaciones que no son propiamente políticas de vivienda pero que sin embargo tienen importantes impactos en el acceso a la vivienda y la calidad de esta: el transporte público, zonas verdes, urbanismo, regulación de usos del espacio, etc (Idoate 2009, p.68).

Capítulo II. Las políticas públicas de vivienda en España

1.4.1 Las ayudas indirectas en el sistema impositivo: Las desgravaciones.

Una de las herramientas empleadas por las políticas públicas de vivienda es la política tributaria, que incluye ayudas indirectas a promotores y familias, dentro de las cuales encontraríamos las desgravaciones fiscales o los subsidios hipotecarios (Pareja y Sánchez 2012, p.21).

Las ayudas indirectas a la vivienda, se sitúan dentro de lo que se define como beneficios fiscales, esto es, disposiciones especiales en las leyes de cada impuesto, que ocasionan pérdidas de recaudación para el gobierno con el fin de favorecer un comportamiento determinado por parte de los contribuyentes o de subvencionar a determinados grupos de contribuyentes o actividades.

Se articulan mediante exenciones, reducciones en las bases imponibles o liquidables, tipos impositivos reducidos, bonificaciones y deducciones en las cuotas íntegras, líquidas o diferenciales de los diversos tributos.

Sin embargo, las ayudas fiscales suelen ser más generalistas, aplicándose a toda la población en el mismo momento en que invierten en vivienda, sin tener en cuenta sus niveles de ingresos. La falta de progresividad de esta medida es una de las razones por las que estos instrumentos acabaron eliminándose, ya que además de inducir a la elevación de los precios de la vivienda, potencian el régimen de propiedad frente al alquiler y generan una sobreinversión inmobiliaria en detrimento de otras opciones inversoras más productivas para la economía (Pareja y Sánchez 2012, p.21).

1.4.1.1 Las desgravaciones por adquisición de vivienda

El tratamiento fiscal de la vivienda ha tratado de diferenciar la vivienda habitual en régimen de propiedad, tradicionalmente objeto de ayudas directas e incentivos fiscales destinados a mejorar las condiciones de acceso a la misma por parte de los contribuyentes, frente a las segundas y sucesivas viviendas.

En el caso de las desgravaciones o deducciones fiscales, pueden definirse como subvenciones otorgadas a través del sistema fiscal de la Administración Central del Estado, mediante la figura de las deducciones en la liquidación anual del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, con la intención de conseguir determinados objetivos sociales o económicos, como el acceso a la vivienda (Carbajo 2012, p.171).

Las desgravaciones son recursos para todas aquellas intervenciones de organismos públicos destinadas a reducir el coste que la vivienda representa para los hogares (Pérez Barrasa 2010, p.31). Las desgravaciones se formulan a través de deducciones. La deducción afecta a la cuota y tiene un tramo, en defecto de regulación expresa, que correspondía un 10,05% al Estado y el 4,95% a la Comunidad Autónoma (Rosinach 2009, p.70).

El máximo importe deducible, están compuesto por los conceptos deducibles correspondientes al préstamo hipotecario que financia la adquisición de la vivienda habitual: amortización, intereses, gastos y cobertura de riesgos.

Se entendía como vivienda habitual a efectos de deducción, la residencia continuada por el sujeto pasivo durante un plazo de tres años, salvo que el incumplimiento de este requisito estuviese justificado según unas causas establecida por la Ley (Rosinach 2009, p.64). De esta forma, se favorecía con ayudas fiscales generalistas potenciar el mercado y garantizar el derecho de todos los ciudadanos a disfrutar de una vivienda digna y adecuada, tanto en régimen de propiedad como de alquiler.

Ejemplo de estas ayudas fiscales las encontramos en los gravámenes de los tres niveles de la Administración. Para el Estado, los principales instrumentos utilizados son desgravaciones en el IRPF y la aplicación de un IVA reducido; en las Comunidades Autónomas las deducciones a la vivienda para la adquisición y la rehabilitación; y en los ayuntamientos, desgravaciones del IBI en las viviendas de protección oficial (Castaño 2012, p.9).

El fomento de la adquisición de la propiedad inmobiliaria se ve así determinado por estas desgravaciones fiscales, desde la entrada en vigor del IRPF en 1979, que ha incentivado fiscalmente el acceso a la propiedad privada, bonificando el gasto en la compra de vivienda habitual en un 15% de su valor de compra (Idoate 2008, p.69).

Desde el principio, por tanto, han sido las deducciones con los beneficios fiscales más importantes y con mayor interés económico y social en España, aunque se han visto sometidas a sucesivas reformas (Pareja y Sánchez 2012, p.23).

Así por ejemplo, la reforma de la Ley 48/1985, de Reforma parcial del IRPF, aumentó los beneficios fiscales a la vivienda durante entre los años 1985 y 1990, en los que se podían desgravar la compra de la vivienda habitual, y la compra de nuevas viviendas para segundas residencias, y cuyo objetivo era la reactivación económica, incrementándose consecuentemente el parque de viviendas secundarias entre los censos de 1981 y 1991 (García Montalvo 2004, p. 12).

La siguiente reforma aparecía con la Ley 40/1998, de Reforma del IRPF, por la que sólo las viviendas secundarias generaban un rendimiento que se computaba en el IRPF, lo que beneficiaba a las deducciones de los tramos de renta más altos (Borgia 2009, p.41).

A partir de 1999 se fijó un límite independiente de la renta, materializándose en un cambio en los límites de deducción, pasando de un límite porcentual del 30% de la base imponible, a una cuantía fija de 9.015 euros, y cuyo objetivo era frenar en parte la regresividad de este incentivo. Las modificaciones introducidas hicieron que la participación de las rentas inferiores a 21.000 euros en la deducción por vivienda aumentaran del 57,1% de 1998 hasta el 65,9% de 1999 (García Montalvo 2004, p. 12).

Capítulo II. Las políticas públicas de vivienda en España

Posteriormente, con la Ley 35/2006, los contribuyentes podían practicarse una deducción por inversión en vivienda habitual del 15% de las cantidades satisfechas en la financiación de la adquisición o rehabilitación de la vivienda que constituyese o fuese a constituir la residencia habitual del contribuyente.

Pero esta deducción nunca ha tenido en consideración la capacidad económica del sujeto pasivo (Borgia 2009, p.41), al practicarse sobre un porcentaje fijo, aplicable a todos los adquirentes de vivienda, independientemente de sus ingresos y circunstancias familiares.

Finalmente, la deducción se eliminó para aquellas viviendas adquiridas a partir del uno de enero de 2013.

1.4.1.2 Las desgravaciones por alquiler

En cuanto al alquiler, hasta 1992 no existió para el mismo ningún tipo de deducción fiscal. En la reforma del IRPF de ese año (Idoate 2008, p.70) fue cuando el alquiler comenzó a tener deducción fiscal, pero con restricciones. Se exigía que las cantidades pagadas por alquiler fuesen superiores al 10% de las rentas netas del sujeto pasivo, con lo cual quedaban excluidos casi en su totalidad los inquilinos sujetos a la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1964, todas las rentas antiguas, a la vez existía un tope de la deducción del 15% del alquiler anual pagado, con un máximo 450 euros al año.

Esta desgravación permaneció hasta 1998, recuperándose en el año 2008, hasta su reciente eliminación definitiva. Durante su vigencia se limitaba la deducción para el alquiler a los contribuyentes que no superasen unos ingresos de 24.020 euros, muy diferente a la desgravación por compra que podían beneficiarse de la deducción independientemente de su nivel de renta y con unos porcentajes mayores (Pareja y Sánchez 2012, p.23).

Los sucesivos planes de vivienda de 2005-2008 y 2008-2012 ponían como eje central a la vivienda protegida y al alquiler, manteniéndose el 50% de bonificación de los rendimientos de los alquileres para los propietarios e incluso del 100% si el arrendatario es menor de 30 años y la arrienda para hacer de ella su vivienda habitual. Alguna vez ha habido deducción estatal para el arrendatario, aunque las deducciones autonómica son un hecho para estos últimos; oscilando entre un 15 y un 5% de lo pagado anualmente con un límite de unos 500 euros y una base imponible del arrendatario mínima y máxima a efectos de IRPF. Hay alguna restricción de edad, ya que está destinado para menores de 35 y mayores de 65; o restricción personal (ser viudo, parado en más de 183 días en el año....). No aparecen, sin embargo, restricciones de nivel familiar para bonificar cuando hay cargas familiares (De Diego 2013, p.33).

1.4.1.3 Las ayudas directas: Préstamos subvencionados y ayudas

Los Planes de Vivienda determinan las condiciones que deben cumplir los individuos para poder ser beneficiarios de cada una de las medidas (préstamos cualificados, subsidio del tipo de interés y subvenciones), la superficie máxima de la vivienda, la cuantía máxima del préstamo, subsidio o subvención, el precio máximo de venta, los ingresos familiares para acceder a alguna actuación protegida, garantías de financiación crediticia y tope máximo de financiación, y subsidios y subvenciones. Estas condiciones pueden variar en función de que la vivienda sea de régimen especial o general, sea de nueva construcción o ya construida o se trate de la primera vivienda de sus beneficiarios (García Montalvo 2004, p.11).

El Estado, proporciona ayudas directas a los promotores y constructores de vivienda protegida en forma de créditos subsidiados. Los constructores de viviendas protegidas pueden financiar parte del proyecto, hasta un 80% en algunos casos, a tipos de interés reducidos e incluso con periodos de carencia, y en ocasiones, la administración impone al constructor la edificación de un porcentaje de Vivienda de Protección Oficial como condición para permitir la edificación de vivienda libre (Iglesias Fernández 2008, p. 21).

Por el lado de los compradores de vivienda, pueden recibir tanto subsidios al préstamo hipotecario, en el que la administración paga una parte de los intereses, como ayudas para pagar la cuota de entrada de la hipoteca, ya que la mayoría de las ayudas pueden recibir algunas cantidades adicionales, según circunstancias específicas, consistentes en cantidades muy reducidas en relación con el coste del aspecto a ayudar: precio de la vivienda, gastos de escrituras, registros, etc (Idoate 2008, p.73).

En el marco del Plan estatal de vivienda y rehabilitación, las entidades de crédito tienen la condición de entidades colaboradoras, teniendo unas rigurosas condiciones de los préstamos convenidos, con un reducido diferencial de 65 puntos básicos sobre el Euribor a doce meses publicado por el Banco de España en el Boletín Oficial del Estado el mes anterior al de la fecha de formalización del préstamo y sin comisiones bancarias, salvo por amortización anticipada.

Las dificultades financieras, derivadas de la situación económica motivaron que en 2009 se revisaran y modificaran los tipos de interés efectivos anuales vigentes para los préstamos cualificados concedidos en el marco de los Programas, que posteriormente se ha ido renovando, pasando a tener una horquilla entre 25 y 125 puntos básicos, con la intención de estimular la concesión de préstamos convenidos para paliar el deterioro de los mercados de crédito, consecuencia de la crisis económica (García Álvarez 2010, p.337).

Las viviendas protegidas son construidas mediante un sistema mixto que combina capital público, ventajas proporcionadas por los poderes públicos, por ejemplo, la cesión de suelo, o la venta de suelo público a un precio inferior al de mercado; y el capital privado.

Capítulo II. Las políticas públicas de vivienda en España

Conviene recordar, que desde la demanda, se establecieron transferencias en especie, concretamente subsidios o subvenciones directas concedidas a las familias de rentas bajas para financiar la compra o el alquiler de una vivienda ofrecidas por el mercado privado, materializadas en una especie de “vale-cupón” de libre disposición, condicionadas al acceso a la vivienda y a unos requisitos impuestos en el programa. Esta medida favorece una mayor integración social, pero provoca aumentos de los precios (Pareja y Sánchez 2012, p.6).

A lo largo de los últimos años, se ha podido constatar el efecto real de las subvenciones en la economía y la sociedad. En algunos casos, estas subvenciones pueden provocar efectos secundarios en colectivos con rentas bajas, como consecuencia de afectar a un mercado de oferta inelástica, lo que acaba provocando un efecto inflacionista. Incluso se cuantifica este efecto, concluyendo que los precios de la vivienda suben el equivalente al 80% de la cantidad del subsidio, produciendo además que los inquilinos que no reciben subsidio vean aumentado el coste de su alquiler (Fack 2006, p. 766).

Merece prestar atención a las medidas propuestas para fomentar el alquiler en el nuevo Plan Estatal de Viviendas 2018-2021 (Martínez Toledano 2017, p. 3). Entre estas destacan por su cuantía y promoción:

- Ayudas de hasta 10.800 euros (con un límite del 20% del precio de adquisición del inmueble) para la compra de vivienda habitual a menores de 35 años, con ingresos anuales inferiores a 22.365 euros.
- Ayudas al alquiler para los colectivos más desfavorecidos (con un máximo de 900 euros de renta mensual), así como incentivos a los menores de 35 años para cubrir hasta un 50% del alquiler mensual.
- Las personas en situación de desahucio recibirán hasta 400 euros al mes para pagar un alquiler y que habiten en viviendas desocupadas cedidas por el Sareb y entidades financieras.

Otra forma de subvención, como la deducción por pago de intereses en los préstamos hipotecarios dedicados a la compra de vivienda, también acaba beneficiando a familias de rentas altas que acceden a la propiedad de viviendas, consolidando a este tipo de tenencia frente al alquiler (Hilber 2014, p. 622).

1.4.1.4 Ayudas al alquiler: Las Agencias Públicas de Alquiler

Uno de los principales problemas de los propietarios de viviendas puestas al alquiler es la atomización del sector, donde la mayoría de los arrendadores son particulares que gestionan sus propios alquileres. Esta falta de profesionalidad provoca complicaciones a la hora de resolver cuestiones conflictivas como los casos de morosidad de los inquilinos y en las dificultades para poner en el mercado el importante número de vivienda vacías que existen (Pareja y Sánchez 2012, p.19).

Siendo conscientes de esta situación, los poderes públicos, durante los años 2007, 2008 y 2009, tomaron una serie de medidas que directa o indirectamente buscaban fomentar el alquiler privado (Idoate 2008, p.72). Por un lado estaban las ayudas directas al alquiler, como por ejemplo las “Ayudas a la emancipación de los jóvenes”, 210 euros mensuales concedidos a los jóvenes como ayuda para pagar el alquiler, con la finalidad de hacer disponibles viviendas en alquiler para los jóvenes; y las ayudas a los propietarios de viviendas vacías para reformarlas y alquilarlas.

Las Agencias Públicas se basan en la idea que muchos propietarios no alquilan sus pisos vacíos por la inseguridad en el pago de los alquileres y el temor a que los pisos sufran desperfectos, por lo que el sector público, el Estado y las Comunidades Autónomas, se convierten en intermediarias entre los arrendatarios y los inquilinos, para que sirvieran como un gestor de alquileres a cargo del erario público, que ofrece garantías a los propietarios que les motive a alquilar sus pisos vacíos.

Les garantiza la percepción del alquiler independientemente de la conducta del arrendatario, y la devolución de la vivienda en las mismas condiciones de origen al cabo de cinco años mediante un seguro, incluso puede prestar ayudas para la mejora de los pisos y trata de aligerar el proceso de desahucio del inquilino por impago empleando un seguro contra impagos; de esta forma los propietarios tienen una rentabilidad y mantenimiento de su inmuebles asegurados, junto a información y ayudas a la rehabilitación en forma de financiación a los propietarios, así como deducciones fiscales al alquiler (La Biblioteca del Ciudadano 2006, p.27).

Ejemplo de esto último, ocurrió en 2005, cuando se concedieron rebajas fiscales, reducciones del impuesto de sociedades y del IVA, a las llamadas Sociedades de Alquiler, de índole privada, para animar a las constructoras y promotoras inmobiliarias a crear sucursales dedicadas al alquiler.

Con todas estas ventajas se pretendía mejorar la seguridad jurídica entre inquilinos y propietarios, la calidad del parque de viviendas en alquiler y conseguir un mercado minorista con un cierto carácter profesional. La única contrapartida que se les exigía, era que pusieran el alquiler a un precio «razonable o asequible», pero sin fijar cual es éste, y sin establecer protección ninguna para el inquilino.

Sin embargo, estos esfuerzos no lograron los resultados deseados, dado que a veces se solapaban las distintas agencias de cada administración, de tal manera que incluso la Sociedad Pública de Alquiler estatal está a punto de desaparecer. Otro problema generado, era que los litigios más frecuentes se debían al impago o a la mala utilización del inmueble, que se llevaban a los juzgados, donde solían tardar como mínimo un año (Pareja y Sánchez 2012, p.19).

1.5 La actividad de prestación o servicio público y vivienda.

En este apartado hacemos referencia a la actividad en la que la Administración satisface directamente una necesidad pública mediante la prestación de un servicio a los administrados, en este caso la vivienda.

Capítulo II. Las políticas públicas de vivienda en España

El principal motivo de este tipo de política es la reducir la desigualdad social mediante el gasto público directo en vivienda, gracias a los efectos redistributivos que tiene el carácter progresivo de los recursos empleados en la promoción de viviendas protegidas en propiedad o alquiler, diseñadas en sucesivos planes de vivienda para aquellos hogares con menores recursos y jóvenes que están en edad de emanciparse (Borgia y Delgado 2010, p.38). Segmentos de población a los que se les exige, para acceder a las viviendas, una serie de requisitos de ingresos familiares y circunstancias personales.

La Administración puede intervenir directamente en el mercado de la vivienda, construyendo, adquiriendo o rehabilitando viviendas asequibles con precios de venta o alquiler inferiores a los de mercado. Actividad que le permite la facultad de ordenar e intervenir en todo el sector de producción y uso de la vivienda, en un ámbito material de la exclusiva competencia autonómica.

Esta intervención en el mercado de la vivienda se materializa a través de los presupuestos estatales, mediante la promoción pública de viviendas o viviendas sociales, denominadas Viviendas de Protección Oficial (VPO), construidas para posteriormente disponerlas en alquiler a precio reducido, o para venderlas a precios subvencionados a beneficiarios que cumplan determinados requisitos de rentas. Estas subvenciones pueden ir destinadas a la promoción pública o a la promoción privada, dependiendo del carácter público o privado del promotor de la obra (Giacomini 2014, p. 14).

Siendo los Planes Plurianuales los que desarrollan normas estatales en materia de acceso y financiación de la vivienda, para facilitar el acceso a la vivienda a quienes no pueden hacerlo en el mercado libre.

Pero hay dos características que diferencian la política de vivienda en este ámbito en España respecto a lo que ocurre en otros países. La primera es que la casi totalidad de las viviendas protegidas se venden a los adjudicatarios, no existiendo prácticamente vivienda protegida en alquiler (Palacios y Vinuesa 2010, p.105). La segunda es que, los planes de vivienda buscan, además, servir de apoyo al sector de la construcción en la economía española, que se convierte en elemento dinamizador tanto en los momentos de bonanza, como de crisis económica (Navarro Almón 2011, p.48).

Esta doble intencionalidad de los planes y políticas de vivienda, hace que estas sean muy sensibles y dependientes de las coyunturas económicas del sector de la construcción. En periodos de crecimiento económico, el aumento de los ingresos familiares impulsa el aumento de la demanda de la construcción de viviendas libres dejando aparte a la población de menor renta, acompañado de un crecimiento de los precios que influye en el precio de las viviendas de régimen protegido. En los periodos de crisis el Estado intenta rehacer la política, pero las clases sociales más desfavorecidas tendrán problemas para acceder a estas viviendas sociales protegidas al no poder optar a créditos hipotecarios necesarios para adquirirlas (Rodríguez Alonso 2010, p.151).

Este apartado se verá de forma más detallada cuando se hable de los factores que influyen en el precio y el parque de la vivienda en alquiler residencial.

1.6 El volumen del gasto público en vivienda. Comparativa por administraciones

El análisis de la política de vivienda en términos presupuestarios permite contemplar la disponibilidad de recursos iniciales y las prioridades en la asignación de los mismos.

Los tres niveles de gobierno del Estado tienen responsabilidades de actuación en materia de vivienda, que financian con diferentes ingresos públicos a través de sus respectivos presupuestos de gasto, siendo las Comunidades Autónomas las que tienen más peso presupuestario en la actualidad, como consecuencia del proceso de descentralización y de asunción de competencias en materia de vivienda y urbanismo a su favor.

También se puede ver la pérdida paulatina del peso que el total de esas partidas presupuestarias, estatales y autonómicas, representan sobre el PIB, donde se ha pasado de un 0,46% en el año 1997 a un 0,23% en el año 2014 (Observatorio Vasco de la Vivienda 2015, p.46)

Estos porcentajes ponen de manifiesto la disminución del inicio de viviendas protegidas en los períodos de auge inmobiliario en comparación con la vivienda libre y la pérdida de peso de la política de vivienda; y además, como las actuaciones de política de vivienda actúan de forma contracíclica, produciéndose menos vivienda protegida en los períodos en que el mercado presenta mayores problemas de accesibilidad a la vivienda para los ciudadanos.

1.6.1 Gasto presupuestario del Estado en política de vivienda

El Estado asigna los recursos públicos a través de los Presupuestos Generales del Estado. El área de protección y promoción social, es el instrumento de actuación pública para garantizar la cohesión y el bienestar social, incluye entre otras, la política de gasto “acceso a la vivienda y fomento de la edificación”.

Esta política emplea el fomento a la promoción privada a través de la concesión de incentivos a promotores y adquirentes de viviendas, en colaboración con otros entes públicos e instituciones financieras. La política de gasto del Estado ligada al ejercicio de sus competencias en materia de vivienda y suelo se puede cuantificar como:

- El gasto público directo del Estado, que puede medirse a través del seguimiento de la ejecución y liquidación del gasto presupuestario asignado a la política de “acceso a la vivienda y fomento de la edificación”.

Capítulo II. Las políticas públicas de vivienda en España

- El beneficio fiscal o coste recaudatorio debido a la existencia de tipos reducidos, deducciones, reducciones, bonificaciones y exenciones en los impuestos con el objetivo de potenciar el mercado de la vivienda en propiedad o en alquiler.

Actualmente, es el Ministerio de Fomento el encargado de ejecutar la política del Gobierno en materia de acceso a la vivienda y fomento de la edificación (Ministerio de Fomento, 2015)

Una de las partidas interesantes para nuestro objeto de estudio, eran las ayudas directas destinadas al apoyo económico para el pago del alquiler de la vivienda que constituye su domicilio habitual y permanente, con el objetivo de facilitar la emancipación de los jóvenes, que fueron reduciéndose en el tiempo hasta su definitiva eliminación a partir de 2012.

Entre el año 2009 y el 2016, el gasto público de vivienda se ha reducido en los Presupuestos Generales del Estado en más de un 50%. Las ayudas a la vivienda descendieron de 40,95 euros por persona en 2008 a 27,79 en 2012 (Eurostat 2013), mientras que la media en la Unión Europea fue de 134,65 euros en 2012 (Amnistía Internacional 2015, p. 35).

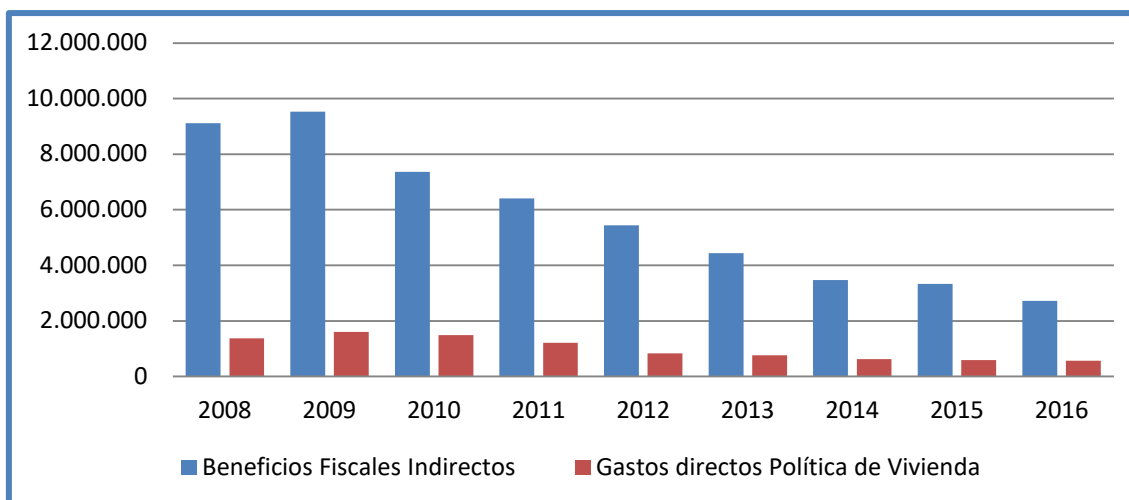
Respecto al gasto público indirecto del Estado, el mayor coste recaudatorio se produce en las deducciones por inversión en vivienda que estaban presentes en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas desde su implantación con diversas modalidades y límites. Estas desgravaciones se eliminaron para aquellas viviendas adquiridas con posterioridad al uno de enero de 2013, estando sólo en vigor para aquellas viviendas adquiridas en fechas anteriores.

Las desgravaciones fiscales por la compra de la vivienda suponen para el erario público un esfuerzo económico mucho mayor que el que se articula a través de los planes de vivienda en las ayudas a la vivienda protegida.

En el Gráfico II.4 se puede apreciar como el volumen de benéficos fiscales dedicados a la adquisición de vivienda, es mayor que los presupuestos dedicados a facilitar el acceso a la vivienda y el fomento de la edificación, a pesar de que desde 2009 ambos conceptos presentan una tendencia recaudatoria decreciente por la disminución de beneficios y gastos sociales en vivienda.

LOS FACTORES DETERMINANTES DE LA OFERTA Y EL PRECIO DE LA VIVIENDA: UNA VISIÓN DESDE EL TURISMO

Gráfico II.4. Comparación entre beneficios fiscales y ayudas directas 2008-2016, en miles de euros.



Fuente: Ministerio de Hacienda, Memoria de Beneficios Fiscales y datosmacro.com, elaboración propia.

Todas las intervenciones presupuestarias del sector público tienen dos efectos: en primer lugar provocan una reducción del coste efectivo de la compra de una vivienda y en segundo lugar tienen un coste presupuestario. En la siguiente tabla se presenta el coste recaudatorio para el Estado en los años 2002-2016 debido a la existencia de beneficios fiscales en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, en el Impuesto de Sociedades y en el Impuesto sobre el Valor Añadido.

Tabla II.1: Gasto Público Indirecto o Fiscal en Vivienda (millones de euros), de 2002 a 2016.

Años	Adquisición o rehabilitación vivienda habitual	Depósitos Cuentas ahorro vivienda	Deducción alquiler	Reducción obras mejora vivienda habitual	Exención ganancias patrimoniales reinversión vivienda habitual.	Total gastos fiscales
2002	4.431,00	268,40				4.699,40
2003	4.725,46	251,40				4.976,86
2004	5.014,60	238,70				5.253,30
2005	5.471,00	225,00				5.696,00
2006	6.102,90	207,70				6.310,60
2007	5.810,30	190,30				6.001,10
2008	5.952,50	188,40				6.140,90
2009	4.268,10		350,00		1.239,78	5.857,88
2010	4.415,40		350,00		954,56	5.719,96
2011	2.920,40		184,45	1.033,64	232,19	4.138,49
2012	2.523,86		153,42	50,95	208,08	2.728,23
2013	1.889,18		140,83	55,46	30,32	2.115,80
2014	1.785,43		168,38		258,01	2.211,82
2015	1.681,21		179,15		226,97	2.087,33
2016	1.241,51		124,80		185,83	1.552,14

Fuente: Memoria de la Administración Tributaria, elaboración propia.

Capítulo II. Las políticas públicas de vivienda en España

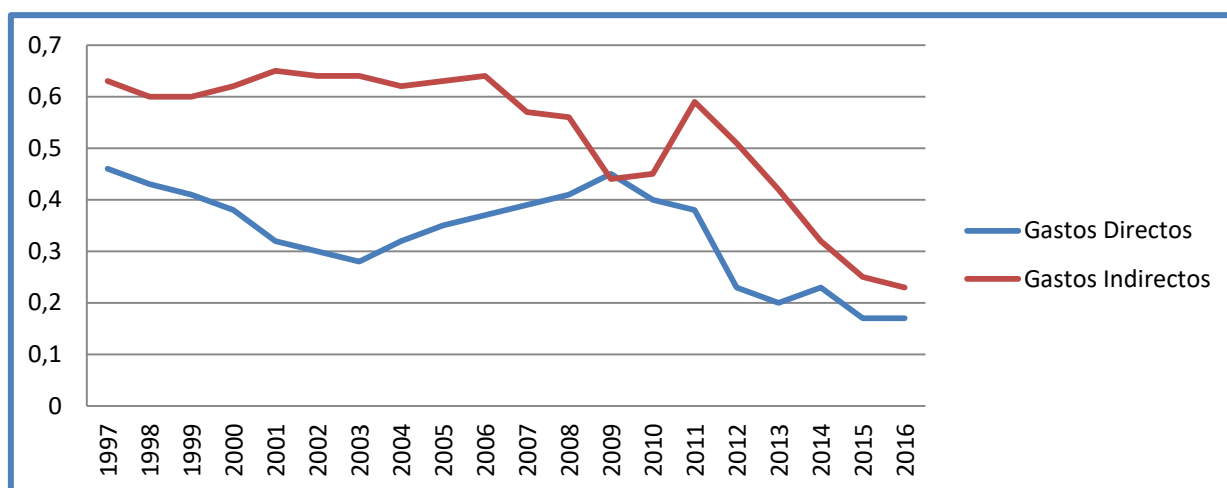
Estos tres impuestos configuran la mayor porción de recaudación tributaria del Estado; en derechos reconocidos están en torno al 86% del total recaudado por el Estado (87% en los años 2004 a 2007 y el 84% en 2008) y representan aproximadamente entre el 13 y el 14% del Producto Interior Bruto (Pérez Barrasa 2011, p.19).

El mayor coste recaudatorio asignado como gasto a la política de vivienda es el debido a las deducciones por inversión en vivienda habitual en el IRPF, desde un máximo de 6.102 millones de euros anuales presupuestado en 2006 a los 1.241 de 2016, seguido de la aplicación de tipos reducidos en el IVA por la adquisición de vivienda libre (7% u 8%) o de la vivienda protegida (4%). Este coste recaudatorio ha sido creciente en todos los años de la serie hasta el año 2009, cuando empiezan a limitarse los beneficiarios.

Estas ayudas a la vivienda suponen de media entre un 0,60% y un 0,62% del PIB, con una reducción progresiva del peso del gasto fiscal con respecto al PIB a partir del año 2007, como consecuencia de la disminución de actividad económica y el fin de las desgravaciones por adquisición de vivienda habitual.

En el gráfico II.5 se puede observar como el importe total del gasto público en vivienda respecto al PIB está próximo al 1% del Producto Interior Bruto (PIB), cifra que está por debajo de las existentes en otros países europeos. La partida principal la componen los gastos fiscales, con un cambio de tendencia a partir del año 2007, en que los gastos fiscales se reducen y se empiezan a igualar a los gastos directos, debido a los recortes presupuestarios y a la reducción de los trabajadores en activo.

Gráfico II.5: Gasto público en vivienda, 1997-2016, en porcentaje respecto al PIB



Fuente: Pareja Y Sánchez 2012 y Memoria de la Administración Tributaria y datosmacro.com, elaboración propia.

El coste de las intervenciones del sector público en el sector de la vivienda sobre el PIB se situaba en torno al 2% de media durante la primera mitad de los años 90 (García Montalvo 2009, p.14). En la misma se incluía el apoyo directo tanto del Estado como de Comunidades Autónomas y municipios, los gastos fiscales derivados

de las desgravaciones en el IRPF y la reducción del tipo del IVA. Esto situaba el gasto público en política de vivienda sobre el PIB muy por encima de otros países europeos. No obstante la tendencia de los últimos años es profundamente decreciente, viendo como desde 2010 se encontraba por debajo del 1% del PIB.

Esto lleva a evaluar estos incentivos fiscales en términos de eficacia y equidad. En el primer caso, se pretende saber si las reducciones fiscales efectivamente causan reducciones del coste de adquisición de las viviendas. Si la cantidad de viviendas es relativamente constante, debido al carácter inelástico de este mercado, la aparición de incentivos fiscales puede provocar que el aumento de la demanda provoque incrementos del precio; lo que beneficia a promotores y vendedores. Algo similar ocurriría con los intereses de los préstamos hipotecarios, donde los que se beneficiarían serían las entidades bancarias (Giacomini 2014, p. 15)

En términos de equidad horizontal, favoreciendo a aquellos que adquieren viviendas frente a los que optan por la vivienda en régimen de alquiler. Y en términos de equidad vertical, aquellos que gozan de mayores beneficios sociales, son los que realizan mayores gastos en vivienda gracias a disponer de mayores ingresos, de tal manera que los estímulos a la adquisición acaban generando efectos regresivos a favor de las rentas altas.

El hecho que se subvencione una vivienda de cualquier precio, provoca incentivos fiscales a la compra de la misma en lugar de pagar un alquiler, así como a tener en cuenta el ahorro fiscal que ello supone para poder acceder a un piso de mayor precio. Lo que a su vez facilita un constante incremento de los precios de los pisos y la desviación del beneficio fiscal, que iba dirigido a las familias, trasladándolo a la renta de los constructores e inversores.

Con la finalidad de evitar esta situación, se modificó con la Ley de Economía Sostenible en el año 2011, por la que se reducía el porcentaje deducible por inversión en vivienda habitual, teniendo en consideración la capacidad económica del sujeto pasivo. Esta desgravación ha sido eliminada para aquellos que compraron su vivienda a partir de 2013, manteniéndose para los que la adquirieron anteriormente.

Pero además, el beneficio fiscal aplicable a la adquisición de vivienda socava la neutralidad del impuesto discriminando el ahorro así invertido frente a otras formas de ahorro familiar, u otras formas de inversión económica (Carbajo 2012, p.189).

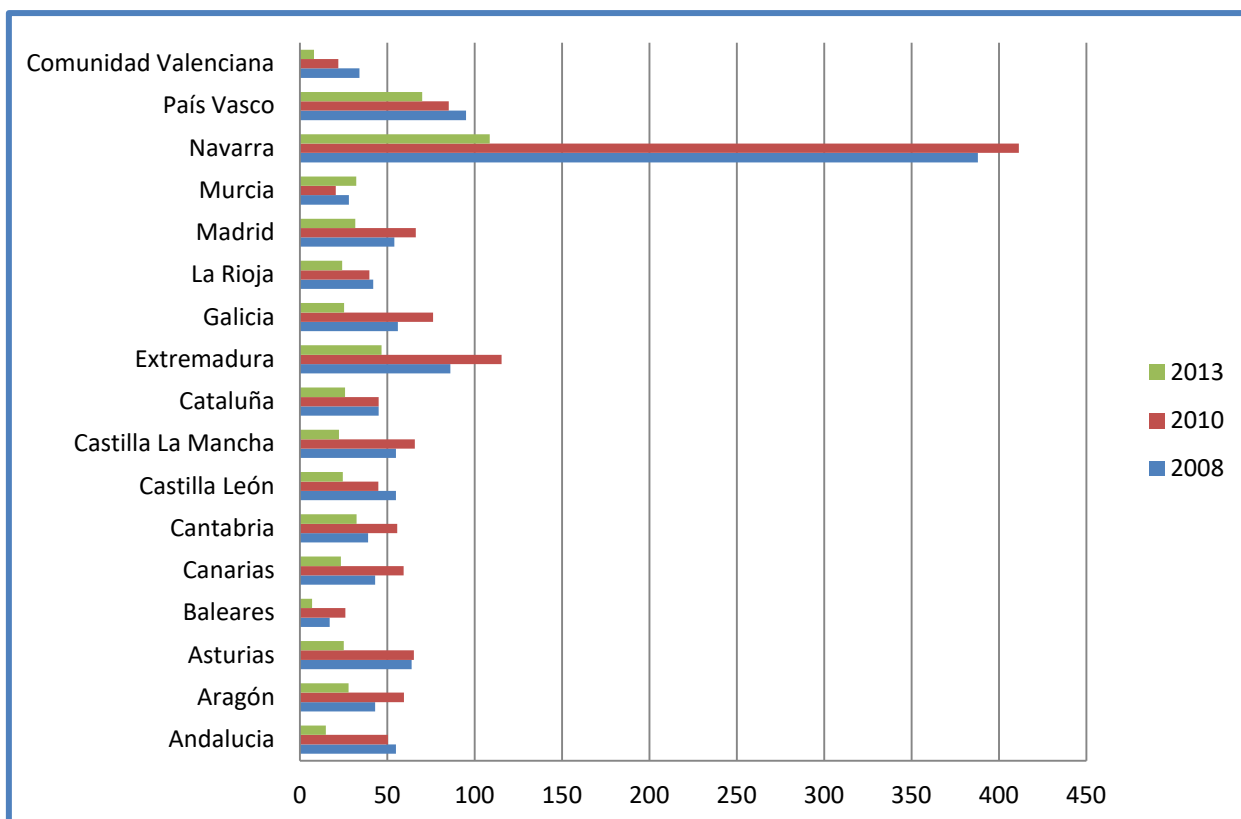
1.6.2. Gasto presupuestario de las Comunidades Autónomas en política de vivienda.

El gasto presupuestario por Comunidades Autónomas se centra en “acceso a la vivienda y fomento de la edificación”, programa que se compara para todas las Comunidades Autónomas respecto al peso porcentual que representa dicho gasto para cada habitante, durante el periodo 2008-2013, y que incluye el programa Promoción, administración, y ayudas para la rehabilitación y acceso a vivienda, que es donde se concentra el mayor gasto debido a la construcción y rehabilitación de vivienda.

Capítulo II. Las políticas públicas de vivienda en España

Destaca Navarra con un gasto de 201 euros por cada 1000 habitantes, siguiéndola País Vasco y Extremadura, manteniendo estas una mayor estabilidad en sus cifras durante los años de estudio. Por el contrario, la Comunidad Valenciana, Islas Baleares y Andalucía, son las que menos gasto destinan por habitante.

Gráfico II.6: Gasto en Acceso a la Vivienda y Fomento a la edificación por Comunidad Autónoma, euros per cápita de 2008 a 2013



Fuente: Pérez Barrasa y Giacometi, Presupuestos Generales del Estado e Instituto Nacional de Estadística y Datosmacro, elaboración propia.

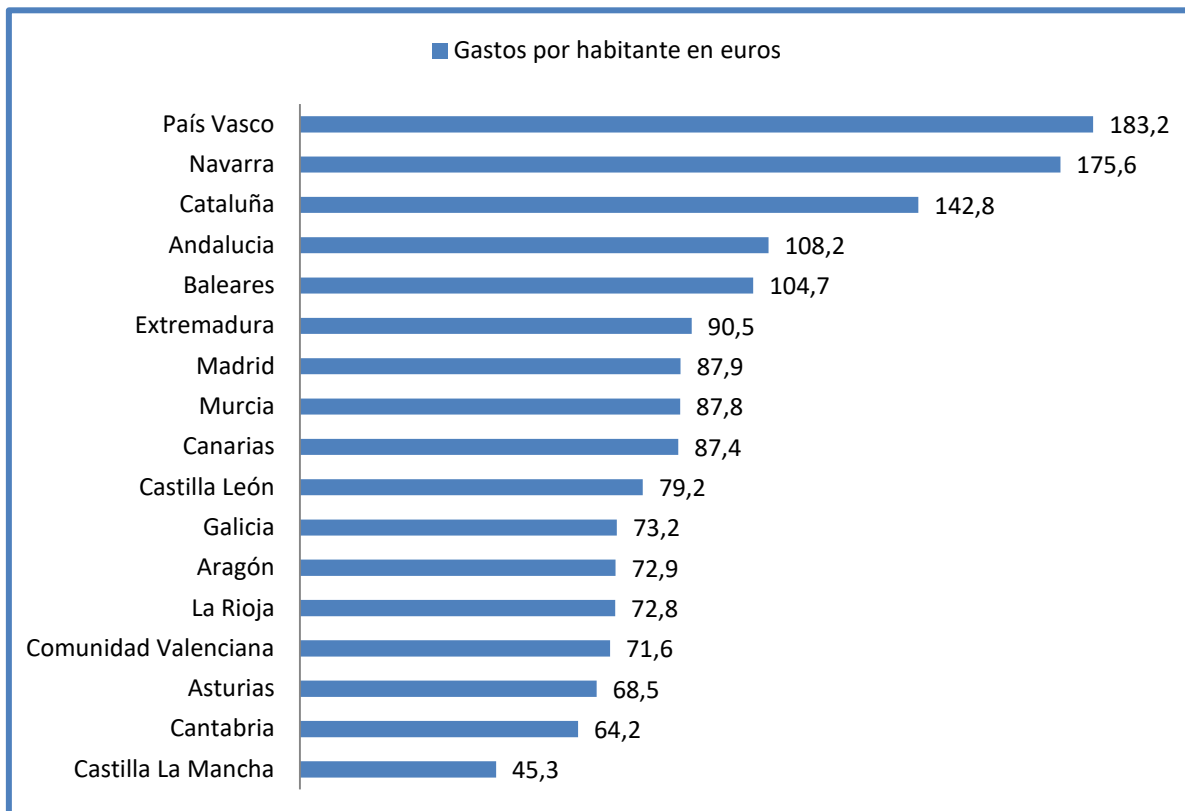
1.6.3 Gasto presupuestario de las corporaciones locales en política de vivienda.

Se recogen datos presupuestarios de todas las Diputaciones, Consejos y Cabildos, Comarcas y Áreas metropolitanas (Observatorio Vasco de la Vivienda 2015, p.13).

En él, se ofrece una comparativa del gasto de las Entidades Locales en las diferentes Comunidades Autónomas. El gasto correspondiente al total estatal se cifra en 100,1 euros por habitante, valor que únicamente es superado por cinco Comunidades. El gasto en vivienda y urbanismo más elevado corresponde al País Vasco (183 euros por habitante), seguido de la Comunidad Foral de Navarra (176 euros por habitante), y Cataluña (143 euros por habitante). En el extremo opuesto, las entidades

locales de Castilla La Mancha destinan únicamente 45 euros por habitante a la función vivienda y urbanismo.

Gráfico II.7: Gasto en vivienda y urbanismo por habitante de las entidades locales según Comunidades Autónomas en 2012.



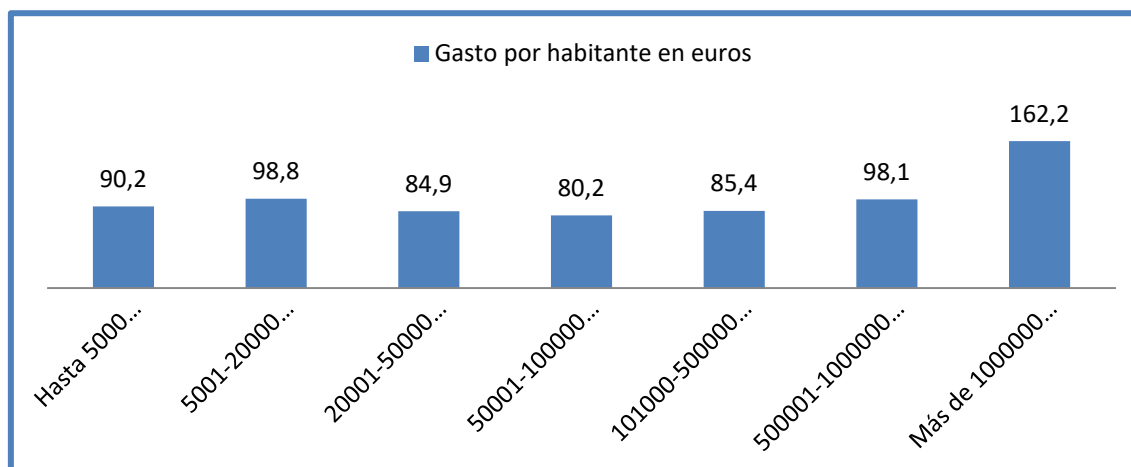
Fuente: Observatorio Vasco de la Vivienda, con datos de Liquidación de los Presupuestos de las entidades locales. Ministerio de Hacienda, elaboración propia.

El gasto en vivienda y urbanismo de los Ayuntamientos según el tamaño del municipio, permite comprobar un gasto muy superior en los municipios que superan el millón de habitantes (162 euros por habitante), en Madrid y Barcelona, mostrándose un gasto significativamente más elevado en Cataluña (143 euros por habitante) que en Madrid (88 euros por habitante). Concretamente, los grandes ayuntamientos de Cataluña destinan de forma conjunta 175 euros por habitante a la vivienda y el urbanismo, mientras que los madrileños emplean en los mismos términos 96 euros por habitante.

En el grupo de Ayuntamientos de entre 500.000 y un millón de habitantes están incluidas las ciudades de Valencia, Sevilla, Zaragoza y Málaga, con un gasto de 98 euros por habitante, valor próximo a la media observada para el global nacional. Mientras que como valores destacados se situaría el Ayuntamiento de Pamplona con 242 euros por habitante destinados a vivienda y urbanismo, y en sentido contrario Zaragoza con 52 euros por habitante (Observatorio Vasco de la Vivienda 2014, p.10).

Capítulo II. Las políticas públicas de vivienda en España

Gráfico II.8: Gasto en vivienda y urbanismo por habitante de los Ayuntamientos según tamaño de los municipios en 2012.



Fuente: Observatorio Vasco de la Vivienda 2014, con datos de Liquidación de los Presupuestos de las entidades locales; Ministerio de Hacienda. Elaboración propia.

1.6.4 Gasto público en vivienda en la Unión Europea.

Una visión de conjunto de la distribución del gasto social en los países de nuestro entorno europeo, permite ver como la Protección Social se convierte en la partida más importante del mismo en todos los países (18,27%), por delante de los Servicios Públicos Generales (6,31%) y de Sanidad (6,84%), Educación (5,54%) y Asuntos económicos (4,99%). Por el contrario, el gasto en Vivienda solo supone el 0,78% del gasto público total.

Tabla II.2: Gasto por funciones en algunos países de la Unión Europea en 2011 respecto al gasto público total.

	Servicio Público General	Asuntos económicos	Medio ambiente	Vivienda	Sanidad	Cultura y Educación	Protección Social	Defensa, orden público y seguridad
Austria	6,6	5,3	0,5	0,6	7,8	6,6	21,0	2,2
Bélgica	8,0	6,5	0,8	0,4	7,9	7,5	19,5	2,8
Bulgaria	3,9	4,2	0,7	1,2	4,6	4,3	12,9	3,8
Dinamarca	7,9	3,5	0,4	0,3	8,4	9,4	25,2	2,5
Estonia	3,2	4,6	-0,3	0,6	5,1	8,4	13,1	3,7
Finlandia	7,3	4,8	0,2	0,6	7,8	7,6	23,7	3,0
Francia	6,4	3,5	1,1	1,9	8,3	7,4	23,9	3,6
Alemania	6,2	3,5	0,7	0,6	7,0	5,1	19,6	2,7
Hungría	8,7	7,1	0,7	0,8	5,1	7,0	17,1	3,0
Irlanda	5,5	7,9	1,0	0,6	7,5	6,1	17,3	2,2
Italia	8,6	6,3	0,9	0,7	7,4	4,8	20,5	3,5
Luxemburgo	4,8	4,2	1,2	0,8	4,8	6,8	18,1	1,5
Holanda	5,6	5,4	1,7	0,6	8,5	7,5	17,2	3,5
Polonia	5,8	5,6	0,7	0,9	4,7	6,8	15,9	3,0
Portugal	8,4	4,0	0,5	0,6	6,8	7,4	18,1	3,3
Rumania	4,8	6,7	0,9	1,2	7,0	5,2	14,1	3,1
Eslovenia	6,3	5,8	0,8	0,7	6,9	8,4	18,9	2,9
Eslovaquia	5,9	3,7	1,0	1,0	5,9	5,1	11,9	3,4
España	5,7	5,3	0,9	0,6	6,3	6,2	16,9	3,3
Suecia	7,4	4,2	0,3	0,7	8,0	7,9	20,8	2,9
R. Unido	5,6	2,6	1,0	0,9	7,8	7,5	17,9	5,1
Media %	6,3	5,0	0,7	0,8	6,8	6,8	18,3	3,1

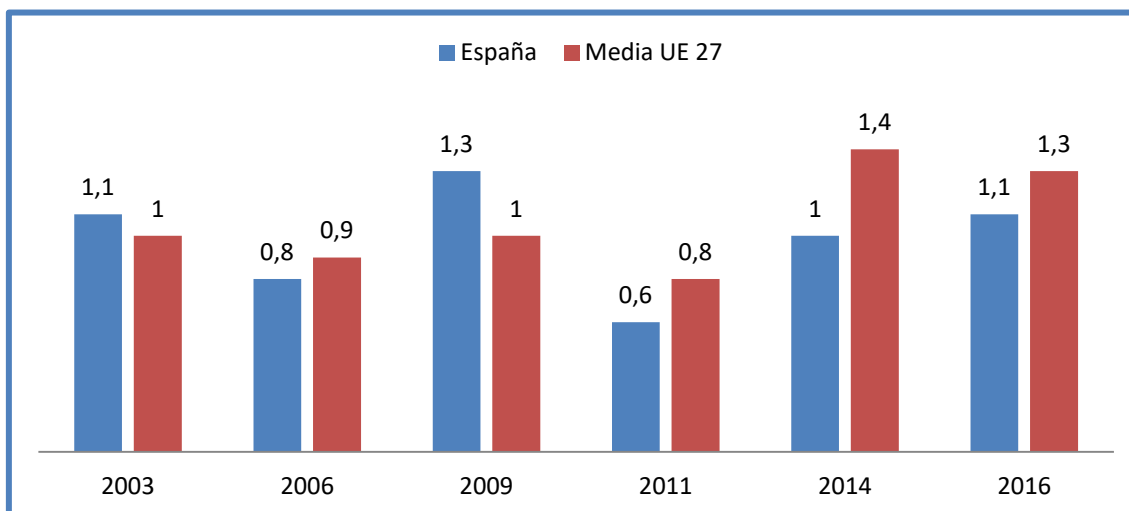
Fuente: Eurostat y Giacomini, elaboración propia.

Destacando en esta partida de gasto en vivienda países con un porcentaje más alto Francia (1,9%), Bulgaria y Rumania (1,2%), mientras que en dentro de los que menos gastos dedican a vivienda estarían Bélgica (0,4%) y Dinamarca (0,3%).

Respecto a nuestro país, este aparece en la parte baja de la tabla, con un 0,6%, teniendo sin embargo, una gran cantidad de gastos fiscales dirigidos a facilitar, tradicionalmente, la adquisición de vivienda habitual. El coste de esta política de apoyo a la compra de viviendas en España supuso un 2% del PIB durante los mismos años, siendo el más alto de todos los países de la Unión Europea.

En los últimos años la evolución del gasto en nuestro país se ha mantenido muy cercana a la evolución del resto de países, mejorando en el periodo 2003 a 2009, aunque la crisis económica y los recortes en gasto publico que se implantaron a partir de 2009, redujeron el gasto en vivienda en toda Europa, siguiendo estando nuestro país por debajo de la media de nuestros socios.

Gráfico II.9: Evolución del Gasto en Vivienda en España comparado con la UE27, (En porcentaje respecto al gasto público total), de 2003 a 2016



Fuente: Eurostat (<http://ec.europa.eu/eurostat/cache/infographs/cofog/>) y diario La Vanguardia 2015, elaboración propia.

Las distintas políticas públicas aplicadas acaban reflejadas en los gastos públicos dedicado a vivienda, que permiten ver como los modelos determinan los esfuerzos presupuestarios en vivienda. Como se aprecia en la tabla II.3, España se encontraba muy por debajo de la media europea en gasto social en vivienda. El aumento del gasto social por persona en 2007, no impidió que este fuera un 147% inferior al gasto social medio por persona de la Unión Europea-15; mientras que Reino Unido, Francia, Dinamarca o Alemania tienen un gasto por persona en vivienda por encima de la media Europea. En la tabla II.3 se compara empleando paridades del

Capítulo II. Las políticas públicas de vivienda en España

poder adquisitivo, magnitud que permite igualar el poder de compra de los distintos países.

Tabla II.3: Prestaciones sociales por persona en euros, en materia de vivienda. UE-17. Paridades del Poder Adquisitivo PPA. 2000 a 2012, con precios constantes de 2005.

	2000	2005	2007	2012
Media UE-17	91,9	106,1	109,6	110,5
Bélgica	8,0	19,9	43,1	74,3
Dinamarca	166,1	270,3	265,1	271,1
Alemania	71,9	175,9	187,5	183,0
Irlanda	79,2	53,4	60,5	180,9
Grecia	114,5	93,3	91,4	35,5
España	30,6	35,7	40,3	27,8
Francia	192,2	221,6	215,6	232,6
Italia	2,2	4,6	5,1	4,7
Luxemburgo	48,8	99,3	110,3	204,6
Países Bajos	94,5	104,9	127,0	124,8
Suecia	150,2	176,3	169,0	169,4
Reino Unido	326,8	438,5	366,4	463,5

Fuente: Borgia Sorrosal y Delgado Gil 2009 y Eurostat, elaboración propia.

La tabla II.3 muestra como los países mediterráneos iban aumentando sus prestaciones sociales por vivienda hasta 2007, recortando las distancias que les separaban del resto de estados de Europa occidental. Pero los ajustes en gasto público producidos en los últimos años a partir de esa fecha, ha hecho retroceder estos gastos, mientras que el resto de países los aumentaban ligeramente, lo que ha permitido que países como Alemania, Dinamarca y Francia, tengan un mayor gasto social por persona en vivienda.

CAPÍTULO III. FACTORES QUE INFLUYEN EN LA VIVIENDA EN ALQUILER. METODOLOGIA Y DETALLE

CAPÍTULO III. FACTORES QUE INFLUYEN EN LA VIVIENDA EN ALQUILER. METODOLOGIA Y DETALLE

Los datos obtenidos en los capítulos anteriores, permiten describir como es el parque de viviendas español, y como está evolucionando en los últimos años, determinando como estas consideraciones facilitan o empeoran el derecho de los ciudadanos y ciudadanas al disfrute a una vivienda digna.

El resumen de los datos proporcionados por los capítulos anteriores, permite afirmar que el parque de vivienda de nuestro país se caracteriza por un gran tamaño del parque de viviendas sobre la población del país, consecuencia de un fuerte peso porcentual de la vivienda secundaria y vacía; un claro protagonismo del régimen de tenencia en propiedad frente al alquiler y un proceso de encarecimiento del precio de la vivienda, tanto en régimen de alquiler como en propiedad, que hace más complicado el acceso a la vivienda a los hogares españoles.

Se he podido ver la incidencia de las políticas públicas en esta realidad, considerando la política de vivienda, una continuación de la política económica en la que el sector de la construcción junto al turismo sirve de palanca dinamizadora del conjunto de la economía, con una consideración menor de la primera como proveedora y facilitadora del acceso a la vivienda a toda la población.

En cualquier caso, cabe afirmar que actualmente existen dificultades para acceder a la vivienda en alquiler, y que estas dificultades se encuentran en precios más elevados y menor disponibilidad en el número de viviendas ofertadas en este régimen.

A partir de aquí, hay que averiguar cuáles son los factores que afectan a estas dos realidades, y en qué grado lo están haciendo.

Para ello, además de las fuentes bibliográficas existentes por una doctrina económica que se ha interesado en este tema, vamos a acudir a las siguientes herramientas metodológicas:

- Una derivada del método Delphi, en el que mediante encuentros de expertos, salgan las cuestiones que se presentan en el mercado de vivienda en alquiler residencial, describiendo los factores que están influyendo en su parque y precio en los últimos años, y que pueden dificultar el acceso de los inquilinos a los mismos.
- Una encuesta destinada a un público más amplio, en el que se encuentren incluidos profesionales de banca, profesores universitarios, jóvenes que acceden por primera vez a la vivienda, propietarios de viviendas en alquiler, profesionales de inmobiliarias, propietarios de viviendas, inquilinos, usuarios de viviendas de alquiler turístico vacacional, arquitectos, abogados urbanistas y empleados públicos relacionados con el urbanismo en administraciones locales. Encuesta en la que se planteara la opinión de los encuestados sobre la situación del sector actual,

los factores que influyen, obtenidos por las reuniones de los expertos, y la aplicación de determinadas medidas de políticas públicas.

Este enfoque metodológico pretende emplear perspectivas de análisis cuantitativos y cualitativos, de tal manera que se acudirá a enfoques cualitativos para exponer las principales variables de estudio posterior en la fase previa y exploratoria, mientras que posteriormente se acude a una metodología cuantitativa, más extensiva mediante encuesta y análisis estadístico de los datos obtenidos en esta.

Este esquema metodológico determina la estructura que sigue en la tesis a continuación, en la que en primer lugar hablaremos del método delphi y de las opiniones destacadas por los expertos consultados sobre la situación de la vivienda en alquiler residencial, los factores que influyen en los mismos, así como las medidas de política de vivienda que recomiendan.

Posteriormente hablaremos de cada uno de los factores enunciados, así como su realidad actual respecto al mercado de la vivienda, y para concluir se describirá la encuesta realizada y sus principales conclusiones.

1. Análisis metodológico deductivo de los factores determinantes: El método Delphi.

Toda tesis doctoral tiene la obligación, entre otras muchas cuestiones, de recoger buenas y reputadas fuentes de documentación bibliográfica, aportaciones doctrinales rigurosas y deducciones respaldadas por métodos empíricos fidedignos de obtención de datos y conclusiones.

En el caso objeto de estudio, se planteó optar por varios modelos, pero la ausencia de datos y estadísticas fiables de algunas variables referidas a la vivienda de alquiler, nos hizo desaconsejar acudir en exclusiva a determinados métodos econométricos de indiscutible solvencia, pero que resultaban difíciles de aprovechar en un entorno de datos confusos o poco exactos.

Por otro lado, la necesidad de describir con el mayor rigor y respaldo de conocimiento formado posible, las realidades y elementos que conforman el objeto de estudio, también determinó acudir a vías alternativas que situasen la cuestión de la forma más adecuada posible.

Por ello optamos por un método científico de gran trayectoria académica, y que nos permitía suplir esa ausencia de datos estadísticos exactos, con el amplio conocimiento que nos proporcionan los actores que se incluyen en el mismo. Este método elegido es el análisis Delphi, que nos permite adaptarnos a la situación de incertidumbre en estos datos compensándola con las aportaciones contrastadas de los expertos y conocedores del tema objeto de estudio, pero no en su totalidad, sino que mediante una derivada que nos permitiese conocer las posiciones iniciales y factores a estudiar posteriormente.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

El método Delphi es “una técnica de obtención de información, basada en la consulta a expertos de un área, con el fin de obtener la opinión de consenso más fiable del grupo consultado. Estos expertos son sometidos individualmente a una serie de cuestionarios en profundidad que se intercalan con retroalimentación de lo expresado por el grupo y que, partiendo de una exploración abierta, tras las sucesivas devoluciones, producen una opinión que representa al grupo” (Reguant-Álvarez 2016, p.88).

De esta manera es un método de estructuración mediante el cual un grupo de personas cualificadas en un tema tratan un problema complejo, a través de un proceso iterativo controlado (Gordon 1994, p. 3) de tres o cuatro rondas de preguntas, obtenidas en los resultados de la ronda previa, con el objetivo de resolver una cuestión para llegar a un consenso con las opiniones de todos los integrantes del panel (Varela-Ruiz 2012, p. 91).

Esta iteración pretende la obtención de acuerdos y conclusiones comunes, empleando la reflexión de los participantes y una mayor comprensión de los distintos puntos de vista (Reguant-Álvarez 2016, p.89). Esta labor del investigador permite determinar cuáles son las cuestiones más relevantes que han sido presentadas por los expertos en sus respuestas, y cuales deben de ser reforzadas y confirmadas en sucesivas consultas, así como establecer cuáles son las opiniones divergentes y cuáles son las consensuadas.

La plasmación de sus resultados también debe presentarse empleando técnicas estadísticas, en la que la información se presenta a través de frecuencias y medidas de tendencia central así como valores de dispersión de las respuestas individuales, en las sucesivas rondas del cuestionario (Reguant-Álvarez 2016, p.91), aunque sin olvidar que el objetivo del método es obtener una visión del objeto de estudio mediante las opiniones expertas de un grupo reducido de participantes y no la obtención de resultados estadísticamente significativos.

La información cualitativa obtenida debe de ser capaz de resolver cuestiones de complejidad, gracias a tener una visión más global y la posibilidad de tener en cuenta los factores cualitativos y las estrategias de los actores implicados (Ortega 2008, p.33).

Pero esta opinión obtenida de los expertos no sólo debe tener capacidad descriptiva, sino que debe de ser capaz de tener una finalidad predictiva, que se deducen de la interpretación de los cuestionarios en profundidad que se les entrega, y que se intercalan con retroalimentaciones de los resultados (Cabero 2014, p. 6).

Esto nos lleva a determinar cuando resulta más conveniente acudir a esta técnica, acudiendo a las causas establecidas por Cabero e Infante (2014):

- La información es insuficiente o inexistente
- El problema se presta para la exploración mediante juicios subjetivos sobre bases colectivas

- Se requiere la participación de una cantidad mayor de expertos de los que pueden o es aconsejable que interactúen en un intercambio presencial
- Los encuentros presenciales periódicos del grupo resultan muy costosos en tiempo o dinero
- Se requiere un perfil de grupo heterogéneo y se intuye que esta diferencia puede ocasionar liderazgos dentro del grupo, que produzcan sesgos
- Esta técnica resulta idónea, cuando se requiere el anonimato de los participantes que están dispersos geográficamente.

2.1 Metodología del método Delphi

A continuación se relacionan las distintas etapas necesarias para la construcción de una investigación mediante este análisis Delphi, concretando en cada una lo empleado en mi proyecto de investigación.

Existe un cierto consenso sobre las diversas fases en las que ajustar una investigación científica mediante el método delphi, y que serían las siguientes (Ortega 2008, p.32):

- Definición del problema
- Formación de un grupo que aborde un tema específico
- Diseño del cuestionario que se utilizará en la primera ronda de preguntas
- Prueba del primer cuestionario
- Entrega del cuestionario a los panelistas
- Análisis de las respuestas de la primera ronda de preguntas
- Preparación de la segunda ronda de preguntas y aprovechamiento de la primera ronda para perfeccionar las preguntas, siempre que proceda
- Entrega del segundo cuestionario a los panelistas
- Análisis de las respuestas de la segunda ronda de preguntas (Los pasos 5 a 9 deben repetirse iterativamente hasta cuando se llegue a un consenso o se alcance una cierta estabilidad en las respuestas)
- Preparación de un informe por parte del equipo que analiza los resultados para presentar las conclusiones del ejercicio.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

Por tanto se debe de partir de una clara elección del objetivo, ya que esta determinará las variables a estudiar, las acciones a desarrollar y la amplitud de todas ellas. Desde esta primera fase se puede contar ya con la opinión de los expertos, cuyo proceso de selección resulta fundamental para lograr el éxito de la investigación.

En nuestro caso nuestro objetivo, es obtener información solvente sobre los factores que influyen en la vivienda en alquiler residencial y en su acceso en los últimos años, y más concretamente sobre la vivienda en régimen de alquiler en la ciudad de Málaga y su Área Metropolitana.

Respecto a la selección de los expertos, hemos de concretar su número y sus características personales y profesionales. En cuanto a su número, se establece como tamaño óptimo una cantidad de entre 15 y 20 miembros (Ludwig 1997, p. 2), optando nosotros por 16 miembros, que consideramos adecuado para una correcta relación costo-beneficio del proceso de recogida y análisis de información.

En cuanto a sus características profesionales y personales, la doctrina entiende que existen dos tipos de “experto”: aquellos que están directamente implicados en situaciones relacionadas con el objeto de estudio, y por otro lado, los que pueden definirse como especialistas, principalmente personas de gran trayectoria académica y experiencia profesional en el ámbito objeto de estudio (Reguant-Álvarez 2016, p.94).

En esta tesis se ha optado por realizar una selección que recogiese una gran variedad en perfiles profesionales y académicos, pero con una característica común de amplio conocimiento del mercado inmobiliario y el sector turístico. Así entre los seleccionados encontramos empresarios, profesores universitarios, técnicos de alta cualificación de grandes empresas, funcionarios técnicos, miembros de centro de estudios, o representantes de asociaciones profesionales.

También decidimos darle un carácter multidisciplinar, por lo que nos encontramos con economistas, arquitectos, licenciados en derecho o graduados en turismo. Todos ellos y ellas, recibieron nuestra invitación a participar en el proyecto y la dinámica a seguir en el mismo, teniendo una primera reunión exploratoria celebrada en las instalaciones de la Universidad Internacional de Andalucía el pasado día 14 de junio de 2017.

Tras esta primera toma de contacto, en la que aceptaron su participación en el proceso de investigación y que nos sirvió para perfilar cuestiones fundamentales de cara a la segunda etapa de esta fase de recogida de información, pasamos a invitarles a una nueva mesa redonda en la que ya establecíamos temáticas más concretas y más cercanas a nuestro objetivo de estudio, con un mayor grado de concreción y dirección del debate.

Seguimos por tanto un método de elaboración en el que la primera toma de contacto se plantea en forma de preguntas abiertas, a partir de estas se formulan nuevos enunciados, que nos llevará finalmente a un cuestionario al que se pretende desarrollar un tratamiento estadístico de sus respuestas. Con este uso de información

cualitativa y cuantitativa en las distintas rondas, entendemos que se mejora el proceso y la calidad de los resultados, a pesar de un mayor proceso de investigación, medido en tiempo para el análisis, preparación y envío del cuestionario (López-Gómez 2018, p. 20)

Finalmente quedaba, en esta fase de recopilación de información y datos, realizar y entregar los cuestionarios elaborados por el equipo investigador, siguiendo unos aspectos formales imprescindibles en estos casos como la claridad del texto, adaptación del lenguaje a las características del grupo; y respetando otras cualidades técnicas como su validez y fiabilidad. Este cuestionario recogía la síntesis de las impresiones recogidas en los dos debates previos, tanto en lo referido a los consensos como en preguntas aclaratorias de los disensos.

La última fase es la de recogida de la información, tratamiento de los resultados y conclusiones.

Siguiendo estas fases se logra realizar una técnica de análisis indirecta, permitiendo superar las barreras físicas entre los expertos participantes, evitando la posible influencia de algunos de estos participantes sobre otros, y reduciendo la posible falta de motivación que pueda tener alguno de ellos (Ortega 2008, p.34). Esto es así porque a partir de a tercera ronda las respuestas suelen estabilizarse, no disponemos de recursos abundantes para sucesivas reuniones, y además como he dicho anteriormente se produce desgaste en el compromiso del experto (López-Gómez 2018, p.23).

1.2 Antecedentes históricos.

Esta técnica cuenta con un amplio desarrollo en el tiempo y con el respaldo de un gran número de científicos que lo recomiendan en distintos ámbitos entre el que si incluye el de las ciencias sociales, y cuyos antecedentes confirman el rigor en su desarrollo e instrumento de validez científica.

Comenzó a emplearse con creciente difusión a partir de 1950, con la finalidad de responder a cuestiones que contaban con situaciones de cierta complejidad, y a partir de ahí ha ido acumulando estudios en diversas áreas de conocimiento.

A estos efectos, merece la pena recordar los ámbitos y el número de investigaciones que han empleado este método desde la aparición del mismo, siguiendo un orden cronológico.

Durante la década de los cincuenta del siglo pasado su aplicación es modesta y limitada al ámbito militar, destacando los trabajos de Dalkey y Helmer, en 1963. Desde ese momento hasta 1975 el método Delphi se emplea como herramienta de previsión para la industria y los servicios humanos; viviendo un momento de expansión que corrobora el hecho de que se publicasen en ese periodo 389 artículos, documentos e informes que aplicaban este método (Cabero e Infante 2014, p. 2).

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

A partir de 1975, se somete a crítica el método, con la conclusión final del reconocimiento de sus limitaciones pero su valoración positiva en cuanto método científico. Todo ello no impidió que se desarrollaran 158 investigaciones que utilizaban el Delphi entre 1975-1979 y 441 trabajos durante los años 1980-1984 (López Gómez 2018, p.18).

Durante los años que van entre 1997 y 2000 se concluyeron 152 tesis doctorales, tomando como referencia la base de datos Dissertation Abstracts (Landeta (2006, p. 468), y en la actualidad de nuestro país, realizando una búsqueda en las bases de datos Teseo y Tesis Doctorales en Red (TDR) con fecha julio de 2017, se encuentra 66 tesis doctorales con el método Delphi en su título, existiendo muchas más que no recogen en su título el empleo de esta metodología científica.

Todo esto muestra el grado de actualidad que tiene el método empleado en esta tesis doctoral para dar validez a sus enunciados y contrastación empírica de los mismos, y la idoneidad de la forma en que se desarrolla, puesto que la mayoría de estas investigaciones se han estructurado en dos o tres rondas, con variable composición de expertos.

Este método se ha ido beneficiando, así mismo, del desarrollo de los avances tecnológicos, que ha permitido superar alguna de las limitaciones del Delphi tradicional, como es el caso del uso de herramientas basadas en la web encargadas de la planificación y la organización, que logran maximizar la participación y la colaboración, estructuran la comunicación en su aplicación y optimizan el proceso de almacenamiento, procesamiento y análisis de datos (Landeta 2006, p. 470).

1.3 Aplicación práctica en el presente documento

Una vez apuntada la idoneidad de emplear el método delphi como metodología científica acorde con el objeto de investigación de esta tesis doctoral, se desarrolló la misma conforme a una sucesión de fases que permitía la mayor calidad y mejor concreción de recogida de información de su materia de estudio.

La primera fase consistió en la organización de dos mesas redondas celebradas en tres escenarios y fechas diferentes, en las que se contó con expertos de la materia objeto de estudio, con un perfil deliberadamente heterogéneo y multidisciplinar, con la finalidad de escuchar posiciones plurales y visiones diversas sobre la misma problemática.

- Primera mesa redonda, celebrada el día 14 de junio del 2017, en horario de 18:00 a 20:30 horas, que tuvo como escenario la sede de la Universidad Internacional de Andalucía en Málaga, en la que se estableció como objetivo declarado la exposición del objeto de estudio, permitiendo a cada ponente que estableciera libremente las cuestiones que considerará oportuno, apuntando en todos ellos su opinión y los datos que contaban respecto. En la segunda parte del mismo se empezaron a apuntar los motivos económicos y sociales que influían en el acceso a la vivienda en la actualidad, su parque y su precio, entre los que se destacó la vivienda turística.

Los ponentes incluían profesores universitarios de economía y arquitectura, responsables públicos, representantes de asociaciones de empresarios turísticos, de empresas de viviendas de turismo vacacional, de empresas de tasación a nivel estatal, y arquitectos urbanistas. Todos ellos con amplios conocimientos profesionales y técnicos sobre vivienda y turismo.

A continuación se detalla el perfil de cada uno de ellos, así como su currículum profesional y académico.

- Luis Callejón Suñe, desde 2015 es el presidente de la Asociación de Hoteleros de la Costa del Sol. (AHECOS), Licenciado en arquitectura por la Universidad de Sevilla, gerente del estudio de Arquitectura LCS, ha sido también arquitecto del Ayuntamiento de Torremolinos.
- Livia García Armenteros, responsable de la delegación de la empresa Tasaciones Inmobiliarias S.A. (TINSA) en Málaga y Melilla desde el año 2002, licenciada en Ciencias Económicas por la Universidad de Jaén.
- Vicente Granados Cabezas, profesor titular de la Universidad de Málaga, licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Málaga, ex Secretario de Ordenación del Territorio y Urbanismo de la Junta de Andalucía.
- Venancio Gutiérrez Colomina, Secretario General del Ayuntamiento de Málaga desde 2007, Secretario General de la Universidad de Sevilla de 1999 a 2007, licenciado en Derecho por la Universidad de Málaga, profesor asociado de la Universidad de Málaga, ex Gerente de Urbanismo del Ayuntamiento de Málaga.
- Rafael Jiménez Salas, Coordinador Técnico de Negocio de Tasaciones Inmobiliarias S.A. (TINSA) en Andalucía desde 2011, licenciado en arquitectura por la Universidad de Sevilla.
- Elisa López Puertas, integrante del área de Asesoría Jurídica en el departamento de Urbanismo del Ayuntamiento de Marbella, licenciada en arquitectura por la Universidad de Sevilla.
- Iñigo Lorente Riverola, miembro del grupo de Investigación “Paisaje Cultural”, licenciado en arquitectura por la Universidad Politécnica de Madrid y doctorando del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT) de Boston.
- Juan Ramón Orense Tejada, Oficial Mayor del Ayuntamiento de Málaga desde 1999, licenciado en Derecho por la Universidad de Sevilla.
- Carlos Perez-Lanzac de Lorca, presidente de la Asociación de Viviendas Turísticas de Andalucía, gerente de la empresa Caleta Homes, diplomado en Turismo por la Universidad de Sevilla.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

- Antonio Vargas Yáñez, arquitecto urbanista, profesor asociado de la Universidad de Málaga, licenciado en arquitectura por la Universidad de Sevilla.

Esta mesa redonda comenzó con una intervención en la que el profesor José Luis Sánchez Ollero expuso las intenciones de la misma, que se correspondía con el análisis cuantitativo y cualitativo de las consecuencias que tenía el crecimiento de las viviendas turísticas sobre el parque de vivienda residencial en su tipología, número, disponibilidad y precio, además de pedirles que midieran esta influencia, así como los posibles factores que acompañaban a este y la jerarquía de todos ellos.

Así mismo expuso como se iban a desarrollar todas las mesas redondas, indicando sus fechas, lugares de celebración y metodología. A partir de ahí se sucedieron las primeras intervenciones de todos los ponentes, produciéndose a continuación un debate entre todos ellos, cuya literalidad se encuentra transcrita en el anexo número 1.

Como consecuencia de dichas intervenciones y del debate posterior, se recogieron las siguientes reflexiones, cuyo desarrollo se derivaba a una segunda mesa redonda a celebrar el 10 de enero de 2018:

- En el caso de la ciudad de Madrid, el centro de la ciudad ha perdido población residente, sufriendo un proceso de gentrificación, con pérdida de población inmigrante. Las razones que se recogen en un estudio realizado por el grupo de investigación “Pasaje Cultural” son: Un incremento en los precios de la vivienda, déficit de equipamientos, antigüedad del tejido edificado y escasez de comercio de proximidad.
- En el caso de Málaga, se destaca que el proceso de gentrificación y turistificación es anterior a la presencia masiva de vivienda turística, estando también relacionado con la proliferación de terrazas de bares y restaurantes, y la falta de equipamiento público y cultural.
- Se debate sobre las quejas de los vecinos residentes hacia el turista que disfruta de las viviendas turísticas vacacionales.
- Con datos obtenidos en las empresas de comercialización de viviendas turísticas en internet como Airbnb, tanto en Madrid como en Málaga se ha producido a partir de 2016 un crecimiento muy importante del parque de vivienda turística vacacional, aunque sin llegar aún a las cifras existentes en Barcelona.
- El programa informático en que se basa el estudio, consiste en crear un enlace temporal con Airbnb recopilando la información de una base de datos de código abierto en un servidor de la Universidad Politécnica de Madrid, donde se recoge exclusivamente localización y precio por noche, nunca información personal existente ni la localización exacta de esas viviendas, sino una aproximación en la información pública de la página web



- La dispersión por la ciudad de este tipo de alojamiento vacacional es mucho mayor que el de hoteles, contando con fuertes crecimientos en el parque ofertado en toda esta.
- En los últimos años se está produciendo una mayor especialización y profesionalización del sector de vivienda vacacional, existiendo de manera creciente inversores que gestionan varias viviendas turísticas vacacionales, lo que acaba constituyendo un tejido empresarial específico de cierta importancia, aunque actualmente todavía está atomizado y necesitado de formación.
- La diferencia de rentabilidad que obtienen los empresarios de alquiler de vivienda turística vacacional respecto al alquiler residencial es superior al 40%. El retorno de la inversión en vivienda de régimen de alquiler residencial se cifra en 33 años, y en alquiler vacacional en 11 años.
- Se está dando una situación consistente en subir al inquilino el precio del alquiler residencial para compensar la diferencia de rentabilidad que deja de ganar por no tenerlo como vivienda de uso turístico o tiene que dejar la vivienda, lo que puede acentuar el proceso de tematización, pero también puede provocar problemas demográficos de las personas que salen del Centro.
- Ausencia de datos fiables y concluyentes en el sector, que en muchas ocasiones se basan en estimaciones.
- El 40% de las pernoctaciones nacionales en alojamiento turístico vacacional en España se hacen en Andalucía.
- Se destaca la diferencia entre los requisitos legales exigidos a los establecimientos hoteleros y a las viviendas turísticas vacacionales y los mayores costes económicos que ello supone, principalmente en la partida de personal, lo que explica la diferencia de precio final ofrecido al cliente. Por ello se reclama una legislación de estos alojamientos más acorde a esta realidad, además de una lucha más decidida contra el fraude fiscal.
- A la hora de evaluar la calidad de la vivienda turística debe de evaluarse la calidad del entorno urbano en el que se ubican, debe de tenerse en cuenta el paisaje urbano y la capacidad de carga turística de las ciudades.
- La legislación española tiene una gran heterogeneidad y contradicción, con competencias en la materia de las 3 administraciones, teniendo el Estado dos competencias claves: la planificación de la actividad económica, aplicable a la actividad turística o a la vivienda; y el establecimiento de la legislación civil, que podría aplicarse a las molestias a los vecinos que ocasiona el uso turístico.
- Esta legislación es muy reciente, 4 años, y ha ido a remolque de la realidad del sector, teniendo lagunas como la obligación de tener licencia de primera ocupación de la vivienda, para inscribir la vivienda turística en el registro oficial. Si una

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

urbanización residencial tiene una mayoría de las viviendas destinadas a alquiler turístico, esa urbanización debe de ser considerada de alquiler turístico.

- Se defiende la necesidad de que los portales de comercialización de viviendas turísticas en internet, no puedan oferta viviendas ilegales, planteándose la posibilidad de exigir un código de identificación fiscal en la vivienda ofertada, en la que habría distinto trato fiscal en función del número de días al año que la vivienda esté alquilada turísticamente.
- El Estado, lo mismo que la legislación del suelo debe legislar las cuestiones básicas de turismo y la vivienda, como las cuestiones relativas a la seguridad, mientras que las Comunidades Autónomas se deben centrar en el control de la calidad.
- Respecto a la relación entre el aumento del precio de la vivienda en general, y la vivienda turística vacacional, se apunta que esta relación existe y es importante, pero se apuntan otros factores como una mayor actividad inmobiliaria en toda la ciudad, como consecuencia de un incremento de la actividad económica, un deseo del turista de disfrutar de centros urbanos, una escasez del stock de vivienda, y la reforma de la ley de arrendamientos urbanos que permite al propietario actualizar rentas a los tres años del contrato, factores que explican que en zonas alejadas del centro histórico como el distrito de Teatinos, también suba el precio de la vivienda.
- En un estudio realizado por Exceltur en colaboración con Ernst & Young que habla del impacto de la vivienda turística sobre la evolución del precio de la vivienda en los cascos históricos, el porcentaje de impacto consecuencia de las viviendas con fines turísticos es difícil de conocer, porque es difícil discriminar y sacar datos que puedan ser concluyentes.
- Sin embargo el estudio de Exceltur indicaba que era posible contrastar un estudio sobre la evolución de los precios del conjunto de viviendas con un código postal con el padrón de esos códigos postales, con la finalidad de comprobar si los precios de la vivienda en ese código postal están aumentando, y los residentes en ese código postal se están yendo, en ese caso parece que los compradores de esas viviendas de esos códigos postales no corresponde a usuarios residenciales sino que corresponden a usuarios temporales de viviendas con fines turísticos.
- El turismo ha permitido que el centro histórico de Málaga mantuviese los precios, incluso en la crisis de 2007, el porcentaje de bajada del precio de la vivienda fue inferior al producido en el resto de la ciudad.
- Durante estos últimos años el centro de Málaga se ha convertido en un espacio de atracción de inversión destinada a rehabilitar y construir inmuebles para una actividad que necesita menor capacidad inversora que la requerida para hacer un hotel y eso hace que se mantengan los precios o se eleven, respecto al momento previo a la crisis. En la zona Cónsul y Teatinos hay otra realidad distinta, relacionada con la necesidad de tener viviendas para universitarios, no habiéndose

construido viviendas públicas específicas para ellos, que produce que esta demanda se cubra con la oferta privada de viviendas.

- La vivienda turística se está expandiendo fuera del centro histórico, en muchos casos por la promoción de empresarios que cuentan con varias viviendas turísticas.
- Se plantea que existe una visión de la vida económica liberalizadora que es la que esta imperando, en la que no se pone límites ni control al desarrollo de la actividad turística, frente a otra planificadora que no está presente y que plantearía un desarrollo económico más sostenible.

La segunda mesa redonda se celebró el día 10 de enero de 2018, desde las 16:30 a las 19:00 horas, en la Sala de Juntas de la Facultad de Turismo de la Universidad de Málaga.

En este caso se comenzó exponiendo un resumen de la mesa redonda anterior, para a continuación plantear el objeto de debate, en este caso la influencia del turismo en el mercado de la vivienda.

Entre los ponentes, repetían algunos de los presentes en la anterior mesa celebrada el día 14 de junio de 2017, a los que se añadían un arquitecto urbanista, una gerente de inmobiliaria especializada en alquiler, directora de estudios de un portal inmobiliario y un geógrafo, lo que nos servía para añadir mayor variedad disciplinar a nuestras fuentes de información y opinión.

En este caso solo se detalla el perfil profesional y académico de los nuevos asistentes.

- Fernando Almeida García, profesor del departamento de Geografía de la Universidad de Málaga
- Álvaro Ardura Urquiaga, gerente de despacho de arquitectura urbanística y profesor asociado del departamento de Urbanística y Ordenación del Territorio de la Universidad Politécnica de Madrid.
- Vicente Granados Cabezas.
- Venancio Gutiérrez Colomina.
- Iñigo Lorente Riverola.
- Juan Ramón Orense Tejada.
- Beatriz Toribio Rodríguez, licenciada en periodismo, Directora de Estudios del portal inmobiliario Fotocasa.
- Antonio Vargas Yáñez.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

- Inmaculada Vegas, gerente inmobiliaria Rentacasa SAC

En primer lugar se realizó una exposición que resumía el contenido de la primera mesa redonda celebrada el día 14 de junio de 2018, enumerando todos los puntos citados que guardaban relación directa con el objetivo de esta tesis, en concreto la influencia del turismo en el mercado de la vivienda.

A continuación se hizo un análisis de cómo había evolucionado el parque de viviendas en alquiler en los últimos años, y que características y particularidades tenía este, haciéndose especial hincapié en los factores que han influido en la evolución del parque y precio de la vivienda en nuestro país, para concluir con una serie de recomendaciones para solucionarlo. Entre las cuestiones tratadas se recogieron las siguientes:

- Se ha producido un incremento en los precios de la vivienda, pero con mayor incidencia en el alquiler que en la compra, aunque esta subida no ha sido igual en todo el territorio nacional, incluso dentro de cada territorio presenta diferencias entre zonas, con especial incidencia en las zonas de los cascos históricos y en zonas de dinamismo económico y turístico, grandes ciudades y zonas de atracción turística.
- Algunos ponentes rechazan hablar de burbuja inmobiliaria, la subida de precios y del parque nuevo construido no es importante, y piensan que el recorrido que queda no dejara margen para grandes subidas. Por otro lado la subida de precios no es homogénea en todo el país, hay comunidades autónomas que suben más que otras; y además en las propias ciudades con importantes subidas, no todos los barrios se comportan igual.
- Parte del nuevo parque destinado a alquiler viene de la vivienda vacía y de la vivienda secundaria sobre la que se decide obtener un rendimiento.
- Existe grandes problemas de accesibilidad a la vivienda para colectivos como estudiantes, divorciados y jóvenes como consecuencia del trasvase de viviendas de alquiler residencial a largo plazo por alquiler turístico vacacional, donde las que quedan son de menor tamaño y con grandes incremento de precios debido al empuje de las segundas.
- Es posible una burbuja como consecuencia de que esta subida es simultanea a una depreciación salarial, defendiéndose un incremento de la regulación del alquiler para evitar los efectos de esta burbuja y los procesos de gentrificación urbana, de vecinos que tienen que irse de sus lugares de residencia, desnaturalizando la vida de las ciudades que corren el riesgo de convertirse en parques temáticos.
- Respecto a la financiación bancaria necesaria para la adquisición de vivienda, se reconoce que por un lado está aumentando la concesión de crédito como consecuencia de la mayor liquidez del mercado, la mayor competencia entre las entidades financieras y el incremento de la demanda de viviendas. Pero al mismo

tiempo persisten los problemas de accesibilidad a estos créditos, ya que los requisitos de solvencia impuestos por las entidades y los niveles salariales e inestabilidad laboral de los demandantes de crédito, impide a estos poder obtener un préstamo hipotecario.

- No obstante la concesión de hipotecas sigue por detrás de la que se registraba en la anterior burbuja inmobiliaria, por ejemplo en 2017 se firmaron más de 450.000 operaciones de compraventa, frente a 775.000 del año 2007; concediéndose en 2017 un 40% de las hipotecas firmadas una década antes. Además, a pesar de su subida, los precios continúan en 2017 un 40% por debajo de los alcanzados hace diez años, aunque esta cifra es menor en ciudades como Madrid o Barcelona.
- Muchos de los barrios de las grandes ciudades que han presentado este fenómeno, han logrado revitalizarse gracias a grandes inversiones públicas previas y su capacidad de atracción de públicos innovadores culturalmente.
- Existe grandes problemas de convivencia entre vecinos residenciales y turistas.
- Otro factor explicativo de esta subida de precios, es el atractivo que la inversión en vivienda en alquiler tiene gracias a sus altas rentabilidades, donde las SOCIMIS tiene un protagonismo fundamental, gracias a su tamaño y abundancia de recursos financieros de los que disponen.
- Entre los factores que está incrementando la demanda de alquiler residencial indicaron: mentalidad de los nuevos hogares; dificultades para acceder al crédito bancario para compra; constitución de nuevos hogares que ante las dificultades comparten pisos; la actividad turística que pasa viviendas de alquiler residencial a alquiler turístico y la ley de arrendamientos urbanos que permite hacer contratos máximos de tiempo desde los 5 a 3 años; mejora de la situación económica en determinadas zonas del país que produce migraciones y la ausencia de parque de viviendas públicas en alquiler.
- Entre las soluciones propuesta estarían: la construcción de viviendas públicas en alquiler, poniendo como ejemplo la política que en este ámbito se ha seguido en ciudades europeas como Viena; deducciones fiscales por alquiler; limitación de rentas por zonas y tipología de inmuebles, tal como sucede en París y Berlín; reforma de la Ley de Arrendamientos Urbanos incrementando el número de años del contrato de alquiler.

Estas dos mesas redondas de expertos, determinaron las cuestiones que se iban a determinar como factores especiales de estudio, factores a los que se iba a prestar especial atención a la hora de exponerlos individualmente acudiendo a estudios de la doctrina económica, y a las cifras recogidas en instituciones públicas y centros de estudios privados.

Así los expertos establecieron como posibles elementos que influyen en el precio y parque de vivienda de alquiler residencial, los que siguen:

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

1. La vivienda turística vacacional.
2. Ausencia de vivienda pública en alquiler.
3. La Reforma de la Ley de Arrendamientos Urbanos de 2015.
4. La inversión en vivienda de alquiler. Búsqueda de rentabilidad de inversores.
5. La intervención de las Sociedades de Inversión en el Mercado Inmobiliario y los Fondos de Inversión Inmobiliarios.
6. Las dificultades para acceder a la propiedad de una vivienda: La financiación bancaria.

En los siguientes apartados se hará una descripción de todos ellos, junto a su evolución en los últimos años, para a continuación describir la encuesta, el diseño que se ha seguido y sus resultados.

2 La vivienda turística vacacional

Este es el primer factor que se tratará, dentro de los factores que el panel de expertos ha concluido como elemento determinante de la evolución del parque de vivienda residencial en alquiler y su precio en los últimos años.

En este caso se describirá la importancia de la vivienda turística vacacional como instrumento de alojamiento turístico, empleando una revisión general de estos últimos, estableciendo su tipología y como la demanda y la oferta de estos han ido evolucionando en los últimos años.

Tras esta visión general del alojamiento turístico, el análisis se centrará en la vivienda turística vacacional, para lo que se realizara una definición de la misma, su evolución histórica y antecedente, la estructura y tamaño de su parque durante los últimos años y la legislación desarrollada por los poderes públicos.

2.1 Definición de alojamiento turístico.

Dentro de todos los elementos que conforman el turismo, este documento se va a detener en uno de los servicios turísticos principales, el alojamiento, que representa una de las partidas con más peso en el gasto de los turistas, por lo que su elección supone una de las decisiones principales de estos a la hora de planificar su viaje y el coste del mismo.

Junto a los servicios de transporte, ha presentando durante los últimos años una metamorfosis en sus formas, comercialización, costes y hábitos de consumo, que han acompañado la fase alcista que vive el turismo en todo el mundo, y cuya evidencia se presenta en una zona madura como es nuestra provincia, presentando además

múltiples facetas y características propias que ejercen una gran influencia social y económica.

La oferta de alojamientos turísticos en España está compuesta por todos los establecimientos situados en territorio español que pueden ser utilizados por los turistas o viajeros como lugar de hospedaje durante la noche, separándose la oferta de los alojamientos colectivos de la de los privados. En el primer caso la oferta se encuentra bien delimitada, con estudios actualizados; mientras que los segundos tienen pocos registros.

Empleando la definición establecida por la Comisión Europea en su Decisión de la Comisión de 9 de diciembre de 1998 sobre los procedimientos de aplicación de la Directiva 95/97CE del Consejo sobre la recogida de información estadística en el ámbito del turismo, el alojamiento turístico se corresponde con *“toda instalación que regularmente (u ocasionalmente) ofrece plazas para que el turista pueda pasar la noche”*.

Estos alojamientos pueden clasificarse siguiendo las pautas establecidas por organizaciones internacionales como la Organización Mundial del Turismo y la oficina estadística de la Comisión Europea (Eurostat), aunque en cada país acaba atendiéndose a sus propias peculiaridades, ya que la tipología completa puede no existir en todos los Estados. A pesar de ello resulta de interés adaptarse a estas clasificaciones para conocer con detalle la oferta de alojamientos turísticos a nivel mundial.

En la Unión Europea se armonizó los métodos empleados por los países miembros en la recogida de estadísticas sobre el turismo. Así, se publicó la Directiva 95/57/CE del Consejo de la Unión Europea sobre la recogida de información estadística en el ámbito del turismo y, más adelante, la Decisión de la Comisión Europea 1999/34. En la primera se explica todo lo referente al tipo de información que se recogerá y el tratamiento al que se le someterá. El segundo documento incluye un anexo donde se clasifican y definen los distintos tipos de alojamientos turísticos. Estas definiciones son las que tienen en cuenta el Instituto Nacional de Estadística y la Subdirección General de Conocimiento y Estudios Turísticos a la hora de recopilar información sobre este sector.

Con estos criterios se distinguen dos grandes grupos de alojamientos. Por un lado están los colectivos y por el otro los privados. Los alojamientos colectivos se definen como cualquier establecimiento en el que regularmente se ofrece a los viajeros, turistas y huéspedes la posibilidad de pernoctar en una habitación o en un espacio correctamente habilitado para esta función.

A diferencia de los alojamientos privados, éstos cuentan con un número de plazas superior al que correspondería a un grupo de personas que conforman «una sola unidad familiar». Además, deben tener una unidad administrativa para comercializar en común todas las plazas con la que cuentan, incluso en

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

establecimientos sin ánimo de lucro. Dentro de esta categoría estaría la oferta turística reglada, que se relaciona a continuación (Rodríguez-Salmones 2003, p.10):

- Hoteles y similares. Se encontrarían hoteles, apartoteles, moteles, posadas de carretera, hoteles de playa. También otros como establecimientos subdivididos en habitaciones donde además se pueden o no prestar servicios propios de esta industria, como el arreglo a diario de la cama, la limpieza de la habitación y de las instalaciones sanitarias.
- Apartamentos Turísticos. Edificios que presentan un conjunto de apartamentos, chalés, bungalows organizados por unidades como si fueran viviendas individuales, en los que se prestan limitados servicios hoteleros, entre los que no se incluyen ni el arreglo de la cama ni la limpieza de sus instalaciones; y en el que la gestión corre a cargo de una sola persona jurídica o física.
- Campings. Recintos cerrados donde, bajo una misma gestión administrativa, se alquilan emplazamientos para instalar tiendas de campaña, caravanas, remolques y casas móviles. Los visitantes arriendan la plaza por un periodo de tiempo limitado, incluyendo servicios turísticos como tiendas, información, actividades recreativas, etc.
- Alojamientos rurales. Inmuebles tradicionales o adecuados a las características arquitectónicas propias de la zona en la que se encuentran. Están ubicados a las afueras de los cascos urbanos o en núcleos urbanos que no sobrepasen la cantidad de habitantes que desde cada Comunidad Autónoma se establece. Este límite generalmente se sitúa en cantidades que están por debajo de los 1000 a 2500 habitantes.

Por otro lado, se entiende por alojamiento privado aquél que posee un número limitado de plazas que se ofrecen en alquiler o de forma gratuita, en las que las unidades de alojamiento son independientes. Sirven para alojar a turistas y también pueden ser empleadas por sus dueños como segunda vivienda o vivienda de vacaciones. Esta categoría engloba a las viviendas en propiedad o de amigos y familiares, los arrendamientos de habitaciones en casas particulares y las viviendas alquiladas a particulares u otro tipo de intermediario; careciendo de una regulación específica, por lo que también se denominan alojamientos no reglados.

En el caso de la Comunidad Autónoma de Andalucía, en virtud del decreto 47/2004 de Establecimientos Turísticos de Andalucía, se establece la siguiente tipología de establecimientos reglados, que no se detallan en al coincidir su tipología con el anterior o desarrollarse más adelante:

- Alojamientos hoteleros: Hoteles, hostales, pensiones y hoteles-apartamentos.
- Alojamientos extrahoteleros: Turismo rural, campamentos de turismo, apartamentos turísticos y viviendas turísticas vacacionales.

2.2 La demanda de alojamientos turísticos

La demanda de alojamientos turísticos está compuesta por la generada en los viajes de turistas extranjeros y españoles. Así en el pasado año 2016, 75.563.198 de extranjeros visitaron España, mientras que los españoles realizaron un total de 166.218.791 viajes (Instituto Nacional de Estadística, 2017).

A continuación se pasará a describir cómo ha ido variando en los últimos años la demanda de alojamientos turísticos por parte de clientes nacionales e internacionales en España, lo que va a permitir comprobar cómo ha ido evolucionando la demanda del alojamiento objeto principal de estudio: la vivienda turística vacacional.

Analizando los datos recogidos en la encuesta de Movimientos turísticos en Fronteras durante los años 2007 a 2016, se puede comprobar que la mayor parte de turistas que entran a España se alojan en alojamientos hoteleros, aunque a medida que ha pasado el tiempo su peso ha bajado ligeramente, en 2007 representaban el 64,16%, y en el año 2016, el 63,16%.

La segunda opción fueron las viviendas gratuitas con un 21,36%, frente al 22,22% del año de referencia, con otra bajada reducida. En tercer lugar se encuentran las viviendas alquiladas que captaron al 10,95% de los alojamientos elegidos por extranjeros en 2016, frente al 7,51% de 2007, con una importante subida. Las modalidades menos empleadas fueron los alojamientos rurales, los campings y los apartamentos turísticos que tan sólo hospedaron al 4,51% de turistas, con una reducción respecto a 2007, año en el que tenía un peso del 6,04%.

Gráfico III.1 Evolución del porcentaje que representa cada tipo de alojamiento desde el año 2007 al 2016 en España.



Fuente: Estadística de Movimientos Turísticos en Fronteras (FRONTUR) e Instituto Nacional de Estadística (2017), elaboración propia.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

En términos absolutos podemos ver como la vivienda en alquiler la opción de alojamiento que más crece con diferencia en este periodo, con una tasa de incremento del 89%, muy por encima de cualquier otra alternativa.

Tabla III.1 Entradas de turistas extranjeros clasificados por tipo de alojamiento de 2007 a 2016.

	Alojamiento hotelero	Viviendas propiedad o familiares	Vivienda alquiler	Otros alojamientos	Total
2007	37.362.049	12.969.203	4.378.456	3.520.139	58.229.847
2008	36.524.003	12.510.138	4.561.467	3.077.119	56.672.727
2009	31.878.578	12.166.204	4.676.695	3.012.409	51.733.886
2010	33.029.725	11.643.699	4.635.094	3.194.618	50.859.437
2011	36.152.619	11.337.499	5.323.202	3.310.074	56.123.394
2012	37.284.791	11.063.463	5.782.307	3.323.446	57.454.007
2013	39.077.812	11.724.213	6.319.958	3.553.506	60.675.489
2014	41.042.919	12.517.845	7.399.722	3.978.459	64.938.945
2015	43.056.624	15.083.656	7.110.839	2.904.000	68.137.625
2016	47.726.623	16.144.060	8.278.525	3.413.990	75.563.198
Tasa Variación 2007/2016	27,74%	24,48%	89,07%	-3,01%	29,76%

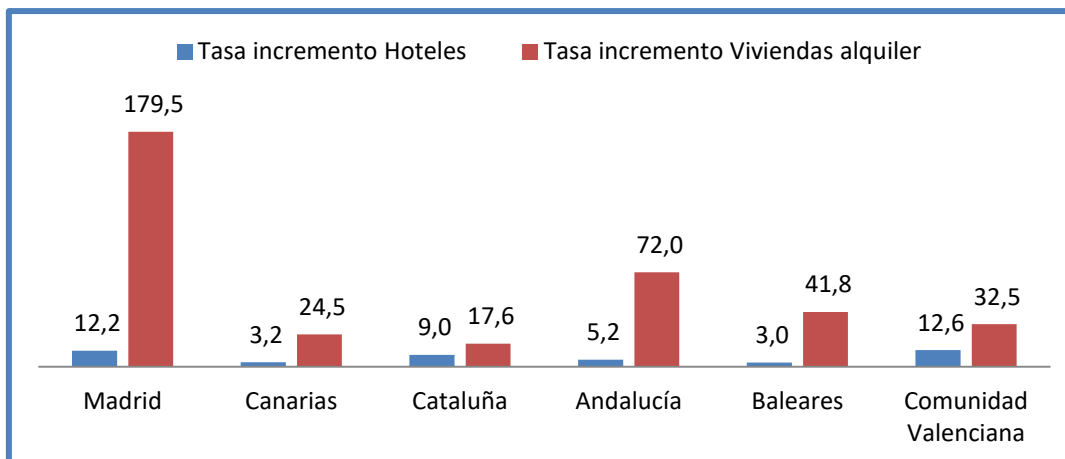
Fuente: Estadística de Movimientos Turísticos en Fronteras (FRONTUR) e Instituto Nacional de Estadística (a partir de 2015), elaboración propia

Si se contempla los últimos datos disponibles sobre la evolución interanual de la demanda de turistas extranjero (desde marzo de 2016 a marzo de 2017) de los tipos de alojamiento reglados en nuestro país, se puede ver un crecimiento del alquiler de viviendas del 37,2%, de los apartamentos en un 12,2%, del turismo rural en un 16,6%, y en las instalaciones hoteleras de un 7,4%.

Por comunidades autónomas, los crecimientos más importantes de demanda por parte de extranjeros de viviendas turísticas se dan en Madrid (179,5%), Canarias y las Comunidades autónomas del litoral Mediterráneo (Exceltur 2017).

LOS FACTORES DETERMINANTES DE LA OFERTA Y EL PRECIO DE LA VIVIENDA: UNA VISIÓN DESDE EL TURISMO

Gráfico III.2. Tasa de variación interanual llegada de turistas extranjeros por Hoteles y Viviendas en alquiler por comunidades autónomas de Enero-mayo 2016 a 2017.



Fuente: Exceltur con datos de Frontur e Instituto Nacional de Estadística

En cuanto al turismo nacional, la vivienda de familiares o amigos es el alojamiento preferido, teniendo una evolución positiva en el periodo que va de 2007 al 2016 del 51,31%, mientras que otras opciones como la vivienda en propiedad o la vivienda en alquiler bajaban su número de viajes. El hecho de que en un periodo de crisis económica, los turistas busquen opciones más baratas, e incluso gratuitas en lo que respecta a alojamiento, puede explicar este comportamiento.

Tabla III.2. Número de viajes por tipo de alojamiento en España de 2007 a 2016

	Alojamiento hotelero	Viviendas propiedad	Vivienda alquiler	Viviendas familiares	Otros alojamientos	Total
2007	28.773.259	37.422.303	16.211.095	51.561.548	12.813.500	146.781.703
2008	27.146.152	46.505.056	16.804.501	52.888.438	14.270.398	157.614.545
2009	26.883.764	48.187.312	14.738.248	54.315.633	10.870.349	154.995.306
2010	25.914.629	43.023.587	11.985.725	53.713.427	10.840.053	145.477.420
2011	28.639.004	39.758.385	11.216.941	56.695.952	11.097.354	147.407.636
2012	26.012.243	42.900.323	9.382.044	58.222.877	10.036.669	146.554.158
2013	25.357.442	39.534.655	8.339.872	61.624.863	9.670.419	144.527.252
2014	25.996.671	38.047.175	7.912.886	57.713.796	9.944.077	139.614.605
2015	32.626.307	30.264.391	9.120.300	77.565.214	10.754.873	160.331.085
2016	33.271.364	33.484.931	10.056.097	78.018.552	11.387.847	166.218.791
Tasa Variación 2007/2016	15,63%%	-10,50%	-37,96%	51,31%	-11,12%	13,24%

Fuente: Movimientos Turísticos de los españoles (familiar) e Instituto Nacional de Estadística

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

Ya sea por el turismo nacional o extranjero, la vivienda turística vacacional incrementa sus cifras de manera evidente en los últimos años, aumentando su participación en el total del alojamiento turístico en mayor porcentaje que el resto, que aunque también han crecido en los últimos años en términos absolutos, pierden peso respecto a los primeros.

Desde otra perspectiva, se puede observar la evolución del alojamiento turístico colectivo reglado durante estos últimos años, mediante la estimación de plazas medias de las mismas durante los años que van de 2010 a 2016, acudiendo al Instituto Nacional de Estadística.

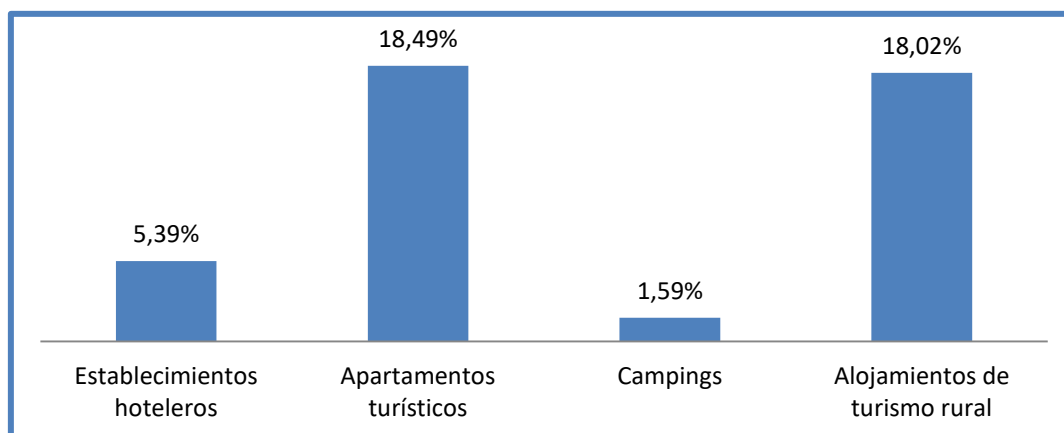
Tabla III.3. Evolución del alojamiento turístico colectivo en España de 2010 a 2017 por plazas.

	Establecimientos hoteleros	Apartamentos turísticos	Campings	Alojamientos de turismo rural	Albergues
2010	1.397.313	438.407	485.328	131.252	
2011	1.424.711	434.049	478.391	137.727	
2012	1.430.125	442.201	487.795	142.209	
2013	1.431.165	453.801	492.721	139.266	
2014	1.433.262	450.432	487.790	140.952	
2015	1.436.135	457.531	493.154	142.994	23.517
2016	1.458.028	476.556	500.684	147.892	23.123
2017	1.472.641	519.464	493.058	154.904	24.194

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, España en cifras de 2010 a 2017.

En la evolución producida durante estos años, se puede comprobar que los mayores incrementos en plazas ofertadas durante este periodo se refieren los apartamentos turísticos y los alojamientos de turismo rural, cuya composición principal son viviendas turísticas regladas.

Gráfico III.3 Evolución de la tipología de alojamientos turísticos en España desde 2010 a 2017.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, España en cifras de 2010 a 2017.

2.3 La vivienda turística y su influencia en las nuevas formas de alojamiento turístico.

El elemento que mejor ejemplifica esta dinámica de cambio en la forma de disfrutar los productos turísticos es la expansión de los alojamientos turísticos no hoteleros, en concreto los apartamentos y viviendas turísticas.

Desde un punto formal, y acudiendo a la Ley de Arrendamientos urbanos vigente en nuestro país, podemos definir vivienda turística como *“la vivienda que esté amueblada y equipada en condiciones de uso inmediato y que se comercialice o promocióne en canales de oferta turística con una finalidad lucrativa”*, por tanto nos referimos a una vivienda cuyo propietario la cede a terceros a cambio de un precio.

Además, el propietario del inmueble puede ceder la gestión del alquiler a un tercero, que realizara las funciones de comercialización y mantenimiento del mismo, a cambio de un porcentaje de la facturación del cliente final.

Acudiendo a la legislación de nuestra Comunidad Autónoma, el Decreto 28/2016 de las viviendas con fines turísticos y de modificación del Decreto 194/2010, de establecimientos de apartamentos turísticos, entiende por viviendas con fines turísticos *“aquellas ubicadas en inmuebles situados en suelo de uso residencial, donde se vaya a ofrecer mediante precio el servicio de alojamiento en el ámbito de la Comunidad Autónoma de Andalucía, de forma habitual y con fines turísticos.*

Se presumirá que existe habitualidad y finalidad turística cuando la vivienda sea comercializada o promocionada en canales de oferta turística.

Se considerarán canales de oferta turística, las agencias de viaje, las empresas que medien u organicen servicios turísticos y los canales en los que se incluya la posibilidad de reserva del alojamiento”.

Por tanto vivienda con fines turísticos será aquella situada en zonas residenciales, que comparte uso con viviendas donde familias e individuos tienen su hogar, residencia habitual o segunda residencia. Además de servir de residencia para clientes turistas a cambio de una contraprestación económica, que persigue un ánimo de lucro profesional y con carácter permanente, mediante la comercialización en canales de distribución especializados, fundamentalmente en internet.

Sí la aparición de los medios de transporte de bajo coste determinaron un sustancial cambio en la forma de viajar, las viviendas turísticas también han modificado esta.

Durante los últimos años se ha incrementado el número de estos establecimientos de alquiler vacacional, convirtiéndose en una opción de alojamiento de primer orden, lo que ha originado cambios en la forma de hacer turismo por parte de los clientes, en cuestiones que van desde aspectos económicos y financieros, morfología urbana, procesos de renovación urbanística, movimientos de población interna en los destinos turísticos, configuración del tejido comercial de estos, el papel de las empresas de comercialización de inmuebles por internet de la llamada

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

“economía colaborativa” y del resto del parque de viviendas residencial, con un carácter global y cuyas consecuencias últimas pueden acabar afectando al derecho a la vivienda.

El alquiler de viviendas vacacionales es un fenómeno que viene incrementándose de manera muy notoria en los últimos años, ya que cualquier persona propietaria de una vivienda puede ofrecerla en alquiler en periodos vacacionales a los turistas a un coste reducido, y de una manera sencilla, empleando para su contratación herramientas informáticas y los servicios ofrecidos por empresas multinacionales o nacionales de internet.

Ya se ha comentado la importancia que ha tenido, y tiene, la vivienda secundaria en las zonas turísticas como componente destacado del parque de viviendas existentes en nuestro territorio nacional. Se va a profundizar en su carácter de alojamiento turístico tanto en lo referente a su uso y disfrute por parte de sus propietarios, como en su capacidad de ser ofrecido en régimen de alquiler para este uso por parte de personas ajenas al propietario a cambio de una contraprestación económica.

En primer lugar se encuentran las “viviendas secundarias de propiedad privada para fines turísticos”, según denominación de la Organización Mundial del Turismo, que las define como *“apartamentos, villas, casas, chalets y otras viviendas utilizadas durante el viaje turístico por visitantes que forman parte del hogar propietario de la vivienda secundaria. Incluyen igualmente los alojamientos que se rigen por contrato de utilización a tiempo compartido”*.

En el caso español, tanto en las encuestas turísticas realizadas a la demanda (Frontur y Familitur) como en Censo de Población y vivienda de 2001, se contempla que la segunda residencia pueda ser, además de vivienda propia, una vivienda alquilada durante la mayor parte del año (más de seis meses) o vivienda de familiares o amigos (Rodríguez-Salmones 2003, p.19).

La relación existente entre el sector inmobiliario y el sector turístico cuenta con una larga tradición investigadora, especialmente cuando se refieren a lugares que cuentan con un parque importante de viviendas no principales.

Esta relación presenta en muchos casos un carácter competitivo entre ambos sectores por la disponibilidad de recursos inmobiliarios (Biagi 2012, p. 642), aunque pocos estudios han logrado recoger cuantificarla con datos concretos.

Dentro de este campo, y afrontado el carácter competitivo enunciado anteriormente, la atención de los investigadores se ha desplazado actualmente hacia una forma de alojamiento turístico que comparte el mismo producto que el mercado de alquiler residencial a largo plazo: la vivienda turística vacacional.

De las distintas opciones que se le presenta al turista para el disfrute del alojamiento, la irrupción de la vivienda turística vacacional ha supuesto un cambio muy

destacado en la forma de experimentarlo en todo el mundo, a pesar de que ya en 2005 se empezaba a vislumbrar una apetencia hacia disfrutar el alojamiento en establecimientos extra hoteleros (Ramón 2005, p. 69)

Su importancia ha sido ampliamente destacada por la doctrina académica durante la última década, a través de estudios de diversas instituciones públicas, empresas y asociaciones profesionales, artículos científicos, congresos, etc.; de un marcado carácter multidisciplinar.

Durante los últimos años se están produciendo cambios en las maneras de practicar y disfrutar el turismo, cambios que resultan especialmente visibles en el ámbito del alojamiento turístico. Esta realidad, hace que resulte de interés descubrir la amplitud de estos cambios, empezando por ver si estos son tan evidentes, esto es, si existe antecedentes o no a la forma de disfrutar de la residencia en destino turístico que representa la vivienda turística vacacional, que permitan establecer alguna analogía con otras formas de alojamiento del pasado.

En esta investigación se ha entendido que las formas de alojamiento en el pasado con mayor similitud a la vivienda turística vacacional en alquiler existente en la actualidad, son los pisos y apartamentos turísticos, viviendas secundarias, que se construyeron en las localidades costeras peninsulares e insulares españolas a partir de los años sesenta hasta la actualidad, y que en muchos casos se alquilaban por periodos largos de tiempo (quincenales o mensuales por regla general); y las viviendas turísticas rurales, que también eran inmuebles residenciales que permitían y permiten su alquiler por días o semanas, presentes en zonas de calidad paisajística y disfrute de la naturaleza.

En ambos casos los individuos dedican aprovechar su descanso vacacional para residir en viviendas en propiedad o disfrutadas en régimen de alquiler por periodos de tiempo determinados, en un tipo de alojamiento que en principio ofrece servicios y comodidades habituales en viviendas residenciales, y que en los casos de las viviendas en alquiler son explotadas económicamente por particulares o empresarios.

2.4 Antecedentes históricos de la vivienda vacacional.

Este tipo de forma de alojarse empieza a aparecer a finales de de la década de los setenta cuando el sector turístico comienza a diversificar su oferta, pasando del hegemónico hasta ese momento “paquete turístico”, formado por paquetes completos de hotel, vuelo, sol y playa, al disfrute de nuevas formas de hacer turismo como el turismo de naturaleza, el turismo cultural, rural, urbano, etc. (Inglehart 1999, p. 670).

Entre los motivos que producen este cambio de hábitos en la forma de hacer turismo se encontraban factores socioeconómicos como el desarrollo del Estado de Bienestar europeo, el envejecimiento de la población, avances en el transporte y las comunicaciones, y el conocimiento de la región de destino por parte del turista, así como su situación de jubilación (Aledo 2007, p. 2003).

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

Los turistas que disfrutan del turismo residencial, presentan características comunes con los turistas tradicionales como la búsqueda de descanso o de diversión, aunque también presentan elementos diferenciales como la búsqueda de calidad de vida facilitada por el clima, servicios públicos como la seguridad ciudadana, comunicaciones, transporte, e infraestructuras como la atención sanitaria y la limpieza; y otros factores como la tranquilidad y la calidad medioambiental, que les supone un contraste vital respecto sus vivencias cotidianas en sus zonas de origen. (Torres Bernier 2003, p. 50).

En muchos casos, los turistas eligen entornos urbanos de ambientes sociales comunes en el origen y características, lo que conforma espacios de carácter homogéneo en cuanto a nacionalidad o área cultural, renta, edad, aficiones, etc.

Con todos estos elementos podemos definir el turismo residencial como aquel *“en el que los individuos normalmente agrupadas en unidades familiares, durante un proceso temporal determinado, se trasladan a ciertos espacios, habitualmente destinos turísticos tradicionales, vinculándose a los mismos por largos periodos de tiempo mediante relaciones inmobiliarias, en los que realizan estancias más prolongadas que los turistas tradicionales, llegando incluso a fijar en ellos su residencia habitual, en busca de vivencias y satisfacciones en su calidad de vida, las oportunidades de ocio, buenas comunicaciones y un ambiente socialmente satisfactorio”* (Torres Bernier 2003, p. 47).

2.4.1 Los apartamentos turísticos de las zonas del litoral.

Aunque el fenómeno de la expansión de la vivienda turística, y su importancia como forma de alojamiento turístico en términos cuantitativos y cualitativos no tiene más de una década de antigüedad, la vivienda vacacional no es un fenómeno contemporáneo. En realidad la vivienda turística ha sido una forma tradicional de alojamiento desde casi los comienzos del fenómeno de turismo de masas.

La forma tradicional que tenía el uso de las viviendas turísticas vacacionales, era la de la segunda residencia en propiedad, en las que los turistas adquirirían estas como segunda residencia a disfrutar en los periodos vacacionales, con carácter permanente y por largos periodos de tiempo, prácticamente durante todo el periodo de descanso laboral en un destino turístico reconocido.

Se trata por tanto de una elección con una perspectiva a largo plazo por parte de una unidad familiar y que implica la adquisición de un inmueble de forma prolongada, en desplazamientos periódicos desde sus lugares de residencia urbanos habituales. Además, algunos de estos propietarios decidían adquirir la segunda residencia turística para explotarla económicamente mediante el alquiler, generalmente con un carácter estacional, y por largos periodos de tiempo.

La necesidad de contar con una segunda residencia que se convirtiera en el espacio de alojamiento habitual familiar en vacaciones, es un elemento definitorio del

cambio de hábitos producidos en Europa a partir de finales de la década de los setenta del siglo XX y que tuvo gran incidencia en los países de la cuenca mediterránea.

Las costas mediterráneas españolas fueron desde los orígenes del mismo, unas de las zonas de mayor atracción de este tipo de turismo a nivel nacional e internacional, que se materializó en la construcción de miles de viviendas de segunda residencia desde la década de los setenta del siglo XX.

Estas viviendas acabaron conformando conjuntos de urbanizaciones turístico-residenciales formadas por agrupaciones de chalets y adosados separadas de los cascos urbanos centrales de las localidades donde se ubicaban (Vera Rebollo 2005, p. 100).

Ya se ha hablado en un epígrafe anterior sobre la evolución de la vivienda secundaria a nivel nacional, en esta ocasión se singularizará para la provincia de Málaga.

En la provincia de Málaga, desde la década de los cincuenta y hasta la mitad de los setenta del siglo pasado, se creó un gran parque de alojamiento turístico extrahotelero, especialmente en los municipios de las Costa del Sol Occidental como Torremolinos, Benalmádena, Fuengirola o Marbella (Pellejero 2005, p. 92).

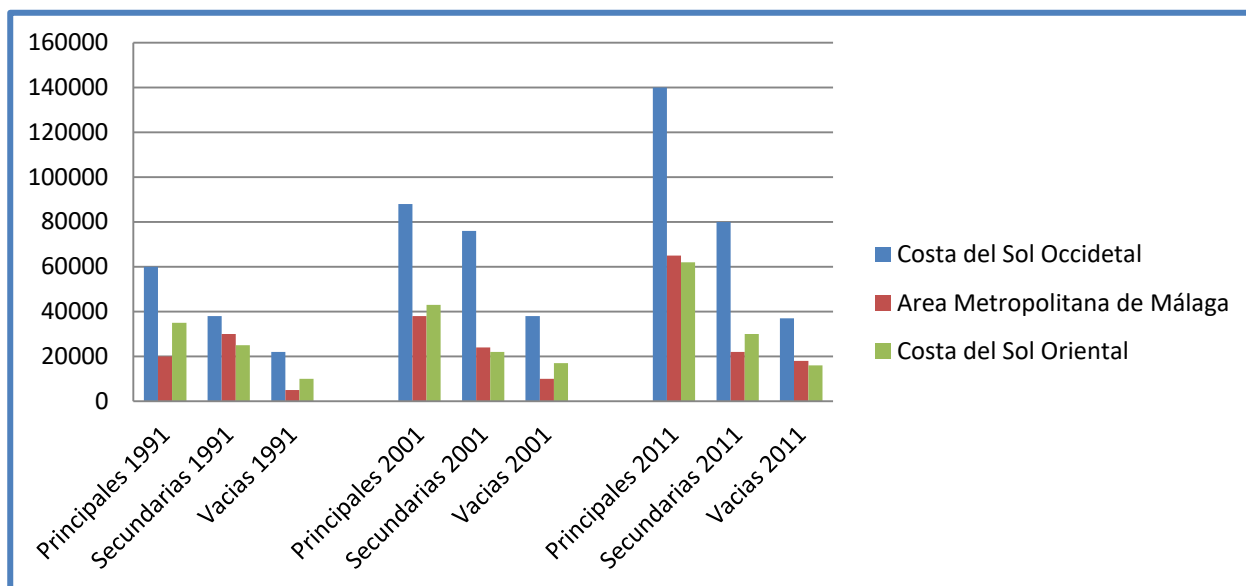
La construcción de este parque de viviendas residenciales se vio facilitada por la llegada de inversores inmobiliarios y financieros atraídos por la fuerte demanda turística, pero de los que se desconoce el volumen exacto de la misma como consecuencia de la falta de datos oficiales.

Acudiendo a datos más recientes, se puede comparar las cifras del parque de viviendas existentes en el Área de Metropolitana de Málaga y la Costa del Sol desde 1991 a 2011, fechas en las que todavía no había una incidencia significativa de la vivienda turística vacacional.

Se puede constatar que el mayor crecimiento de viviendas principales y secundarias se dio en la Costa del Sol Occidental. También destaca, en términos relativos, el crecimiento de viviendas principales en los municipios litorales de la Área Metropolitana de Málaga, aunque presenta una cierta reducción del parque destinado a segunda vivienda por el incremento en ese momento de la función residencial.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

Grafico III.4: Parque de Viviendas principales, secundarias y vacías en Málaga, Costa del Sol Occidental y Costa del Sol Oriental desde 1991 a 2011.

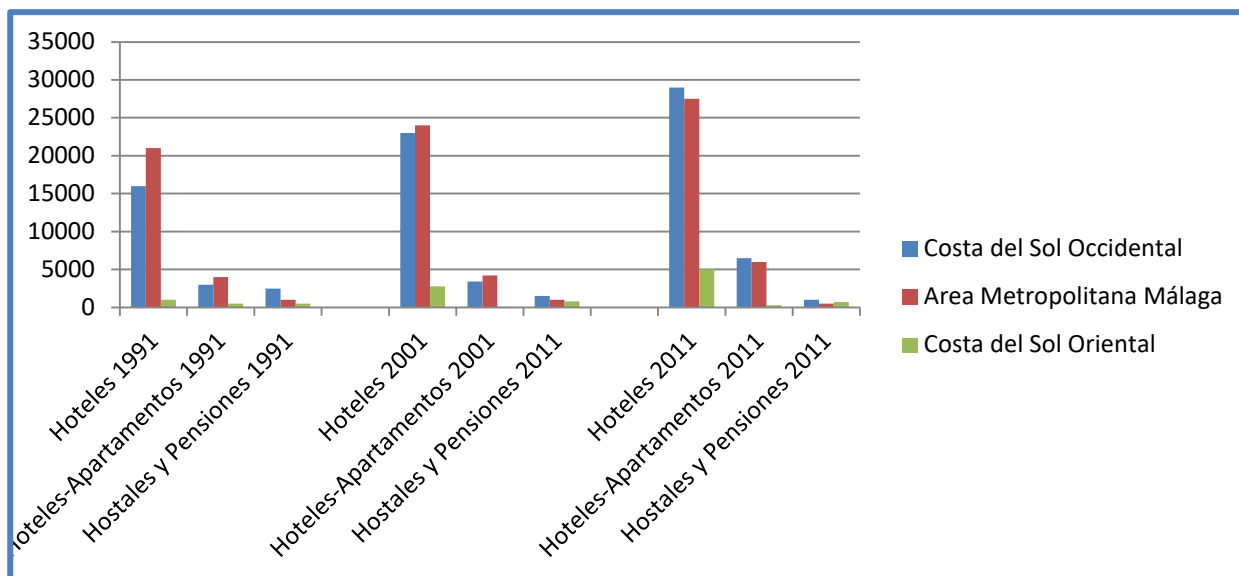


Fuente: Requejo Liberal 2012, elaboración propia.

Ampliando este análisis, la evolución del número de viviendas respecto a la de población, permite contemplar que se produjo un aumento de las viviendas principales en un 140% durante el periodo, mientras que el aumento de población residente fue de un 76% y el de la población extranjera residente un 290%, lo que resulta confirma como la demanda de turistas extranjeros residentes impulsó la demanda de estas viviendas en la Costa del Sol (Requejo Liberal 2012, p.108).

Sin embargo el crecimiento de plazas hoteleras fue durante los años entre 1991 y 2011 de un 72%, similar al incremento de la población, y superior al incremento en viviendas secundarias que fue de un 50%. No obstante la capacidad de alojamiento turístico en viviendas residenciales en la Costa del Sol durante esos veinte años es superior al de los establecimientos hoteleros reglados, en concreto en el último año de estudio de 2011, las viviendas secundarias tenía una capacidad de plazas de entre 450.000-550.000 plazas en 137.000 viviendas), mientras que los segundo la tenía de un entorno de 80.500 plazas).

Gráfico III.5: Plazas de establecimientos hoteleros y similares en la Costa del Sol Occidental, Área Metropolitana de Málaga y Costa del Sol Oriental desde 1991 a 2011.



Fuente: Requejo Liberal 2012, elaboración propia.

En este gráfico puede observarse con claridad como hay la Costa del Sol Oriental, comarca de la Axarquía, tenía como forma de alojamiento predominante la vivienda residencial, siendo el alojamiento hotelero muy reducido en términos relativos.

2.4.2 La vivienda residencial en alquiler

La vivienda residencial en alquiler se ha convertido en una cuestión de estudio acotada a dos referencias principales: el turismo de sol y playa en zonas consolidadas y maduras, y el turismo rural.

Pero incluso acotándose a estos dos ámbitos, la importancia dada por los estudios eran muy escasa. Respecto al alojamiento turístico en alquiler para sol y playa, el Informe Residencial en Andalucía realizado por la Consejería de Turismo y Deportes de la Junta de Andalucía en el año 1999 enumeran tres segmentos de demanda turística extrahotelera en las costas andaluzas: turismo de alquileres, turismo residencial y turismo de segunda residencia. El resto del informe habla de los dos últimos, y no vuelve a hacer referencia al primero, al que considera de menor entidad.

Desde la perspectiva del alquiler residencial vacacional, este tipo de alojamientos se componía de segundas residencias que sus propietarios decidían explotar económicamente mediante el cobro de un alquiler, normalmente en los periodos del año de mayor demanda turística, como verano, “semana santa” o fiestas navideñas. Su demanda provenía principalmente de familias de origen nacional o extranjero, que valoraban disponer de la misma forma de residir y comodidades, que tenían en sus lugares de origen pero en las zonas costeras donde disfrutaban de sus

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

vacaciones, y con un coste inferior del que tendría en caso de ir a un establecimiento hotelero.

Se caracterizaban por canalizar su comercialización mediante canales informales (carteles en la propia vivienda, empleo de empleados de conjuntos residenciales, etc.), o en anuncios en prensa escrita, cuyo disfrute se realizaba en periodos mayores a una semana, y con un alto porcentaje de opacidad fiscal y legal, economía sumergida y gestionadas generalmente de forma escasamente profesional.

Partiendo de esta realidad se analiza el parque de viviendas en dos aspectos que si ayudan a explicar el alquiler de inmuebles para uso turístico, aunque con un carácter secundario y derivado de otros: las viviendas secundarias y las viviendas en régimen de tenencia en alquiler en la provincia de Málaga.

La demanda turística justificaba su crecimiento a lo largo del tiempo, ya que gran parte de estas viviendas secundarias se dedicaban al alquiler, considerándose las viviendas turísticas residenciales un subproducto principal de las viviendas secundarias (Cortina 2002, p. 91), aunque sin poder diferenciar con facilidad cuantas viviendas se destinaban a residencia propia, y cuanta se dedicaba al alquiler.

Por ejemplo, en el año 2001 las localidades costeras presentaban un porcentaje de viviendas secundarias superiores al 30% respecto al total, mientras que en la capital ese porcentaje bajaba al 7,6%, lo que venía a indicar para Málaga un menor peso de vivienda para otros usos diferentes a residencia habitual, esto es un escaso peso de alojamientos turísticos en ese momento. Respecto al régimen de tenencia, aunque predominaba la propiedad en toda la provincia, se observa en 2001 que el 27,4% de la oferta de viviendas en alquiler se situaba en la Costa del Sol Occidental (Nieto 2005, p. 205), espacio de protagonismo claro del turismo.

En cualquier caso el turismo residencial recibe una pronta atención, y acaba entroncándose con los apartamentos de alquiler turístico, concluyéndose que sus usuarios son clientes turísticos que consumen más bienes y servicios en los negocios locales que aquellos turistas hospedados en hoteles, presentando además mayores cifras de fidelidad con el destino, y mayor predisposición a romper con su rutina cotidiana (Huete 2008, p. 67).

En cuanto a datos concretos de viviendas turísticas, tenemos referencia de la cifra de apartamentos turísticos reglados existente en la provincia de Málaga entre 1981 y 2000, aunque puntualizando que la mayor parte de la oferta real de los mismos se desconoce por haber un alto número de viviendas ocultas administrativa y fiscalmente.

Durante estas dos décadas, su número presentó un comportamiento muy variable, debido a los factores socioeconómicos sufridos en la época, de tal manera que si en 1981 la cifra de apartamento turísticos reglados en la provincia de Málaga era de 33.193, lo que suponía el 12,2% del total del parque nacional, en el año 2000 paso a ser de 27.646, el 6,8% del total nacional (Pellejero 2005, p. 97).

Se disponen de referencias de otras provincias costeras españolas como Alicante, donde en 1998 el profesor Baños Casteñeira hace una valoración de la oferta de apartamentos legales e ilegales, así como su importancia como forma de alojamiento y como causa de expansión del mercado inmobiliario y factor de crecimiento de la economía local; recibiendo estos los principales flujos de inversión empresarial de la época y permitiendo que las tasas e impuestos relacionados con el desarrollo inmobiliario de estos apartamentos turísticos mejoraran las cuentas públicas de las administraciones locales, que procuraban por este motivo una mayor expansión de las mismas.

Para ello se cuantificaba el porcentaje que los apartamentos turísticos ilegales suponían sobre el total, en concreto un 84,4%, cifra que no representaba una excepción en el resto de provincias costeras del Estado; y cuyo desarrollo se justificaba en una demanda de público de clase social media-baja, turismo de carácter masivo y escasa especialización de los productos (Baños 1998, p. 86).

Pero este modelo entró en cuestión en las zonas costeras en las que apareció a partir de la década de los noventa del siglo pasado, como consecuencia de un cambio en las pautas de comportamiento de los turistas, menos interesados en ofertas de “sol y playa masivo” y más en nuevas ofertas culturales y urbanas, que pasado el tiempo y tras un proceso evolutivo, ha llevado de nuevo a un florecimiento de las viviendas turísticas de alquiler, aunque en otros espacios y por motivos algo diferentes.

2.4.2.1 Características del Turismo Residencial

Existe cierta coincidencia en la doctrina académica sobre las características principales que tiene el turismo residencial, y sobre los efectos que produce en los espacios de destino, y que se pasan a relacionar:

1. Estacionalidad en la ocupación de las viviendas.

La estacionalidad se da cuando hay un mayor porcentaje de turistas residenciales veraneantes que residenciales. Los primeros ocupan sus viviendas solamente en periodos vacacionales, mientras que los segundos pasan más de seis meses al año en su segunda residencia. Como consecuencia de la estacionalidad se crean zonas muy urbanizadas pero con escaso número de residentes (Aledo 2007, p.10).

Esta circunstancia acaba produciendo desajustes entre los servicios públicos ofrecidos por los municipios y las necesidades de los residentes, ya que la población censada es inferior a la población real en temporada alta, y por tanto estas localidades turísticas tiene problemas para atender de infraestructuras y servicios municipales a su población turística, y sobre todo a la residente habitual. En temporada baja se produce una infrautilización de los mismos, y en temporada alta resultan insuficientes para atender su demanda.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

Pero sin embargo estos municipios requieren prestar servicios públicos adecuados para mantener la calidad de su oferta turística y mantenerlo como elemento diferencial respecto a la competencia, lo que les obligará a incurrir en gastos corrientes y de inversión, mayores a los ingresos directos recibidos por el turismo residencial (Torres Bernier 2003, p.64).

2. Ofertas complementarias poco desarrolladas.

La baja proporción de población residente en periodos no vacacionales, hace que el tejido empresarial y comercial sea muy reducido (Aledo 2007, p.11), y casi se componga en exclusiva de bares y restaurantes de escasa calidad, pero que les permite mantener un empleo y una actividad fuera de temporada turística.

3. Producto turístico de difícil comercialización.

Las viviendas turístico-residenciales presentaban un alto porcentaje de opacidad fiscal, lo que suponía un elemento de competencia desleal hacia las instalaciones hoteleras regladas, y que permitió un incremento en el número de turistas extranjeros y nacionales gracias a la reducción del coste del alojamiento (Exceltur 2015, p. 11).

Además, en esta época aparecen las líneas aéreas de “Low Cost”, que empezaron a reducir también el coste del transporte aéreo, lo facilitaba el disfrute del ocio turístico a segmentos de clientela con menor poder de gasto, pero con reducida incidencia en las economías y la creación de empleo de los destinos turísticos (Aledo 2007, p.12)

Este factor contribuía a la caída en la calidad del producto final ofertado al cliente, debido a que la masificación generada en estos destinos, que además creaba problemas en el acceso a las infraestructuras y servicios públicos.

Respecto al tejido empresarial comercializador en las zonas de destino, este era, por regla general, de pequeño tamaño y con escasa trayectoria, nacida al amparo del crecimiento económico de esta primera década del siglo XXI, dependientes de empresas intermediarias extranjeras para la venta de sus productos en los países de demanda de turismo (Aledo 2007, p.13).

4. Alto grado de fidelidad con el destino turístico.

Esta fidelidad se encuentra asociada a la búsqueda de estabilidad de los turistas residenciales y los veraneantes de temporada, consecuencia de la creación de conexiones sociales y un nuevo estilo de vida de los espacios vacacionales, así como la necesidad de compensar el coste de la adquisición de la vivienda. Según datos del año 2003, el 92,2% de los españoles se mostraban dispuestos a volver en otra ocasión al mismo destino (Aledo 2007, p.14).

5. Menor inclinación al gasto.

Los gastos en que incurren los turistas residenciales, podemos dividirlos en gastos turísticos y gastos residenciales.

Los primeros son comunes a todos los turistas, y se corresponde con los gastos de traslado, residencia, manutención y los de ocio y diversión. El turista residencial gasta en estos conceptos menos que el tradicional, en primer lugar porque los turistas con un número de pernoctaciones limitado, suelen emplear en mayor proporción dinero ahorrado o créditos bancarios; y en segundo lugar porque el turista residencial presenta unos hábitos muy parecidos al que realizan en sus lugares de residencia habitual, ya que suelen comer en su vivienda, emplea más el vehículo propio, el transporte público o el transporte aéreo en compañías de “bajo coste”, conociendo mejor las oportunidades del mercado de destino (Torres Bernier 2003, p.61).

Otro elemento que les permite gastar menos, viene determinado porque no pagan directamente por su alojamiento en el caso de disfrutar de su vivienda en propiedad, o el coste es más reducido al de otros tipos de alojamiento turístico si lo hacen en alquiler.

El segundo tipo de gasto es el residencial, específico de este tipo de turismo y que representa la mayor parte del gasto. Incluye la compra de alimento, el mantenimiento del inmueble, transportes y servicios personales y del hogar. En los dos primeros casos el turista se comporta como si gastara en su residencia habitual, siendo los servicios personales y del hogar donde este turista presenta un comportamiento diferente al del residente habitual, como consecuencia de su mayor nivel de renta, sus circunstancias personales y un mayor desconocimiento del lugar.

En estos últimos servicios emplea a empresas y trabajadores locales especializados en este tipo de turismo, que se dedican a servicios de asistencia para el hogar, jardinería, asesores fiscales, administradores, seguridad, etc., incluyéndose los impuestos y tasas locales cuando la vivienda es en propiedad (Torres Bernier 2003, p.62).

Los datos confirman estas apreciaciones, mostrando que los turistas que empleaban esta forma de alojamiento presentaban una escasa rotación y un menor gasto de turista/día. Así, el gasto medio diario de un turista alojado en un establecimiento hotelero era en 2003 de 93,4€, mientras que para el turista residencial este se situaba en los 33,9€ cuando se trata de una vivienda alquilada a un particular y de 17,1€ cuando se trata de una vivienda propia (Familitur 2004, p. 113).

Además el 55% de los viajes nacionales no tenían gasto de alojamiento, ya que usaban la vivienda de familiares o amigos y la vivienda propia, mientras que en los turistas extranjeros el porcentaje baja al 21,1% (Aledo 2007, p. 15).

6. Efectos en las finanzas municipales.

Estas viviendas suponen un efecto positivo para las arcas municipales como consecuencia de los ingresos recaudados en tasas y licencias, impuestos sobre construcciones y obras o Impuestos sobre Bienes Inmuebles, este último de gran importancia para las haciendas locales por su estabilidad y su montante.

La escasa capacidad fiscal de los ayuntamientos, los ha convertido en dependientes de los ingresos generados por la actividad urbanística; y sus atribuciones en la gestión y planificación de esta materia, les sirvió para permitir e impulsar la promoción de proyectos inmobiliarios con una escasa labor planificadora, pero con gran capacidad de generar ingresos. Estas circunstancias hacían, y hacen, que las finanzas municipales sean muy vulnerables a contextos económicos generales adversos (Torres Bernier 2003, p.63).

Pero también genera otras complicaciones, como por ejemplo el hecho de que su financiación respecto a otras administraciones dependa de su población censada, y no de su población de hecho, lo que perjudica a las localidades turísticas y a su capacidad de dotar de servicios y equipamientos urbanos a toda la población (Raya Mellado 2005, P. 142).

7. Sostenibilidad ambiental.

El crecimiento del turismo residencial implica el consumo de recursos naturales como suelo y agua, lo que supone un riesgo para el medio ambiente y el cambio climático (Vera Rebollo 1992, p. 197).

Así se ha destacado el impacto que se ha producido en la degradación del paisaje, la reducción de biodiversidad local, la deforestación y el incremento de los incendios forestales, la pérdida de la cobertura vegetal, erosión y desertificación, o el incremento de la contaminación (Aledo 2007, p.17).

El incremento de la superficie urbanizada produce un incremento de las cubiertas de asfalto y cemento, impermeabilizando el suelo y desarrollo de procesos erosivos y la desertificación. Además el control, gestión y medidas de reducción de impacto son más difíciles y costosos en zonas de urbanización aisladas, como ocurre con los tratamientos de las depuradoras de aguas en algunas zonas cuando se produce un mayor uso en las temporadas turísticas principales (Vera Rebollo 2006, p. 166).

En lo que se refiere al agotamiento de los recursos hídricos, y más en periodos de sequía producidos por el cambio climático, los incrementos de población y de viviendas residenciales generaron un déficit de estos recursos por un mayor consumo frente a la capacidad de reposición natural, que acaba en un agotamiento de reservas en acuíferos y pantanos.

2.4.3 El turismo rural

A partir de la década de los noventa del siglo XX empieza a perfilarse la aparición de un nuevo turista, más formado y educado, que prefiere una oferta turística diferenciada y con identidad propia, con un enfoque de disfrute turístico en el que se destaca actividades como la cultura, el disfrute de la naturaleza o el comercio, y que permite un crecimiento del turismo urbano y rural, ya que el turista pretende integrarse en la cultura que visita, y disfrutar de su patrimonio cultural y natural (Canoves 2016, p. 436).

Estos turistas consideran sus vacaciones una prolongación de su vida normal rehuyendo de la masificación, y apostando por la individualización y la tranquilidad (García Henche 2005, p. 114).

Esto nos lleva al turismo rural, segundo ámbito, que junto al de “sol y playa” y siendo posterior a este, es donde se desarrollan los primeros estudios sobre alojamientos turísticos de alquiler. Los alojamientos rurales surgen con el objetivo de adaptarse a los cambios en la demanda y gustos de unos turistas de buen poder adquisitivo, nivel cultural medio-alto, edad comprendida entre 25 y 45 años, y de origen urbano, sensibles con la protección del medio ambiente y la singularidad cultural y patrimonial de las zonas rurales (Canoves 2016, p. 449).

Esta sensibilidad les hace buscar alojamientos integrados en su entorno y con capacidad para poder realizar actividades en ellos, siendo las llamadas “casas rurales” una de las opciones empleadas, y cuya característica principal es la de ser antiguas casas de campo o casas de pueblo rehabilitadas, que cuentan con el atractivo de mantener elementos arquitectónicos y paisajísticos tradicionales autóctonos, integrados dentro su comunidad rural (García Henche 2005, p. 119).

Formalmente el Instituto Nacional de Estadística la define como *“aquellos establecimientos o viviendas destinadas al alojamiento turístico mediante precio, con o sin otros servicios complementarios y que estén inscritos en el correspondiente Registro de Alojamientos Turísticos de cada Comunidad Autónoma”*.

Sus características principales son las de estar situados en un medio rural; contar con edificaciones con una tipología arquitectónica propia de la zona, o situados en fincas que mantienen activas explotaciones agropecuarias (agroturismo), y por último ofrecer un número de plazas y habitaciones para el alojamiento de huéspedes limitado, además de reunir ciertos requisitos de infraestructura y dotaciones básicas.

Los alojamientos de turismo rural pueden referirse a un alquiler de uso completo mediante la contratación íntegra del inmueble para uso exclusivo del contratante, o bien, como el alquiler de uso compartido a través de la contratación individualizada de habitaciones dentro de la propia vivienda.

Si observamos los datos disponibles con fecha de 2015, el perfil de este turista es diferente al del que disfruta de otras posibilidades de turismo de ocio. Así según la

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

Encuesta de Ocupación en Alojamientos de Turismo Rural del Instituto Nacional de Estadística (INE), el 49% del turista rural tiene un nivel de estudios superior, frente al 41,2% del resto de turista de ocio. El 48,8% recibe unos ingresos medios anuales de entre 20.000 y 40.000 euros, frente al 39,3% del resto; mientras que si se analiza su edad entre 35 y 44 años esta el 29,3% de los casos y de entre 55 y 64 años en el 24% de los casos.

Estos turistas viajan principalmente en pareja (43,7%), escogiendo como épocas de viaje los meses que van entre marzo y abril (21,2%), de mayo a agosto (51,3%), o entre septiembre y octubre (15,8%), lo que permite aliviar la estacionalidad y capacidad de carga de los destinos tradicionales de ocio.

Los motivos que declaran los turistas para elegir estos destinos son: la relación calidad-precio (14,5%), la naturaleza circundante (12,5%), la gastronomía y enología (7,7%), la ausencia de masificación (9,9%) y la autenticidad (7%).

El turismo rural ofrece alojamientos en viviendas residenciales, que pone al turista en contacto directo con la naturaleza, y los elementos antropológicos y etnográficos particulares de la zona en la que se ubican.

Aún ofreciendo a los turistas una oferta residencial con elementos autóctonos y diferenciados, pretenden ofrecer las mismas comodidades que se puede tener en una vivienda moderna, pero con aspectos apreciados por sus usuarios como la ausencia de contaminación y ruido, alta calidad paisajística, la cordialidad los habitantes de estas zonas, la gastronomía tradicional y la tranquilidad (Fuentes Luque 2009, p.470).

Al igual que los apartamentos de alquiler turístico en las zonas costeras, volvemos a encontrarnos con viviendas secundarias cuyos propietarios optan por explotar económicamente mediante alquiler vacacional.

Estos suelen ser familias residentes en la propia zona y jóvenes emprendedores de zonas urbanas, en muchos casos con orígenes familiares de los lugares en los que se instalan, que configuran una oferta de alojamiento heterogénea y atomizada, con un mayor carácter profesional; contando en este caso, y eso les diferencia de los apartamentos turísticos costeros, con ayudas y subvenciones del sector público para desarrollar su actividad (García Henche 2005, p. 123).

Estas ayudas públicas se justificaban por el propósito de promocionar el turismo en zonas rurales muy necesitadas de actividades complementarias a las del sector primario, y con graves problemas de despoblación.

Además las viviendas turísticas rurales no suelen caracterizarse por grandes concentraciones inmobiliarias, ni infraestructuras que pueden dañar el entorno natural, permitiendo una relación entre el turista y la población local que preserva los valores y tradiciones socioculturales de las poblaciones rurales, como la gastronomía, las fiestas populares, o la artesanía, que suponen características atractivas para el turista rural (Fuentes Luque 2009, p.471).

Si nos referimos a la oferta de viviendas turísticas rurales en el interior de nuestra provincia, podemos remitirnos a los datos proporcionados por el Servicio de Medio Ambiente y Promoción del Territorio de la Diputación de Málaga con datos de 2016, donde se refleja la siguiente evolución en el número de plazas desde el año 2010, hasta este último ejercicio del que se disponen de datos en 2016:

Tabla III.4: Número de plazas de alojamientos turísticos en el interior de la provincia de Málaga, 2010-2016

Tipo de establecimiento	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Cuota de participación sobre total 2016	Porcentaje Evolución de plazas 2010/2016
Apartamento	1.925	1.860	1.832	1.864	1.974	2.082	2.291	8,3%	19%
Campamento de turismo	3.417	4.005	4.005	4.005	4.005	4.060	4.057	14,8%	18,7%
Establecimiento hotelero	5.913	6.049	6.182	6.182	6.182	6.265	6.405	23,3%	8,3%
Establecimiento hotelero-pensión	1.683	1.726	1.667	1.751	1.798	1.952	1.959	7,1%	16,4%
Casa rural	1.493	1.746	2.132	2.445	2.685	3.110	4.855	17,7%	225,1%
Vivienda turística alojamiento rural	4.675	5.301	5.565	5.636	5.855	6.383	7.215	26,3%	54,3%
Vivienda con fines turísticos							680	2,5%	
TOTAL	19.106	20.547	21.250	21.883	22.499	23.852	27.460		
VARIACION ANUAL		7,5%	3,4%	3%	2,8%	6%	15,1%	100%	

Fuente: Observatorio de Sostenibilidad Turística de la Provincia de Málaga 2016, elaboración propia.

Conviene realizar un análisis de estos datos, pudiendo comprobar que las viviendas rurales en sus diferentes categorías (apartamentos, casas rurales viviendas turísticas de alojamiento rural y viviendas con fines turísticos) representan el 54,8% de la oferta total de alojamiento turístico rural en la provincia de Málaga, apareciendo por primera vez en 2016 el concepto de viviendas con fines turísticos, viviendas reguladas conforme a los preceptos recogidos por la nueva norma sobre viviendas turísticas de la Comunidad Autónoma Andaluza.

Otro aspecto a considerar es que desde el año 2010 al 2016, este tipo de alojamientos ha visto incrementar su número en porcentajes muy superiores a los de los demás tipos de alojamientos. Así las casas rurales se incrementan en un 225%, la vivienda turística de alojamiento rural un 54%, y los apartamentos un 19%, frente al 18% del campamento de turismo rural, el 16% del establecimiento hotelero-pensión y el 8% del establecimiento hotelero.

Es decir en el ámbito rural también se está produciendo en los últimos años un proceso similar al de los grandes núcleos urbanos y las localidades costeras, consistente en un incremento de la oferta de alojamiento turístico, pero más acusado en las viviendas para fines turísticos vacacionales que en alojamientos hoteleros, que se incrementan en menor proporción.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

No obstante este tipo de alojamiento presenta una serie de problemas, que cuestionan su modelo. En primer lugar su marcada heterogeneidad del producto ofertado en cada Comunidad Autónoma del Estado, que recibe diferentes nombres y que pueden confundir al cliente de estos alojamientos.

En segundo lugar estos alojamientos necesitan prolongar el tiempo de residencia de sus clientes, mediante una mayor oferta de ocio en los lugares de destino y un mayor esfuerzo en materia promocional.

En tercer lugar las localidades donde se ubican presentan deficiencias de infraestructuras (transportes, señalización turística, etc.) y servicios, que empeoran la imagen de la zona y la calidad de la oferta.

Otro elemento de mejora, es la necesidad de que las Administraciones Públicas, controlen la oferta de viviendas rurales, tanto el número de empresas situadas en el medio rural, como en las características ofrecidas por estos alojamientos; en un contexto de legislación sobre turismo rural heterogéneo, diferente en cada comunidad autónoma, en la que algunas cuentan con escasos inspectores (Fuentes Luque 2009, p.474).

En último lugar quedaría la formación de los profesionales que explotan estos negocios de alojamientos rurales, que necesitan un mayor grado de cualificación para adaptar sus servicios a las necesidades de la demanda, mediante conocimientos sobre atención al cliente, idiomas, recursos turísticos, nuevas tecnologías, gestión de reservas, etc.

2.5 Evolución del parque de viviendas en la actualidad: régimen de tenencia y precios.

El crecimiento de la oferta de viviendas de alquiler es una de las realidades que caracterizan el parque de viviendas español en la actualidad, presentando, además, un crecimiento general en su nivel de precios.

Si se observa el total de viviendas principales existentes en nuestro país en 2016, último ejercicio con datos oficiales del Ministerio de Fomento, estas ascendían a 19.056.443, de las que el 22,9% se encontraban ofertadas en régimen de alquiler. Esta cifra supone un incremento respecto al peso porcentual que tenían en 2007, donde representaban el 19,4% del total del parque (Encuesta de Condiciones de Vida del Instituto Nacional de Estadística).

Frente a este leve crecimiento en el régimen de alquiler como alternativa de alojamiento residencial en la última década, nos encontramos desde 2015 con un paulatino descenso en el parque de viviendas disponibles en alquiler residencial, que ha pasado de 115.000 en ese año, a 97.900 en 2017, reducción justificada por una caída en el tiempo medio que tarda una vivienda en alquilarse, no superior a mes y medio, y una tradicional escasez de viviendas destinadas a alquiler residencial (Servihabitat, 2018).

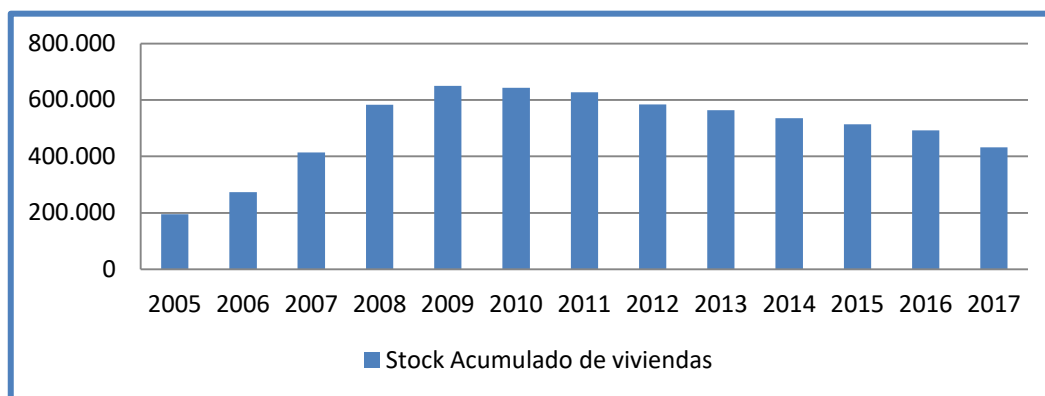


Por otro lado también se destaca un comportamiento muy heterogéneo a lo largo de la geografía nacional, con una mayor actividad de contratación, nivel de precios y reducción de los tiempos necesarios para alquilar en las poblaciones de más de 300.000 habitantes, y en las poblaciones con mayor actividad turística; y mayor estancamiento de estos elementos en el resto (Servihabitat, 2018).

Otra variable relevante necesaria para evaluar el parque de viviendas en nuestro país, es el stock de vivienda desocupada, ya que puede ser empleada en régimen de alquiler, en muchos casos para turismo vacacional, tal y como sucede en los centros urbanos de las grandes ciudades, circunstancia que en principio no altera la composición del parque y precio de las viviendas de alquiler residencial, ya que incrementa la oferta de viviendas sin residentes anteriores (Ardura 2016, p. 34).

En cualquier caso, a lo largo de los últimos años se ha ido reduciendo el stock acumulado de vivienda nueva, pasando de tener más de 649.000 en 2009, a tan sólo 432.000 en 2017, lo que representan un descenso del 33,43% en 8 años, tal y como se observa en el gráfico III.6, gracias al descenso acusado en el crecimiento del número de vivienda nueva construida y el incremento progresivo en el número de viviendas vendidas (Rodríguez López 2017, p.81).

Gráfico III.6 Número de viviendas nuevas en stock en España desde 2005 a 2017.



Fuente: Ministerio de Fomento, elaboración propia.

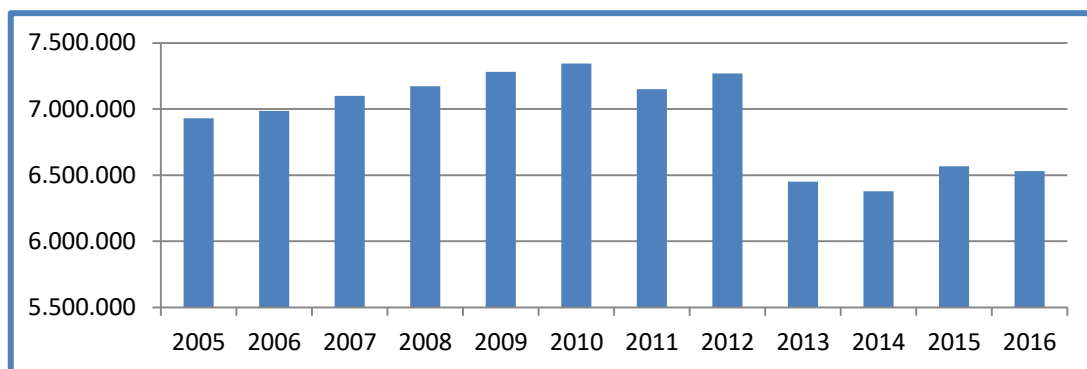
Confirmando este dato un informe más reciente de la empresa inmobiliaria Tecnocasa (2016), concluye que la mayoría de las viviendas nuevas ofrecidas al alquiler provienen de viviendas anteriormente vacías, en concreto el 61%, mientras que el 33% proviene de viviendas que ya estaban alquiladas previamente, y el 6% restante eran viviendas recién incorporadas al mercado de alquiler procedente de viviendas que constituían la vivienda habitual del propietario.

También debe tenerse presente otro tipo de vivienda, la vivienda secundaria, como consecuencia de su tradicional vinculación con el sector turístico, y dentro de este por su repercusión en la vivienda de alquiler (Huete 2010, p. 791), ya que su propietario realiza en ella un uso propio de carácter temporal, que le permite tenerla disponible para un posible rendimiento económico por la vía del alquiler ocasional o permanente (Díaz Hernández 2017, p. 247).

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

Las viviendas no principales, entre las que están las viviendas secundarias, también han experimentado en los últimos años un descenso en términos absolutos y relativos, pasando de un máximo de 7.343.389 viviendas en 2010, hasta las 6.529.836 que había a finales de 2016, con un descenso del 11,08% en esos 6 años, como puede verse en el Gráfico III.7.

Gráfico III.7: Número de viviendas no principales en España de 2005 a 2016.



Fuente: Ministerio de Fomento, elaboración propia.

Esta reducción en el número de vivienda no principal o secundaria, y en la vacía desde el año 2005, debería de tener su correlación con un incremento con la vivienda principal y la ocupada, es decir con la vivienda que se encuentra en uso con mayor habitualidad, que además cuenta con un mayor porcentaje de viviendas en alquiler (Exceltur, 2015), pero en la actualidad este crecimiento de las viviendas en régimen de alquiler, pueden canalizarse hacia la oferta de alquiler residencial a largo plazo, o en alquiler turístico vacacional.

Para poder realizar un análisis riguroso del fenómeno, se hace necesario un conocimiento adecuado de todas sus variables, y aquí nos encontramos con la primera dificultad, ya que el elevado grado de opacidad legal y fiscal del sector del alquiler, residencial o vacacional, impide un conocimiento detallado de este parte del parque de viviendas, por lo que no existen en nuestro país estadísticas fiables del número y características, físicas y socioeconómicas, de este tipo de viviendas (Naredo 2013, p. 172).

En el caso particular de la vivienda turística vacacional, existe un gran desarrollo de viviendas ocultas de cualquier control y registro oficial, de tal modo que muchas de ellas no cumplen con las condiciones de habitabilidad u otros requisitos técnicos exigidos por las administraciones públicas. Entre los motivos que justifican esta afirmación encontraríamos el deseo del propietario de evadir impuestos; que el alquiler lo realice el inquilino con contrato a largo plazo residencial y que no cuenta con el permiso del propietario; o que la vivienda se encuentre en un distrito urbano al que no se le permite nuevas licencias municipales para uso turístico (Lambea 2017, p. 123).

En cualquier caso, ni el Instituto Nacional de Estadística, ni el Ministerio de Fomento, proporcionan datos sobre estas viviendas en España. Tan sólo los Ayuntamientos de las grandes ciudades recogen las viviendas que tienen registradas, no apareciendo aquellas que no se han inscrito oficialmente.

Un ejemplo de ello lo podemos encontrar en la ciudad de Málaga, donde existe una diferencia substancial entre la oferta registrada oficialmente como vivienda turística vacacional en el Ayuntamiento y la efectivamente ofertada en las plataformas, en la primera aparecen 2.236 viviendas, y en la segunda 4.853, por lo que tan sólo el 46,07% de las viviendas realmente ofertadas se encuentran oficialmente registradas, indicio de la existencia de un alto grado de opacidad legal y fiscal.

Tabla III.5: Número de viviendas en régimen de alquiler vacacional declarado y real en Málaga en 2017.

Distritos	Viviendas ofertadas en Airbnb	Viviendas registradas en Ayuntamiento	Porcentaje registradas sobre reales ofertadas
Centro	3.275	1.460	50,00%
Este	573	232	40,48%
Ciudad Jardín	42	29	69,04%
Bailen Miraflores	147	16	10,88%
Palma Palmilla	28	4	14,28%
Cruz Humilladero	213	83	38,96%
Carretera de Cádiz	354	148	41,80%
Churrana	76	12	15,78%
Campanillas	6	1	16,66%
Puerto de la Torre	31	8	25,80%
Teatinos Universidad	110	35	31,81%

Fuente: Área de Turismo del Ayuntamiento de Málaga agosto de 2017 e Inside Airbnb 2018, elaboración propia.

Esta importancia relativa del parque de vivienda vacacional observada en Málaga, permite plantear el peso de la vivienda turística vacacional en el total del parque de vivienda en alquiler en este municipio.

Para poder medir el peso que ha ido adquiriendo el alquiler turístico vacacional frente a otras formas de alquiler, hemos optado por realizar una comparación entre las viviendas ofertadas en alquiler residencial en portales de internet especializados; y las viviendas turísticas vacacionales existentes en las plataformas de alojamientos turísticos por internet.

En el caso de la vivienda en alquiler residencial, en el pasado mes de enero de 2018 había registradas en Málaga capital 714 viviendas disponibles en el portal inmobiliario Idealista y 359 en el portal inmobiliario Fotocasa,

Por el contrario, el parque de vivienda turística en alquiler en la capital de la Costa del Sol ofertado en la plataforma de alquiler turístico Airbnb ascendía en esa misma fecha a un total de 4.853 viviendas. Considerando las 254.658 viviendas que tenía la ciudad según el Censo de Población y Viviendas de 2011, se puede deducir que

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

el porcentaje del parque de vivienda que se dedica a alquiler turístico vacacional representaba casi el 2% del total del parque (Inside Airbnb 2018, Instituto Nacional de Estadística 2011).

Si se compara este parque de viviendas turísticas vacacionales respecto al parque total de viviendas en régimen de alquiler del año 2011, último Censo de Población y Viviendas donde se recogía unas 28.839 viviendas en este régimen, se puede confirmar que las viviendas turísticas vacacionales actuales representan un 16,82% de las que se ofrecían en alquiler en ese año.

Por otro lado, hay que tener en cuenta las viviendas no ofertadas en los principales portales de internet y que se encuentran fuera de los canales oficiales y legales; y que en mercados locales de alquiler residencial sigue siendo apreciables, aunque con una importancia decreciente en los últimos años como consecuencia del mayor uso de las nuevas tecnologías de la información.

En cualquier caso, y aunque se tenga en cuenta estas cuestiones, la existencia de un ratio de viviendas ofertadas en los principales portales de internet de alquiler residencial respecto del turístico en la ciudad de Málaga del 14%, permite concluir que a pesar de las apreciaciones anteriores, la oferta en vivienda turística vacacional tiene un peso muy importante respecto a la vivienda residencial.

No obstante, y coincidiendo con los datos del informe de Tecnocasa (2016) no puede concluirse que la totalidad del parque de vivienda turística provenga del parque de vivienda ofertada en alquiler residencial, pues, como se ha señalado, se ha producido en los últimos años un descenso en la vivienda no principal y vacía, de tal forma que gran parte de este parque proviene de esta última, tal y como sucede en el centro histórico de la ciudad de Málaga, donde prácticamente ha desaparecido la vivienda vacía, que era muy abundante hace pocos años (García Peña 2017, p. 7).

Otro aspecto a destacar, es la alta concentración las viviendas turísticas vacacionales en determinadas zonas la ciudad, concretamente en los centros históricos de estas. En el caso de la capital de la Costa del Sol, el 73,5% de las viviendas registradas en 2017 se encontraban en el Distrito Centro, espacio de mayor impacto turístico de la ciudad. En la ciudad de Madrid, el 68% de estas viviendas se encuentran en su Distrito Centro, distrito de mayor presencia turística (Red2Red 2017, p.16).

En la ciudad de Barcelona, las viviendas turísticas vacacionales representaban en 2015, el 2,2% de los hogares existentes, pero en los barrios centrales como los que componen el distrito de Ciutat Vella, la proporción pasaba a ser del 9,6%, y en uno de los barrios incluidos en este distrito como el barrio Gótico, pasa a ser del 16,8% (Cocola Gant 2016, p. 4).

En Madrid, el Distrito Centro es la zona que más ofertas presenta, en total 8.474 ofertas, que representan el 51,95% del parque de vivienda turística de la ciudad. Este porcentaje apenas ha variado en los últimos años, ya que en 2015 representaban el 55,48% del total (García 2018, p. 1).

LOS FACTORES DETERMINANTES DE LA OFERTA Y EL PRECIO DE LA VIVIENDA: UNA VISIÓN DESDE EL TURISMO

Esta concentración de la vivienda turística vacacional en un solo distrito lleva a que la mayoría del parque de viviendas en estos se destinen a viviendas turísticas, tal y como puede apreciarse en el siguiente cuadro, pudiéndose constatar la importancia tan reducida existente en la mayoría de los distritos con la excepción de Este con un 2,01% y Centro donde es claramente mayoritaria.

Tabla III.6: Número de viviendas turísticas vacacionales sobre el total por distrito en Málaga en 2017.

Districtos	Viviendas ofertadas en Airbnb	Viviendas registradas en Ayuntamiento	Número de viviendas	Porcentaje vivienda turística sobre el total
Centro	3.275	1.640	3.980	82,29%
Este	573	232	28.560	2,01%
Ciudad Jardín	42	29	2.830	1,48%
Bailen Miraflores	147	16	8.275	1,78%
Palma Palmilla	28	4	2.695	1,04%
Cruz Humilladero	213	83	26.480	0,80%
Carretera de Cádiz	354	148	42.870	0,83%
Churrana	76	12	44.865	0,17%
Campanillas	6	1	39.375	0,02%
Puerto de la Torre	31	8	39.380	0,08%
Teatinos Universidad	110	35	7.890	1,39%

Fuente: Área de Turismo del Ayuntamiento de Málaga agosto de 2017, Inside Airbnb 2018, y Censo de Población y Viviendas del Instituto Nacional de Estadística 2011, elaboración propia.

En cualquier caso se ha producido un crecimiento muy acusado en los últimos años de este tipo de viviendas. Sirva como ejemplo los datos de las viviendas registradas desde 2016 a 2017 en el Ayuntamiento de Málaga.

Tabla III.7: Evolución de las viviendas turísticas vacacionales registradas el Ayuntamiento de Málaga 2016/2017.

Distrito	2016	2017
Centro	979	1.640
Este	142	232
Ciudad Jardín	3	29
Bailen-Miraflores	7	16
Palma-Palmilla	1	4
Cruz de Humilladero	40	83
Carretera de Cádiz	64	148
Churrana	6	12
Campanillas	1	1
Puerto de la Torre	4	8
Teatinos- Universidad	28	35

Fuente: Área de Turismo del Ayuntamiento de Málaga agosto de 2017, elaboración propia.

2.6 La regulación de la vivienda turística vacacional.

Es necesario conocer como están reguladas las viviendas turísticas vacacionales para evaluar si esta regulación recoge de manera adecuada la realidad del sector, y las necesidades económicas y sociales que se están generando en la actualidad, incluyendo quien tiene esa capacidad en nuestro Estado y cuál es el sentido y los objetivos que le han dado los legisladores a estas normas jurídicas. Esta es una cuestión planteada por los expertos, introduciendo la necesidad de normativas estatales.

Actualmente existe un alto porcentaje de viviendas particulares explotadas económicamente mediante la modalidad de alojamiento turístico que requieren de una normativa turística adecuada, como consecuencia de su gran impacto económico y social en ámbitos fiscales, laborales, o planificación urbana, y que hasta hace pocos años no contaban con una legislación específica, lo que facilita una cierta falta de control de la oferta de alojamiento ofrecido.

La posible falta de control sobre la oferta de viviendas es un inconveniente para presentar una oferta de alojamiento turístico de calidad, requiriendo para este objetivo, controles específicos de seguridad y salubridad para sus usuarios, registro de huéspedes necesarios para los cuerpos y fuerzas de seguridad del Estado y los servicios de estadística, y, especialmente, de tributación de sus beneficios ante la Agencia Tributaria; además de la necesidad de preservar la convivencia en un mismo inmueble de turistas y residentes habituales, con hábitos y horarios diferentes (Román Sánchez 2017, p. 399).

Pero además habría que considerar el gran protagonismo que adquiere la comercialización de este tipo de alojamientos a través de plataformas por internet; así como la importancia que para muchas familias necesitadas de recursos, y empresas tiene el negocio de la vivienda turística vacacional como fuente de ingresos; y por último la competencia que representan para las formas tradicionales de alojamiento por su capacidad de ofrecer mejores precios a los turistas.

Esta realidad y la necesidad de una legislación específica y sectorial defendida en la reforma de la Ley de Arrendamientos Urbano, ha hecho que en los últimos años surgieran legislaciones en las distintas comunidades autónomas del Estado, para intentar ordenar y clarificar la forma en la que estas deben de prestar sus servicios, marcando unos niveles mínimos de calidad y control administrativo.

Como objetivos principales, esta legislación producida por las Comunidades Autónomas entiende que es necesario preservar los niveles de satisfacción del servicio turístico y calidad hacia el cliente final. Esta búsqueda de calidad hacia el cliente se debe lograr además mediante la inspección turística, que controla que efectivamente se cumple que lo publicitado por el prestador de servicios turísticos; exigiéndole unos servicios que incluyan determinados saneamientos o materiales constructivos, y

elementos relacionados con las telecomunicaciones o eficiencia energética (Román Márquez 2014, p.6).

Otra circunstancia a favor de su regulación administrativa es la naturaleza jurídica de los contratos de arrendamiento de inmuebles. Su naturaleza mercantil permite a los consumidores de las mismas acogerse, en caso de litigio, a las modalidades de protección de este tipo de legislación, que no existen en la jurisdicción civil regulada en este caso por la Ley de Arrendamientos Urbano.

Además, la normativa turística crea un sistema sancionador sobre el prestador del servicio de alojamiento turístico, con unas infracciones y sanciones predeterminadas, con la finalidad de garantizar los derechos de los usuarios turísticos (Román Márquez 2018, p. 41).

También hay que incluir en estas viviendas sistemas de seguridad frente a incendios, sistemas de insonorización, señales de evacuación, luminosidad, ventilación, etc, que aunque son inferiores a las existentes en un establecimiento hotelero, deben ampliar las existentes en viviendas residenciales (Fernández Pérez 2016, p. 119).

Existen, además, razones desde el punto de vista de la seguridad pública, que obligan a controlar las entradas y salidas de alojados en estos inmuebles mediante la entrega de sus datos identificativos personales, para su uso por parte de las fuerzas y cuerpos de seguridad del Estado (Herrero 2017, p. 151).

Otros ámbitos como la protección del medio ambiente y del entorno urbano, también sirve para entender su regulación, toda vez que las viviendas turísticas acaban teniendo incidencia sobre el territorio, la comunidad donde se integra y la convivencia vecinal, objetivos preferentes de todas las legislaciones, en su búsqueda de un desarrollo sostenible en su dimensión territorial, ambiental y paisajística de la oferta turística.

Existen igualmente razones relacionadas con la opacidad fiscal de estos contratos. Tradicionalmente los contratos de arrendamiento entre particulares han quedado al margen de la fiscalidad, y su consideración como actividad turística puede ayudar a regularizar parte de este fraude fiscal, mediante el establecimiento de mecanismos de control adecuados.

Un estudio realizado por Exceltur en 2015 estimaba que las rentas anuales percibidas por los particulares que anuncian sus viviendas en las plataformas p2p ascendía en ese año a casi 1.900 millones anuales, al aplicarle a esa cantidad el IVA correspondiente del 21%, la falta de recaudación por este concepto se cifraría en una cantidad en torno a 400 millones de euros anuales.

Por último, los turistas alojados en apartamentos turísticos deben contribuir al sostenimiento de los servicios públicos que disfrutan, aportando fondos necesarios para la continuidad de los mismos, y compensando la posible saturación que se produzca en su uso como consecuencia de la actividad turística.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

También se han dado argumentos contrarios al establecimiento de una legislación específica, provenientes tanto de las empresas existentes en el sector de vivienda turística vacacional como de la Comisión Nacional del Mercado de la Competencia, que en 2014 entendió que «una regulación innecesaria o desproporcionada perjudicaría a los consumidores y al interés general, además de suponer un obstáculo a la competencia efectiva», aunque posteriormente ha matizado esta posición al analizar los nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa en la que participan las viviendas de uso turístico (CNMC, 2015).

En este análisis la Comisión Nacional del Mercado de la Competencia defiende que la legislación sobre estos ámbitos debe recoger requisitos de acceso vinculados a la declaración responsable, de conformidad con la Directiva de servicios y su transposición a través de la Ley 25/2009, y así asumir los requisitos asociados en cuanto al ejercicio de la actividad, para proporcionar una mayor seguridad y protección a los consumidores, a cambio de un mayor precio del servicio (Guillen Navarro 2015, p.112).

Aun así, la CNMC ha preferido no establecer excesivos rigores normativos a la vivienda turística vacacional, tal y como puso de manifiesto, por ejemplo en la interposición de recurso contencioso administrativo contra el establecimiento de un mínimo de cinco noches que recogía la ley de la Comunidad de Madrid, al considerar que restringía la capacidad de elección del consumidor, o en la regulación canaria de viviendas vacacionales (CNMC, 2015).

Continuando en esta línea, la CNMC interpuso un recurso contencioso administrativo sobre los decretos de Galicia, y Castilla y León en septiembre de 2017. En el primer caso cuestionaban la obligatoriedad de ceder la vivienda en su totalidad, la limitación del alquiler a tres meses, la exigencia de un catálogo de requisitos técnicos y servicios mínimos a incluir en el alquiler.

También que los ayuntamientos pudieran limitar el número de viviendas, la prohibición de cesión de habitaciones, la imposición de cargas a la declaración responsable y la obligatoriedad de contar con unos requisitos y servicios mínimos.

La CNMC entendía que estos requisitos servían para aumentar los costes de entrada en el mercado, lo que a la larga ponían reducir el número de competidores y los incentivos a que haya precios más eficientes y competitivos para los usuarios.

En la Comunidad Autónoma de Castilla y León, discute la inclusión de los precios en catálogos, directorios, guías o sistemas informáticos; la posible intervención de la Administración para realizar recomendaciones de precios que pueden ser empleados como precios de referencia, la existencia de un catálogo exhaustivo de requisitos técnicos y servicios mínimos, la exigencia de un distintivo en el inmueble, la obligatoriedad de asistencia telefónica 24 horas, la prohibición de cesión por habitaciones y la fijación de criterios temporales para limitar la estancia. (Delgado 2017, p. 3).

La argumentación de la CNMC es de que todas estas normas contienen artículos que restringen la competencia efectiva en el sector de los servicios de

alojamiento, complicando «las posibilidades de innovación por parte de los operadores, impidiendo que los consumidores, con distintos gustos, preferencias y capacidad de gasto, se beneficien de ofertas también diversas, basadas en distintas combinaciones de calidad y precio» (CNMC, 2015).

2.6.1 Antecedentes legislativos.

Las primeras referencias normativas que hacen mención a este tipo de alojamiento, la encontramos en la Orden de 17 de enero de 1967, en la que se aprueba la ordenación de los apartamentos, «bungalows» y otros alojamientos similares de carácter turístico, diferenciándose entre el simple arrendamiento de una vivienda amueblada y el alojamiento turístico (Guillen Navarro 2015, p.112).

Más adelante, en el Real Decreto 2877/1982 de ordenación de apartamentos turísticos y de viviendas turísticas vacacionales, aparece regulada la vivienda turística vacacional de forma diferenciada de los apartamentos turísticos, entendiendo las primeras como «unidades aisladas de apartamentos, bungalows, villas y chalés y similares y, en general, cualquier vivienda que con independencia de sus condiciones de mobiliario, equipo, instalaciones y servicios, se ofrezcan en régimen de alquiler por motivos vacacionales o turísticos».

Esto permitía una amplitud en la delimitación de vivienda turística vacacional, pero aún así, su regulación no era muy amplia, ya que tan solo las definía y establecía como obligación para sus propietarios notificar a la Administración la dedicación turística de la vivienda como paso previo para su apertura y funcionamiento (Guillen Navarro 2015, p.113).

A partir de este momento la legislación recaerá en las Comunidades Autónomas, poseedoras de la competencia en legislación del ámbito turístico.

2.6.1.1 La legislación estatal: La ley de Arrendamientos Urbanos (LAU).

La comercialización y contratación del servicio de alojamiento que ofrece la vivienda turística vacacional se materializa a través de un contrato entre dos partes por la cual el propietario de la misma cede en régimen de arrendamiento al turista usuario, su disfrute y uso durante un tiempo determinado a un precio convenido.

Como todo acto jurídico, debe de someterse a una regulación que determine la seguridad jurídica del acto, y garantice los derechos y las obligaciones entre las partes. Nuestra legislación distingue entre ceder en arrendamiento un inmueble de manera organizada, habitual y profesional para obtener un beneficio, o cederlo sin disponer de estas tres características.

En el primer caso nos encontramos con un empresario que se dedica a explotar una actividad económica y que debe de tributar sus beneficios procedentes de esa actividad; en el segundo caso no hay actividad económica, teniendo el particular que tributar por rendimiento del capital inmobiliario en el IRPF (Martos 2014, p.91).

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

En cualquier caso, en la vivienda turística vacacional, existe una actividad de arrendamiento de temporada regulada por normas administrativas y turísticas autonómicas, que establece los criterios por los que se considera que hay habitualidad y profesionalidad, junto a los deberes frente a la administración; mientras que por otro lado, el contrato de arrendamiento por temporada se rige por normas civiles del Estado, regulando los derechos y obligaciones de las partes (Martos 2014, p.92).

El arrendamiento por temporada se regulaba en el art. 4.3 de la Ley de Arrendamientos Urbanos, entendiéndose que este arrendamiento de la vivienda se efectuaba para ocuparla de manera accidental y transitoria, con un concepto de temporalidad que se refiere al deseo de disfrutar de una segunda vivienda para vacaciones, fines de semana etc; pero esta característica hoy la comparten también las viviendas de uso turístico, motivo que justifica aún más la delimitación conceptual de estas últimas por las normas autonómicas.

Estas viviendas de uso turístico se alquilan amuebladas y equipadas en condiciones de uso inmediato, además de ser comercializada o promocionada en canales de oferta turística y realizada con finalidad lucrativa, por lo que se consideran como prestación de servicios turísticos y no como arrendamiento de temporada (Martínez Cañellas 2014, p 157).

Hasta la reforma de la Ley de Arrendamientos Urbanos de 2013 (Ley 4/2013 de medidas de flexibilización y fomento del mercado del alquiler de viviendas) en la que se excluyó de su ámbito los arrendamientos de temporada, los propietarios de viviendas turísticas se acogían a la Ley 29/1994 de Arrendamientos Urbanos, empleando la figura del arrendamiento por temporada, que permitía integrar el uso de una vivienda en alquiler sin carácter permanente, que no fuese el domicilio del arrendatario, en cualquier época del año y como arrendamiento por temporada (De la Encarnación 2016, p. 3).

Esta situación se mantiene con relativa efectividad en épocas en que los contratos de arrendamiento de alojamientos vacacionales tenían un carácter minoritario, pero no sucede así cuando el fenómeno de arrendamiento de viviendas turísticas vacacionales comienza a destacarse en importancia en términos relativos y absolutos respecto a las demás formas de alojamiento.

Por este motivo se decidió modificar la Ley de Arrendamientos Urbanos, excluyendo la actividad turística de su ámbito de aplicación, recomendando su regulación mediante una normativa sectorial específica o, en su defecto, la aplicación del régimen de los arrendamientos de temporada:

La LAU concreta esta intención estableciendo una serie de requisitos para que pudiese regularse mediante normas jurídicas específicas de alquiler turístico (Román Márquez 2014, p.10):

- Que se alquile la totalidad de la vivienda, lo que impide el alquiler de habitaciones, que continuará en el ámbito civil por considerarse con carácter residual y naturaleza ajena al propio fenómeno turístico.

- Que esté en condiciones de uso inmediato, debidamente amueblada y equipada para realizar las actividades propias de la vida ordinaria.
- Comercializados o promocionados en canales de oferta turística; entendiendo como canales de oferta turística las agencias inmobiliarias, las agencias de viajes y, muy especialmente, Internet.
- Con finalidad lucrativa, excluyéndose los préstamos de uso gratuito que no tienen la consideración de arrendamientos, no estando regulados por la LAU o la normativa turística.
- Sometido a un régimen específico de su normativa sectorial; lo que supone que la normativa turística prevea el arrendamiento de viviendas particulares como una actividad turística regulada expresamente, estableciendo un régimen jurídico de tres o más “unidades de alojamiento” (además de otros requisitos de independencia de instalaciones en el caso de edificios/complejos), por lo que las viviendas particulares individualmente consideradas no estarán reguladas por la normativa sectorial de la Comunidad Autónoma.

Las viviendas particulares arrendadas a turistas únicamente quedarán sujetas a la normativa sectorial cuando un mismo propietario posea tres o más de éstas dedicadas a la actividad turística, y en todo caso siempre que se respete el principio de unidad de explotación, en la que la gestión de todas estas viviendas sea del mismo titular (Román Márquez 2014, p.12).

Estos mínimos en el número de viviendas gestionadas no se establecen en el caso de las casas rurales y viviendas turísticas de alojamiento rural, que continúan sometidas al régimen de arrendamientos de viviendas particulares a usuarios turísticos individualmente consideradas. Si una de estas viviendas ubicadas en el medio rural cumple con los requisitos establecidos reglamentariamente, quedará sometida obligatoriamente a la normativa sectorial turística; excluyéndose del ámbito de la LAU (Román Márquez 2014, p.13).

Con todos estos requisitos, la modificación de la LAU pretende proporcionar una mayor seguridad jurídica a los propietarios de viviendas de arrendamientos turísticos por temporada, cuya gestión va a depender de la legislación específica y sectorial de las Comunidades Autónomas.

2.6.1.2 La legislación de las Comunidades Autónomas

Como se ha comentado anteriormente, son las Comunidades Autónomas las que tienen las competencias sobre la regulación del turismo, en concreto la Constitución de 1978 en su artículo 148 reserva a las Comunidades autónomas la competencia exclusiva en materia de «promoción y ordenación del turismo en su ámbito territorial», reconocida a través de los Estatutos de autonomía, que les ha permitido crear una amplia gama de legislación sobre la materia.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

No obstante, se le reconoce al Estado la facultad de establecer el marco jurídico fundamental para la estructura y funcionamiento de la actividad económica, como se recoge en el artículo 149, por el que se le atribuye al Estado en exclusiva la competencia en materia mercantil, que abarca la actividad turística (Fernández Pérez 2016, p. 115).

Esta facultad, unida a la capacidad del Estado de establecer la planificación de la actividad Económica contenida en el propio artículo 149, ha sido respaldada por diversa jurisprudencia del Tribunal Constitucional, que le reconoce al Estado la capacidad de incidir en el sector turístico siempre que no afecte a las competencias de las Comunidades Autónomas en la materia.

En la práctica la legislación en materia turística en nuestro país se compone principalmente de normas autonómicas, que regulan contenidos relativos al desarrollo de la actividad turística, ordenación del turismo y de los sujetos que intervienen en el mismo, y que son relativamente recientes.

En la actualidad, además de la de existente en nuestra Comunidad Autónoma, destacan las aprobadas en la Comunidad de Madrid (Decreto 79/2014), Aragón (Decreto 80/2015) o Canarias (Decreto 113/2015), que se suman a otras que ya existían en Cataluña (2012), Comunidad Valenciana (2009), Islas Baleares (2012) o Principado de Asturias (2003), que aunque regulan el régimen jurídico para la prestación del servicio de alojamiento en apartamentos turísticos y viviendas de uso turístico, presentan una gran disparidad entre sus contenidos. .

Esta proliferación de normativas territoriales fue aminorada por la Ley 17/2009 de libre acceso a las actividades de servicios, que incluye el contenido de la Directiva 2006/123/CE relativa a los servicios en el mercado interior, que introduce los principios generales de libertad de establecimiento y libre prestación de servicios, entendidos como necesarios para cumplir el principio de unidad de mercado defendido en la Constitución, pero sin cuestionar la capacidad de las comunidades autónomas para regular el alquiler de una vivienda para uso turístico con finalidad lucrativa, tal y como le reconoce la Ley de Arrendamientos Urbanos.

La legislación autonómica diferencia las viviendas turísticas vacacionales del resto de alojamiento turístico ordinario, toda vez que las necesidades y la duración de la estancia que satisfacen son distintas, exigiendo a sus propietarios unos requisitos de calidad y seguridad que son inferiores a las de un establecimiento hotelero, al no disponer de la capacidad económica y organizativa suficiente.

Así, estas viviendas deben cumplir con los requisitos que administrativamente se determinen y estar inscritas en un registro público cuyo proceso comienza con una declaración responsable del propietario revisable por la Administración; debiendo contar con unas características mínimas de infraestructura, seguridad, sostenibilidad, confortabilidad, servicios, etc; y con una categorización definida por la Administración (De la Encarnación 2016, p. 2).

En primer lugar deben de cumplir los requisitos de habitabilidad y seguridad que marca la legislación vigente, disponiendo de licencia de ocupación y permanecer en un adecuado estado de conservación en estructuras, instalaciones; además de cumplir con la normativa de accesibilidad y supresión de barreras arquitectónicas (Guillen 2015, p.125).

Otros requisitos comunes en las leyes autonómicas de vivienda turística son los relacionados con los servicios mínimos que deben ofrecer, entre los que se incluyen estar amuebladas, en perfectas condiciones de limpieza e higiene y dotadas de aparatos y enseres necesarios para su uso inmediato.

Además deben de contar con elementos fijos de aire acondicionado en habitaciones y salones; hojas de reclamaciones, teléfono de contacto; y servicios de asistencia y mantenimiento de las viviendas.

En cuanto a la composición o superficie mínima de la vivienda, regulaciones como la aragonesa o la catalana no la incluyen ya que únicamente aluden a límites de capacidad por habitación; sin embargo, en el caso de la Comunidad de Madrid se establece que las viviendas deben contar como mínimo con un salón-comedor, cocina, dormitorio y baño, posibilitándose la oferta de estudios (integración del dormitorio en el salón-comedor-cocina y máximo de dos plazas en camas convertibles) (Guillen Navarro 2015, p.126).

El establecimiento de unos criterios mínimos de capacidad, superficie, y de equipamiento de las viviendas de uso turístico se hace necesario para equiparar la actividad de las viviendas turísticas con la del resto de alojamientos turísticos, ya que alojar turistas supone atenderlos con unos mínimos niveles de calidad como cualquier otro alojamiento turístico (Guillen Navarro 2015, p.127)

Respecto a la Comunidad autónoma de Andalucía, la Ley 13/2011 de Turismo de Andalucía, regula la competencia asumida por el artículo 71 del Estatuto de autonomía de Andalucía en materia de turismo, teniendo como objetivo ser la base de toda la producción normativa de turismo de Andalucía.

En particular, en el tema que nos ocupa, se aplica el Decreto 28/2016 de viviendas turísticas de Andalucía, norma que proporciona a los propietarios de estas viviendas la posibilidad de inscribirse en el Registro de Turismo de Andalucía y regular así la situación de sus viviendas.

Esta Ley, en primer lugar, define que se entiende por viviendas con fines turísticos: “aquellas ubicadas en inmuebles situados en suelo de uso residencial, donde se vaya a ofrecer mediante precio el servicio de alojamiento en el ámbito de la comunidad autónoma de Andalucía, de forma habitual y con fines turísticos”.

Además “se presumirá que existe habitualidad y finalidad turística cuando la vivienda sea comercializada o promocionada en canales de oferta turística”.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

Es la habitualidad, el concepto que concluye si una vivienda puede ser catalogada como vivienda turística y que determinará que deba ser legalizada y registrada en el Registro Turístico. El Decreto entiende que habrá presunción de habitualidad cuando la vivienda sea promocionada o comercializada mediante agencias de viaje, empresas que medien u organicen servicios turísticos y, canales en los que se incluya la posibilidad de reserva del alojamiento.

Cuando se alude a la posibilidad de reservar el alojamiento debe entenderse la posibilidad de reserva y pago, lo que ocurre en las plataformas p2p en las que hay una pasarela de pagos para formalizar el pago del alquiler. (Fernández Pérez 2016, p. 120).

Se establece un sistema de sanciones en caso de incumplir la normativa, que pueden llegar hasta 18.000 euros en el caso de las graves y hasta 150.000 euros para las muy graves.

2.6.1.3 Normativa en materia de comercio electrónico y protección de los consumidores.

Una forma principal de comercialización de las viviendas turísticas, es la que se produce mediante el uso de los llamados entornos p2p, o plataformas de internet, que ponen en relación a turistas y propietarios de viviendas turísticas, y cuya importancia hace que sea imprescindible un análisis de la forma en la que están reguladas las relaciones jurídicas generadas en su seno. Las plataformas p2p actúan normalmente a título oneroso, por vía electrónica y a petición individual de un particular que ofrece alojamiento (De la Encarnación 2016, p. 4).

Por ello su actuación tiene carácter de mediación turística, ya que es un contrato en virtud del cual una de las partes se obliga, a cambio de una remuneración, a promover o facilitar la celebración de un determinado contrato entre la otra parte y un tercero.

Como consecuencia de esta función mediadora, las plataformas p2p facilitan la reserva online de alojamiento, retienen un depósito que sirve como fianza, realizan devoluciones de cantidades entregadas de dinero por los turistas con el consentimiento de los propietarios de las viviendas turísticas, facilitan el pago mediante una pasarela de pagos; e incluso retiran de la plataforma al propietario de vivienda turística con quejas frecuentes de los turistas.

Se puede observar en primer lugar que el arrendamiento con fines turísticos realizado entre particulares y con la mediación de una plataforma p2p implica un contrato a distancia, en la que la principal vía de contratación de servicios de alquiler de vivienda turística vacacional se realiza a través de una plataforma tecnológica. Este hecho remite estos actos a la Ley de Servicios de la sociedad de la información y comercio electrónico (LSSICE), en la que se contempla la figura de los prestadores de servicios de la sociedad de la información (De la Encarnación 2016, p. 15)

Se entiende como contrato “a distancia”, porque es un servicio prestado sin que las partes estén presentes simultáneamente; “por vía electrónica” por ser un

servicio enviado desde la fuente y recibido por el destinatario mediante equipos electrónicos de tratamiento y de almacenamiento de datos y que se transmite, canaliza y recibe enteramente por hilos, radio, medios ópticos o cualquier otro medio electromagnético; y por último “a petición individual de un destinatario de servicios”, por ser un servicio prestado mediante transmisión de datos a petición individual (Fernández Pérez 2016, p. 117).

Además la ley enumera los principales servicios de la sociedad de la información, en la que figuran, la contratación de bienes o servicios por vía electrónica, el envío de comunicaciones comerciales, el alojamiento de información, aplicaciones o servicios, facilitados por el destinatario del servicio de alojamiento; el ofrecimiento de instrumentos de búsqueda, acceso y recopilación de datos y el suministro de información por vía telemática.

Las plataformas tecnológicas pueden considerarse prestadores de un servicio de intermediación, en la medida que ofrecen la provisión de memoria caché, el alojamiento de datos y el ofrecimiento de instrumentos de búsqueda, acceso y recopilación de datos. Estas plataformas, además, estarán sometidas a las normas generales sobre responsabilidad civil, penal y administrativa, y a la normativa sobre protección de consumidores y usuarios.

La LSSICE exige a las empresas de comercialización retirar información o impedir el acceso, cuando tienen conocimiento de ilicitud de la misma; por lo que las plataformas p2p no deberían alojar información ni actuar como mediadores respecto a alojamientos ilegales (Fernández Pérez 2016, p. 125)

Respecto a la normativa en materia de protección a los turistas en cuanto consumidores, la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios protege a este en cuanto usuario o consumidor de bienes y servicios prestados por las personas físicas y jurídicas que desarrollan una actividad económica turística, generalmente en un lugar diferente de su residencia habitual, y sujeto, a unas reglas jurídicas diferentes.

También, está incluida en esta normativa, la contratación mediante una plataforma en la que un particular alquila su vivienda o una habitación, ya que todo turista que contrata un servicio de alojamiento debe contar con unas mínimas garantías y derechos.

En la práctica, la mayor parte de los problemas con los que puede enfrentarse el turista están relacionados con aspectos relacionados con la información, que puede no ser la adecuada, sea errónea o genere confusión; y además con las dificultades para realizar reclamaciones por la falta de cumplimiento de las prestaciones o servicios turísticos contratados (Fernández Pérez 2016, p. 119).

2.7 Empresas de gestión de apartamentos vacacionales

Uno de los aspectos más novedosos, y que despierta más interés en las consecuencias que el fenómeno de las viviendas turísticas está teniendo en el empleo

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

y en el sector empresarial, es la aparición de empresas de gestión de alquileres turísticos.

Estas empresas tienen una gran importancia a la hora de explicar el fenómeno de la vivienda turística vacacional, toda vez que permiten a inversores o propietarios de vivienda poner estas en este tipo de alquiler sin la necesidad de tener conocimientos previos del sector, ni preocuparse por adquirir otros de gestión empresarial, lo que incentiva la aparición de nuevos actores.

El entorno 2.0, Internet y las redes sociales han transformado el perfil del turista, siendo actualmente más exigente y continuamente conectado gracias a los dispositivos móviles, buscando no solo una buena relación calidad-precio, sino que también espera un trato personalizado y una atención ágil.

Esta búsqueda de un buen servicio requiere de un buen nivel de profesionalidad por parte del oferente propietario de la vivienda turística vacacional, que en muchos casos es un neófito en la gestión de un negocio turístico, lo que le obliga acudir a intermediarios de alojamientos turísticos, que son persona físicas o jurídicas que se encargan de gestionar los apartamentos a particulares para que los huéspedes puedan disfrutarlo, ofreciendo diferentes servicios y recibiendo un porcentaje del precio total del producto.

Estas empresas intentan conseguir el mayor número de apartamentos posibles para así ofertarlos al cliente y venderlos a cambio de una comisión, todo ello tras un previo proceso de análisis y estudio de mercado, y ofreciendo el servicio de mantenimiento, limpieza, asesoramiento, decoración, gestión de reservas y check-in, a cambio de un porcentaje del total final del precio. Es decir, estamos ante un negocio peer to peer, en el cual el propietario del inmueble y el intermediario ganan.

Así pues, el beneficio para la empresa reside en el porcentaje final que gana tras prestar este abanico de servicios. Las compañías pueden llegar a percibir desde el 15% hasta el 30% del total. De este modo, hace que el tradicional beneficio por alquiler que percibía el propietario pase a un segundo plano, ya que ofertar la vivienda como alquiler vacacional supone una rentabilidad bastante mayor para el dueño de la casa.

A cambio realizan toda la gestión de comercialización, servicio de atención al cliente turístico y mantenimiento en óptimo estado del inmueble que se ofrece. Llegan incluso a hacer auditorias del interiorismo y muebles de las viviendas.

Una de las empresas más célebres en este modelo empresarial es Friendly Rentals, cuya misión es la de ofrecer una gestión integral de los apartamentos, es decir, el propietario cede la exclusividad de sus apartamentos para que dicha empresa realice las labores de atención al cliente, mantenimiento y limpieza. Esta compañía no lleva solo su gestión a modo local, sino que desde 2003, tiene apartamentos repartidos por toda Europa con el fin de expandir su negocio a la mayor escala posible. Incluso asesoran a los propietarios en la decoración como requisito para gestionar su

alojamiento. Otras empresas que han nacido al amparo de portales como Airbnb, han sido HostMaker o MityHost.

En cuando a los requisitos legales, estas empresas tienen que solicitar a sus clientes el alta de sus viviendas en los registros turísticos de la comunidad autónomas, gestión que estas empresas de intermediación también realizan si lo desean estos clientes.

2.7.1 Un ejemplo de empresa de gestión de viviendas turísticas: Novomalaga

Como forma de entender el funcionamiento de una empresa de estas características, se ha decidido describir la estructura y métodos de trabajo de una empresa joven local de la ciudad de Málaga, Novomálaga.

Esta empresa novel en el sector de la gestión de apartamentos vacacionales lleva dos años en el mercado, naciendo como producto de una iniciativa empresarial llevada a cabo por el emprendedor Javier Montoro del Pozo, que contaban con diferentes experiencias en el sector del turismo y del marketing, y que ahora gestiona este negocio en un local en la calle Ollerías de la capital malagueña, enfocando su producto a todo tipo de clientes; parejas, grupos de amigos, viajes de negocio, etc.

Su preferencia es la de gestionar apartamentos con ubicación en los principales puntos de la ciudad demandados por los turistas, con calidades de espacios, limpieza, luminosidad, seguridad y con una decoración los más confortable posible.

La empresa se encarga de la gestión del check-in, check-out, servicio de limpieza, lavandería, marketing online..., aunque de forma más detallada se pasa a describir con exactitud, los servicios y requisitos exigidos que incluye como gestora de alojamientos vacacionales.

A. Requisitos legales.

- La vivienda debe de estar registrada en el Registro de Turismo Andaluz (RTA).
- Se necesita la licencia de primera ocupación (LPO) de la vivienda. La propia empresa se encarga de todos los trámites requeridos para la puesta en marcha del alojamiento para fines vacacionales. Siendo necesario un estudio detallado de un arquitecto colegiado, una nota simple, facturas de luz y de agua y una solicitud con el ayuntamiento.
- Inspección a la vivienda por parte de la autoridad autonómica.

B. Servicios al propietario.

- Gestión de check-in y check-out personal.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

- Comercialización por página web propia y diferentes servicios de web (Airbnb, Booking, Expedia, Rentalia, Tripadvisor, Homeway, Bemate...)
- Extranet con toda la información del alojamiento.
- Anuncio con toda la información necesaria.
- Limpieza tras el check out del cliente.
- Servicio de lavandería.
- Asesoramiento fiscal gratuito.
- La empresa ofrece a los huéspedes algunos productos como agua embotellada y café Nespresso en cápsulas.
- Material de higiene.
- Reportaje fotográfico profesional.
- El mantenimiento de la casa está incluido, pero no las reposiciones.
- Por otro lado, si es el cliente el que ha dado un mal uso del mobiliario, será éste el que tenga que compensarlo económicamente.

C. Facturación y beneficios.

- El propietario gana el 70% de la facturación neta.
- Los días 10 de cada mes se envía a la cuenta bancaria del propietario la suma del 70% de la facturación neta menos el IVA generado por el 30% de la gestión.
- En la factura se visualizará los siguientes aspectos: Número de ocupación mensual, precio del medio mes, número de reservas, desglose entrada por entrada (check-in, check-out, número de personas, precio neto).

Los ingresos brutos provienen del 30% del total percibido al mes por las pernoctaciones de cada alojamiento, el 70% del restante corresponde al propietario del piso. El 30% va a la empresa por la prestación de los servicios que anteriormente se ha mencionado y los gastos residen en el servicio de limpieza y el mantenimiento de los pisos, entre otros servicios.

Con los datos a los que se ha tenido acceso, se pretende reflejar los ámbitos principales de la previsión mensual de ingresos y gastos de la empresa, hasta quedar el beneficio neto percibido por la compañía. Gracias a esto se ha podido elaborar una tabla con todos los pisos donde se muestran el beneficio y el gasto de cada uno de

ellos y cuál es la rentabilidad real de cada uno de los alojamientos. Para realizar este ejercicio se ha tomado como referencia los datos reales del mes de abril de 2016, mes que representa un mes de demanda media para la empresa.

Tabla III.8: de ingresos, gastos y beneficios por tipo de apartamento abril de 2016.

	Garden Suite	Blue Bird Suite	Pedregalejo	Camas	Madre de Dios	Alonso	Cabaret	Postigos	Pasaje	Victoria	Alice
Ingresos	667,71	439,86	670,5	369,14	1629,9	771,63	262,3	290,40	90	439,2	286,85
Nº de noches	29	19	27	18	27	27	9	10	5	20	8
Gastos Fijos	93,13	93,13	93,13	93,13	93,13	93,13	93,13	93,13	93,13	93,13	93,13
Gastos Variables	128,05	128,05	128,05	128,05	128,05	128,05	128,05	128,05	128,05	128,05	128,05
Impuestos	140	92,37	140	92,37	107,1	133,92	61,38	43,97	18,9	92,23	60,24
Beneficio	306,53	126,31	308,51	70,44	1.031,62	416,53	9,74	25,25	-150,08	125,79	5,43

Fuente: Novomálaga, elaboración propia.

En esta tabla se puede observar que el beneficio total asciende a un importe de 2.546 euros netos. El piso más rentable es Madre de Dios, ya que es la propia empresa la que lo tiene arrendado, y así no tiene que pagar el porcentaje para el propietario. Esto nos acerca al precio mínimo viable que debe estipular la compañía en el que los costes y los ingresos se igualen, que equivalen a un alquiler de 7 días al mes.

D. Producto, servicio y precio.

Un factor esencial para una empresa de gestión de viviendas turísticas es la elección de un catálogo adecuado de viviendas, que se sitúan, la mayor parte de ellas, en el centro histórico de Málaga, la barriada de Pedregalejo, y zonas aledañas al centro de Málaga. En base a los criterios anteriores, exigen a las viviendas unos estándares adecuados de calidad, procurando que la decoración de los apartamentos combine elementos modernos con confortabilidad, desarrollando una labor de asesoramiento que incluye:

- Análisis detallado de los alojamientos y proceso de selección de los mismos.
- Adecuación y decoración de los apartamentos seleccionados con una temática clave para que el alojamiento tenga el mejor aspecto posible, ofreciendo asesoría personalizada a los propietarios.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

- Revisión del mobiliario y del equipamiento, cuidando que cumplan todos los requisitos.

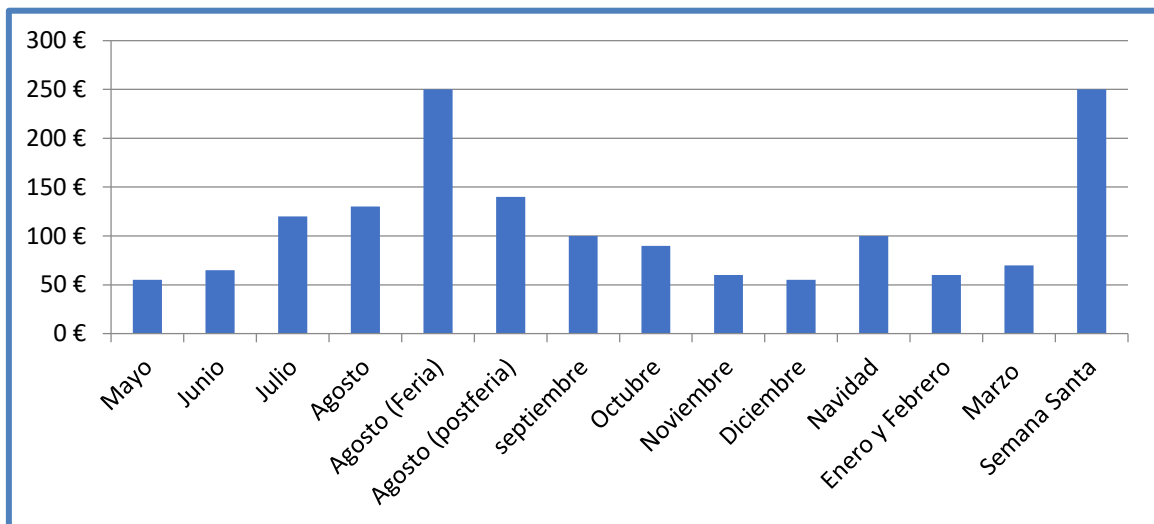
En cuanto a la satisfacción del cliente, esta la miden a través de las valoraciones que el turista realiza en las propias empresas comercializadoras de internet, por lo que están muy atentos a las opiniones de los clientes finales en las plataformas.

Respecto a las opciones sobre los precios que se ofertan en cada apartamento, estas se basan en análisis del entorno competitivo, la calidad de los apartamentos, la estacionalidad, los precios de la competencia, la ubicación y las características específicas de cada uno de ellos.

Los precios van configurándose según la temporada que corresponda, de tal forma que los meses de enero, febrero, marzo y abril suelen ser los meses de menor afluencia de turistas, lo que se traduce en precios más bajos. Las temporadas altas se concentran en los meses de verano y en las demás épocas vacacionales, Semana Santa y Navidad, donde los precios sufren un incremento.

En el siguiente gráfico, puede comprobarse esta política de precios, referidas a un ejemplo de vivienda turística vacacional real del catalogo de la empresa, en la barriada de Pedregalejo. La temporada alta se concentran en los meses vacacionales de julio y agosto, y los picos se concentran en la feria y la semana santa.

Gráfico III.8: Estructura de precios ofertados por apartamento por temporadas en euros temporada 2017.



Fuente: Empresa Novomálaga, elaboración Propia

Conviene analizar las principales fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas con las que se enfrenta una empresa como esta en un mercado que empieza a mostrar signos de madurez.

Sus datos reflejan la situación habitual de una empresa novel, que se encuentra en un sector muy cambiante. Entre las fortalezas se destaca su conocimiento del sector, su tamaño que les permite una gran adaptabilidad a situaciones cambiantes del mercado, y sus conocimientos de las nuevas herramientas tecnológicas y gustos del turista que es cliente de viviendas turísticas.

Sus debilidades se justifican en su escasa estructura profesional, que les hace ser de momento vulnerables ante posibles incrementos de la demanda de sus servicios.

Las oportunidades y amenazas, tienen que ver con cuestiones generales del mercado turístico local, y del sector de vivienda turística vacacional en particular.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

Tabla III.9: Análisis DAFO Novomálaga

ANÁLISIS INTERNO		ANÁLISIS EXTERNO	
FORTALEZAS	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> › Pequeña estructura de empresa. › Trato transparente con propietarios › Gestión personalizada de check-in con recomendaciones de la ciudad. › Tres años de experiencia en el sector. › Empresa con pocos riesgos. › Diferentes tipos de negocios dentro de la empresa. › Utilización de un Channel Manager para gestionar reservas. › Asesoramiento personalizado a los propietarios. › Diseño web con motor de reservas. › Responsabilidad con los propietarios. › Disponibilidad flexible con el cliente. › Sinergias con empresas del sector gastronómico. › Servicio de bicicletas 	<ul style="list-style-type: none"> › Lentitud en el proceso de apertura del local. › Imposibilidades económicas › Falta de diseño de un plan de negocio. › Falta de una estrategia de marketing. › Falta de departamento comercial › Excesiva carga de trabajo por parte de la cúpula de la empresa. › Falta de actividad en redes sociales. › Falta de posicionamiento web. › Falta de análisis de mercado. › Falta de personal de limpieza. › Falta de nivel de otros idiomas. › Falta de plan de contingencia. 	<ul style="list-style-type: none"> › Gran afluencia de turistas en Málaga › Negocio en auge › Buena renta de situación de la ciudad. › Buena ubicación de oficina de empresa. › Legislación fácil por parte de la Junta › Buenos comentarios recibidos en las plataformas online. › Posibilidad de crecimiento y desarrollo de la empresa gracias al buen funcionamiento del método “boca-oreja” › Posibilidad de crear una imagen de calidad que se diferencie de la competencia. › Posibilidad de crear una marca de calidad con los comentarios que dejen los clientes. › Posibilidad de que los clientes acudan a los lugares recomendados y mencionen el nombre de Novomálaga. › Acceso de los usuarios a la web de la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> › Masificación de zonas concretas de Málaga. › Amenaza de atentados terroristas que haga disminuir el turismo en la ciudad. › Consolidación de la competencia dentro del sector. › Capacidad por parte de la competencia de atraer nuevos propietarios. › Posibles malos comentarios en nuestras redes que repercutan en nuestra imagen online. › Incapacidad de fidelizar clientes. › Experiencias negativas del cliente en sitios recomendados. › Posibilidad de ruptura de acuerdo de propietarios con la empresa.

Fuente: Novomálaga, elaboración propia.

E. Análisis del mercado

La empresa dirige su negocio a un perfil de turista nacional o internacional, que desee pasar una estancia disfrutando de todos los aspectos tradicionales que ofrece la ciudad y que viaje preferiblemente solo o en pareja.

La clave de la segmentación de la empresa son los precios. De este modo se aleja un poco de aquel turista con menor nivel adquisitivo.

Esta búsqueda de turistas que viajan en pareja o en familia, determina la actividad de la empresa desde el diseño de los apartamentos, de tal modo que la decoración de cada vivienda está configurada con una estética temática.

El contacto inicial con estos clientes, se localiza en la web, en concreto en los portales como Airbnb o Booking, en los que las fotos profesionales introducidas en el portal permiten que el cliente pueda hacerse una idea del sitio que va a visitar. En este caso la fotografía es un elemento esencial, confiriéndose como elemento diferenciador en la web y creando una imagen de calidad de producto.

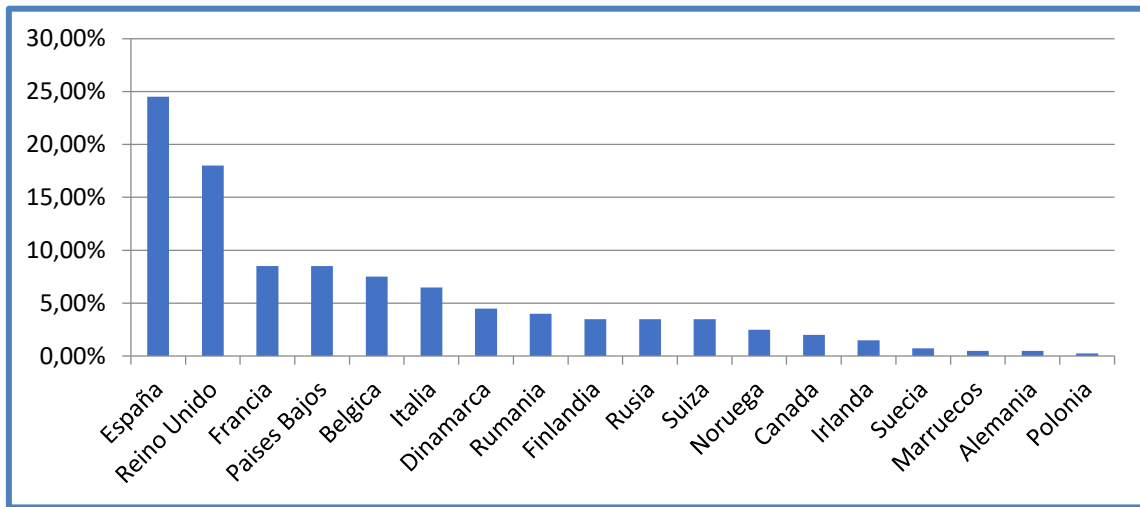
Tanta es la importancia de estos portales que el 100% de las reservas provienen de diferentes sitios web, así como de la página web propia destinada a que el cliente que la visite pueda reservar automáticamente desde ella.

No obstante, en la fase inicial de vida de la empresa, su objetivo fundamental es dar a conocer el producto de una manera amplia, empleando también para ello canales tradicionales como el método “boca a oreja”.

Consecuencia de todo ello, se ha podido constatar las características del cliente de esta empresa, que permitirá hacerse de una idea de sus clientes potenciales. Con la información proporcionada se ha hecho una recopilación de datos acerca de la edad y procedencia de los clientes que percibe Novomálaga, información obtenida por la empresa desde el portal Booking con su opción trend. De este modo, se puede saber qué tipo de cliente es el que está viniendo y al mismo tiempo permite poner los filtros necesarios para hacer una correcta personalización de la oferta de cara al futuro.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

Gráfico III.9: Configuración de los clientes finales de la empresa Novomálaga por origen geográfico en 2017.



Fuente: Novomálaga y Booking, elaboración propia.

Con los datos obtenidos y el gráfico elaborado, observamos como el cliente predominante sigue estando en el mercado nacional, que representa un 25% de las pernoctaciones totales de la empresa, a continuación se situaría el mercado inglés con una cuota de mercado de al menos el 18% de viajeros que pernoctan en los alojamientos.

Se puede ver en el gráfico, que el mercado de origen de los clientes se encuentra principalmente en Europa, ya que otros países como Francia, Países Bajos, Italia o Dinamarca representan, al mismo tiempo una parte importante de la demanda total.

Respecto a la relación con los clientes finales, es decir al huésped que ocupa el apartamento por un determinado período de tiempo, esta comienza desde el momento en que se interesa por la vivienda. Esta es una fase crucial puesto que si decide reservar, ya se está comenzando el trato teniendo la empresa la obligación de proporcionarle todas las facilidades posibles y los beneficios de haber elegido el producto.

Durante el disfrute de la vivienda es necesario hacer una atención personalizada, recomendando visitas en la ciudad y manteniendo un contacto permanente con el huésped durante la estancia.

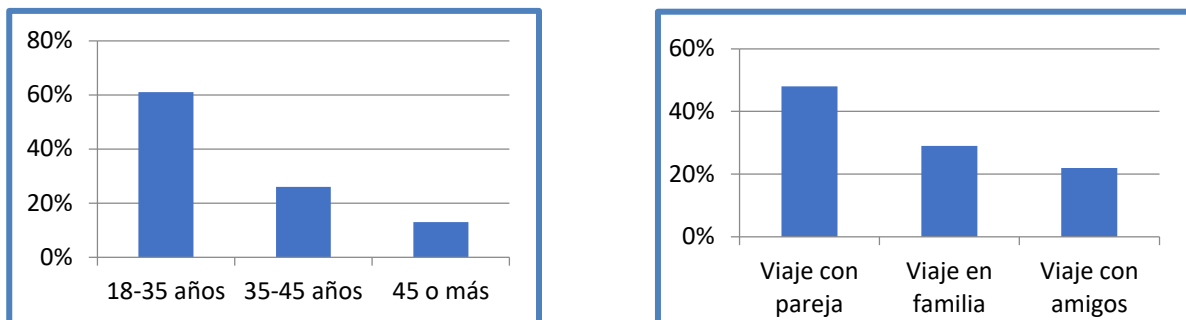
Al finalizar su estancia habrá que tener contacto con el cliente para conocer su grado de satisfacción de su estancia, para lo que se empleará las plataformas de internet con las que trabaja la empresa, para ver si dejan un comentario que permita evaluar la elección y estancia.

En cualquier caso, se hace necesario un estudio pormenorizado del tipo de cliente que contrata vivienda turística con la empresa Novomalaga mediante los portales de internet con los que trabaja, pudiéndose segmentar cuál es el tipo de

cliente que está viniendo, y cómo se tiene que preparar la empresa para lanzar publicidad y recibir estos una vez que contratan el alojamiento.

Como se comentó anteriormente, el 75% de los clientes son extranjeros, principalmente originarios de países de habla inglesa, el 60% de los huéspedes tienen edades comprendidas entre 18 y 35 años, el 30% tienen entre 35 y 45 años y en torno al 10 % tienen más de 45 años. Por otra parte, cerca del 50%, acude con su pareja, en torno al 30% viene con su familia y el 20% viene con amigos.

Gráfico III.10: Porcentaje por segmentación de edad y por motivación de clientes de Novomálaga.



Fuente: Novomálaga, elaboración propia.

De este modo, con estos gráficos, se puede identificar el perfil real del cliente, y así poder establecer mensajes concretos para captar a estos determinados tipos de cliente, sabiendo que los huéspedes potenciales tienen un perfil medio de persona entre 18 y 35 años, de habla inglesa y que preferiblemente viaja en pareja.

Pero el cliente final no es el único cliente de este tipo de empresas, otro elemento clave de este mercado es el de disponer de una oferta atractiva de inmuebles turísticos, que implica captar y fidelizar propietarios de apartamentos, que serán la parte principal del producto que se oferta. Son un elemento crucial, poniendo la empresa especial cuidado en el servicio ofrecido, y en la garantía de beneficio para estos.

Para lograrlo se realiza un estudio detallado del piso en el momento en el que la empresa se interesa en el alojamiento, o cuando el cliente acude a la empresa para que se lo gestione. Posteriormente se muestra al propietario un plan de rentabilidad que garantice el máximo rendimiento del alojamiento. Para hacer este plan de rentabilidad es necesario hacer un análisis del entorno investigando cuál es el precio de los pisos con características similares que funcionan como competencia en la zona.

F. Canales de distribución: Marketing digital.

Los canales de distribución del negocio responden a las tendencias actuales de utilizar las plataformas webs a las que todo el mundo tiene acceso para promocionar su producto. En este sentido, se puede mencionar las distintas plataformas en las cuáles la empresa tiene subido su producto para que esté bien posicionada y que cualquier cliente tenga acceso a él. Las plataformas son las siguientes:

- www.airbnb.com
- www.booking.com
- www.tripadvisor.com
- www.expedia.com
- www.bemate.com
- www.homeaway.com

Asimismo, la empresa tiene su propia página web, donde el cliente puede buscar el producto directamente y hacer la reserva. Sin embargo, al ser relativamente reciente aún no está bien posicionada en Google, por lo tanto, resulta complicado que el cliente acceda a ella. La página web tiene como nombre www.novomalaga.es.

Un elemento principal de esta realidad es el dominio de datos del mercado, lo que se conoce como Big Data, que sirve a las empresas como una gran fuente de información para mejorar su producto y adaptarlo a las totales necesidades del cliente, y presentarles una oferta personalizada.

Pero junto a este, la empresa está obligada a manejar las redes sociales y considerar el posicionamiento digital, para poder adaptarse a las nuevas formas de comunicarse y relacionarse con sus clientes que han creado las nuevas tecnologías.

Con la introducción de las redes sociales y el mundo digital, el cliente ha añadido nuevas características a su forma de ser, pasando de consumidor a productor de información. Así pues, nos encontramos a un cliente que está consumiendo un producto y puede estar contando su experiencia a tiempo real, lo que da una idea de la dimensión inmediata que puede tener lo que esté contando al momento, con la gran propagación que tienen las nuevas tecnologías.

La nueva forma de entender el mundo y la inserción total de la era digital en nuestro día a día hace que mediante un simple click se esté generando información. La total intercomunicación entre todas las personas posibilita la creación de redes de contacto a tiempo real y sin moverse de su ubicación, lo que muestra la facilidad que tiene el cliente de acceder a información relevante sobre cualquier tema que le interese.

Para el sector turístico, y en concreto este segmento, el uso del mundo digital resulta indispensable ya que el modelo de empresa lleva como condición imprescindible el uso plataformas web, sabiendo, además, que la búsqueda de viajes y la reserva de estancias se constituyen en un 68% por Internet (Minerva Travel 2017, p. 5)

La empresa necesita tener una página web optimizada y de fácil manejo, para que el cliente pueda tener acceso a ellas sin problemas, o incluso una APP. Al mismo tiempo debería tener opción multilingüe, o al menos tenerla traducida al inglés, para que pudiera abrirse al mercado exterior. Y como último requisito hacer un buen uso de las redes sociales generando contenido interesante.

De esto modo, para este tipo de negocio la gestión de su E-Commerce es esencial, ya que según el estudio E-commerce Interactive Advertising Bureau Spain (2015), el 75% de los clientes mira en internet antes de comprar un producto, informándose de lo que quiere adquirir, y un 66% compra por la web habiendo investigado antes.

Este uso de la red se justifica en que el cliente encuentra mejores precios en la web, le resulta más cómodo y práctico; y porque el consumidor es al mismo tiempo productor de contenidos, contando su experiencia en la estancia, genera al mismo tiempo confianza a aquel que se interesa en el producto.

Teniendo en cuenta que el tipo de cliente que utiliza plataformas web para comprar, es una persona entre 20 y 44 años, de clase media-alta y que suele vivir en zonas urbanas.

Por los motivos anteriores, el modelo de marketing de esta empresa está encaminado al posicionamiento y la publicidad en la web, puesto que es el medio principal en el que trabaja y el mejor foco para invertir los medios disponibles.

La clave de la mejora del producto consiste en una agrupación de estos valores, con el objetivo de que el cliente no solo conozca el producto, sino que cree buena información que permita, al mismo tiempo, posibilitar la diferenciación de la marca.

Para lograr esta buena información y la diferenciación de la marca se emplean herramientas como la emisión de mensajes a los clientes potenciales a través de Google Trend, que emplea una serie de palabras claves que sirven como base para destinar el mensaje a los distintos segmentos que se interesan por el turismo de Málaga. Así pues, se considera que esta serie de palabras ayudará a generar tráfico en los motores de búsqueda, hacia la página web de la empresa y a la página de Facebook:

“#alojamientovacacional #turismo #vacaciones #Málaga #costadelSol #relax #playa #ferias #Andalucía #larios #pedregalejo #familia #museos #semanasanta #tranquilidad #parejas #novomalaga #soho #picasso #cac #plazadelamerced #chiringuito #espetos #paella #tapas #elpimpi #gibralfaro #elpalo #diversion #malagaac

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

#festivaledecinedemalaga #teatro #alcazaba #eltapeodecervantes #teatrocervantes #andalucia #pompidou #vino #malagueta #montesdemalaga #casalola #rompeolas #sol #flamenco #plazadelaconstitucion #muelleuno #puerto #españa #amigos #vinodulce.

Gracias a la herramienta Google Trend, se sabe que estas son palabras clave tanto en español como en inglés y que la gente antes de venir a la ciudad busca información con estos términos. Por lo tanto, esto ayuda a la hora de establecer cuáles son los mensajes que hay que enviar a los usuarios potenciales. Con las variables de segmentación se han analizado anteriormente y las palabras clave escogidas, se generan mensajes de refuerzo para generar contenido en la web, en las que se combinan estas palabras claves con el nombre de la empresa.

Esta estrategia de marketing por internet requiere que se escriban posts diarios para que los sitios webs estén continuamente actualizados, realizando un seguimiento continuo para promocionar de manera activa las plataformas con las que trabaja la empresa.

Otra herramienta empleada por la empresa es la estrategia SEM, que consiste en hacer una puja en los buscadores webs mediante palabras clave que haga que, cuando el cliente busque información en el buscador aparezca directamente el anuncio publicitario para que pueda interactuar en él. Esta estrategia intenta conseguir lo máximo posible con la mínima inversión realizada, que en el caso de la empresa se realiza con mensajes de audiencia destinados al mercado extranjero, lanzando la estrategia SEM con las palabras clave: “Holidays Apartment Málaga”.

Google cobra este servicio por CPC, es decir por coste por click. Cada vez que el usuario entre en la página web habiendo utilizado esas palabras en la búsqueda, Google percibe dinero dependiendo de la puja que haya realizado la empresa por estos términos. De esta forma, queriendo aparecer de manera inicial en el quinto puesto de la página de Google con estas palabras, la inversión de Novomálaga se estima en 0,50 € por click.

G. Otras empresas competidoras.

En términos generales, este tipo de empresas deben una parte fundamental de su actividad y éxito a las grandes empresas de comercialización de viviendas turísticas como Airbnb. Así ocurrió con Hostmaker, una startup que nació en 2014 y cuya comisión por servicio es del 20% sobre los ingresos mensuales, que cuenta con especialistas en revenue management (gestión para fijar las tarifas) con experiencia en gestión hotelera que procuran con su política precios variable (ir modificando el precio de alquiler de la vivienda en función de las coyunturas de mercado) maximizar la rentabilidad de los propietarios de los inmuebles.

Otra empresa importante es Rentalia, portal de alojamientos turísticos de idealista, que ofrece dos tipos de productos diferentes, por un lado un servicio de reservas destinado a publicar anuncios, gestionarlos y ofrecer un servicio de asesoría

por el que cobran un 15%, y por otro un servicio de gestión integral donde además de esto se incluye un servicio de check-in y check-out y de limpieza por el que cobran un 30%. Asimismo recomiendan cual es la plataforma de comercialización más adecuada en función de la duración de la estancia elegida por el propietario.

A nivel local, las empresas que están llevando modelos de negocio similares al de la empresa colaboradora son las siguientes:

- Homeselect

Esta empresa tiene apartamentos repartidos por toda España. Como servicios destacados respecto a la competencia se incluiría acompañar a sus clientes en el check-in y en el check-out en todo momento, teniendo además servicio de traslado y recogida al aeropuerto y servicio de comidas a domicilio.

Actualmente tiene apartamentos en Sevilla, Madrid, Valencia y Málaga. Además, también se encargan de algunas villas que gestionan en el resto del país, y algunos otros pisos de lujo que se encuentran sobre todo en Madrid. Respecto a Málaga comentan que es desde 2012 cuando han comenzado a encargarse de apartamentos en la ciudad.

- Living4Málaga

Empresa con arraigo en el alquiler de apartamentos vacacionales, gestionando más de 45 apartamentos en la ciudad. Como servicio diferenciado respecto a otras empresas organizan excursiones a determinados lugares como pueblos de la provincia de Málaga, Gibraltar o Tánger. Asimismo, ofrece también un servicio de niñera cualificada por si los clientes necesitan acceder a ella.

- Málaga Suite
- Málaga Flat
- Pinar Hospitality
- Suncity

2.8 La influencia de la vivienda turística sobre el entorno urbano y el parque de vivienda residencial.

Así, otro ámbito atendido por el mundo académico es el referido a la influencia que ha tenido el turismo y la vivienda turística vacacional sobre los entornos urbanos y los movimientos poblacionales de las distintas clases sociales existentes en ellos, con especial incidencia en sus centros históricos (Coles 2017, p. 9), gracias al atractivo que estas tienen para los turistas por sus atributos culturales y forma de vida (Exceltur, 2015), lo que ha llevado a estos estudios a centrarse en la gentrificación.

Esta cuestión parte de entender el contraste que se produce entre el interés privado de los propietarios de las viviendas turísticas, que se mide por el beneficio privado del arrendamiento, frente al interés colectivo, preocupado por la cohesión de

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

la comunidad o convivencia. Cuando se destaca el primero sobre el segundo, es decir cuando se impone el individualismo de la sociedad, este no se plantea las externalidades negativas que pueden causar sus actividades (Richards 2016, p. 82).

Ardura y Sorando (2016) describen como este proceso de gentrificación tiene carácter global, de tal modo que las principales ciudades del mundo se transforman mediante la conversión de espacios degradados de sus centros urbanos, donde se encontraban inmuebles desocupados o con residentes de rentas media baja que vivían en régimen de alquiler, en espacios ocupados por residentes de rentas altas y turistas que se alojan en viviendas turísticas vacacionales.

Los ciudadanos menos pudientes se encuentran forzados a abandonar la zona donde vivían por el aumento del precio de los alquileres que se generan en esa área del centro de la ciudad a través del desarrollo turístico. Además, el creciente atractivo de ciertos lugares, que la ciudad recientemente ha saneado con sus políticas de rehabilitación y regeneración urbana, se vuelven cada vez más deseables para los turistas (Ardura 2016, p. 84).

Esta idea es compartida por Cocola Gant (2016), para el que los apartamentos turísticos producen desigualdades urbanas como consecuencia del desplazamiento de la población de unas zonas a otras. Las viviendas de alquiler turístico vacacional se transforman en una oportunidad de inversión empresas y particulares, más rentable que el alquiler residencial a largo plazo (Arias Sans, 2015), cuyos inquilinos se ven desplazados de lugar de residencia por el incremento de precio y por la conversión de la vivienda en alquiler que disfrutaba en alojamiento turístico, en un proceso de “desplazamiento colectivo” (Cocola Gant, 2016).

Este “desplazamiento colectivo” lleva a casos como el de la ciudad de Barcelona, donde el 60% de la oferta de vivienda turística vacacional está concentrada en los barrios centrales y en el resto en zonas urbanas históricas de rentas medias, que cuentan además con una fuerte presencia de instalaciones hoteleras, teniendo una opacidad fiscal de entorno al 60%, como consecuencia de la diferencia entre viviendas con licencia y las efectivamente anunciadas en plataformas de internet (Arias Sans, 2015, p. 2).

El interés que despierta la vivienda turística vacacional entre los propietarios e inversores hace que estos realicen procesos de rehabilitación de viviendas, que en muchos casos implica el desplazamiento de los inquilinos actuales, que afecta por igual a inquilinos de clases medias como aquellos de menores ingresos, sustituidos por turistas (Cocola Gant 2016, p. 3).

Pero el desplazamiento de población por la acción turística no sólo se produce por la subida de precios de alquiler o por la acción de los propietarios e inversores en vivienda, a estas causas habría que añadir las dificultades que los residentes de las zonas turísticas encuentran para contar con redes sociales, tiendas o instalaciones públicas necesarias para su vida cotidiana, que desaparecen a favor de una estructura

comercial al servicio del turista, donde predomina la restauración, tiendas de souvenirs y negocios de ocio (Marcuse 1985, p. 207).

Las formas en las que los inquilinos tienen que irse van desde la compensación económica por terminar un contrato, la no renovación de un contrato a su vencimiento (cuestión facilitada por la Ley de Arrendamientos Urbanos en su redacción actual, al bajar el periodo de contratación de 5 a 3 años), incluso el empleo de métodos violentos, o simplemente la imposibilidad de vivir en un edificio donde hay viviendas residenciales y turísticas vacacionales por los problemas de convivencia existente en ellos como ruidos y falta de descanso nocturno, y los elevados gastos de mantenimiento de las zonas comunes por sufrir un gran desgaste (Cocola Gant 2016, p. 6).

Una de las primeras ciudades en la que se observa este fenómeno es la ciudad de Barcelona, que comienza a percibirse a finales de los años noventa del siglo pasado, aunque aun limitado a pocos turistas europeos y norteamericanos, y en la que los propietarios eran familias sin hijos o jóvenes profesionales. A partir de ese momento inversores y compañías hoteleras empezaron a adquirir edificios enteros de apartamentos para destinarlo a viviendas de vacaciones, comportamiento que imitaban propietarios individuales, multiplicándose la rehabilitación de viviendas en mal estado o vacías, todo ello antes incluso de la aparición de las grandes empresas de comercialización de internet como Airbnb o Homeway en 2008, empresas que si han logrado extender exponencialmente el negocio gracias a la mayor visibilidad de las viviendas destinadas a alojamiento turístico (Cocola Gant 2016, p. 4).

Otro ejemplo se encuentra en la ciudad de Lisboa, y más concretamente en el barrio turístico de Alfama, donde se produjo un proceso de progresiva huida de población joven, inmigrante y jubilada, todos ellos de escaso poder adquisitivo y que vivían en alquiler, como consecuencia de la no renovación de sus contratos de arrendamiento, que les obligaba a incrementos de renta, a la realización de obras urgentes por parte de los propietarios de edificios, y por los problemas de convivencia. Esto originaba que los propietarios podían vender sus inmuebles que quedaban destinados por sus nuevos o destinarlos ellos mismos a vivienda turística vacacional (Gago 2018, p. 90).

Como puede apreciarse en estos dos ejemplos, son los núcleos urbanos con características consideradas especiales, los que atraen a turistas que cuentan con nuevos hábitos que les hacen acudir a espacios que consideran auténticos y especiales, como el mestizaje de personas de diversa procedencia geográficas que buscan espacios de multiculturalidad donde no sentirse excluidos, personas de perfiles profesionales creativos como artistas diseñadores, arquitectos, publicistas, etc, que buscan entornos acordes a sus necesidades, y cercanía a espacios de ocio como la playa (Pareja 2014, p. 203).

Esta atracción produce que en ciudades como Madrid, el 45,71% de la población del distrito Centro es turista, de los cuales el 17,64% están alojados en viviendas turísticas vacacionales y el 27,07% en hoteles (Bravo 2018, p. 3).

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

No obstante, puede entenderse que la expansión de la vivienda turística es consecuencia de este proceso de gentrificación y no causa del mismo (Lee, 2016), ya que los procesos de gentrificación son anteriores a la aparición de la vivienda turística y responden a motivos económicos y políticos globales de carácter neoliberal (Ardura, 2016).

Así, los procesos de inversión económica en suelo e inmuebles de los centros de las ciudades son anteriores a la aparición de la vivienda turística, caracterizándose por referirse a espacios y ámbitos consolidados sin casi nuevos espacios edificables, en los que el crecimiento reemplaza viviendas ya construidas de baja densidad por nuevas edificaciones de mayor volumen, que producen un incremento de la densificación de población. Este fenómeno es especialmente importante en las zonas centrales y donde reside la población de mayor poder adquisitivo, y las de mayor actividad económica como el turismo, que ha terminado por expulsar a los ciudadanos de menor poder adquisitivo reemplazados por residentes pudientes y turistas (De Mattos 2016, p.45).

Por otro lado, mientras que la gentrificación tradicional se caracteriza por traslados de población residencial, la gentrificación del turismo, además es también comercial, reflejando las relaciones entre las instituciones públicas locales, la industria inmobiliaria y la economía financiera global. Esta gentrificación es el resultado de las preferencias de los consumidores por una serie de espacios, preferencias creadas y comercializadas por promotores inmobiliarios e inversores interesados en construir para obtener un beneficio económico. Además, decrece la presencia de comercio local en beneficio de empresas nacionales e internacionales, en muchos casos en manos de grupos financieros globales (Gothan 2005, p.1114).

Como consecuencia de esto último, se produce una clonación de los ambientes comerciales en el centro de la ciudad, la masificación del consumo turístico y la creciente concentración de este en el centro de la ciudad (Arias Sans 2016). Toda esta sucesión de acontecimientos ha creado inmuebles destinados al consumo de este sector, como museos, comercios, restaurantes, hoteles, etc., que modifican partes del paisaje urbano, y que lo convierte en espacio de atracción de inversores. Así, las políticas públicas que promueven la museificación de los centros históricos, con la finalidad de atender los gustos de nuevos turistas, altera la vida cotidiana de los residentes habituales de las ciudades (Delgado 2007, p. 11).

Las ciudades compiten entre ellas creando incentivos que atraen nuevas inversiones, promocionándose además como destinos turísticos. Para ello necesitan nuevos espacios residenciales y comerciales de consumo turístico y entretenimiento, que no pueden ser construidos mediante la financiación y promoción de actores locales y nacionales, lo que hace necesaria la participación de grandes inversores institucionales que pueden acceder cualquier mercado inmobiliario del mundo que forma actualmente un único mercado global (Gothan 2005, p.1114).

En este punto es cuando el proceso de transformación urbana y traslados de población residencial se une a los movimientos financieros globales. Pero además, estas administraciones locales, y las nacionales promueven el turismo como sector

dinamizador de la economía en su conjunto permitiendo que los servicios y las instalaciones turísticas se incorporen a las zonas urbanas con fenómenos previos de gentrificación, lo que produce que tiendas, restaurantes, instalaciones culturales y de entretenimiento, se confundan con los espacios residenciales de los ciudadanos (Gothan 2005, p.1115).

En cuanto a las consecuencias positivas del turismo sobre la gentrificación, puede citarse aspectos de seguridad personal y ciudadana en zonas del centro urbano, anteriormente peligrosas; y un proceso de interacción entre turistas y residentes en los espacios de residencia y convivencia, que tiene influencia en la cultura de la ciudad (Richards 2016, p. 84).

En cuanto a las actitudes de los residentes respecto al turismo, Richards en 2016 concluye que en la ciudad de Barcelona las clases sociales más altas tienen opiniones más negativas ante el turismo que las más bajas, y los residentes del centro de la ciudad peores que los habitantes de la periferia, aunque estos últimos quisieran ver más turismo en su zona; mientras que en el centro de la ciudad hay una gran diferencia de valoración entre residentes habituales y los empleados de establecimientos y negocios, muy negativa para los primeros, justo lo contrario para los segundos (Richards 2016, p.77).

El turismo por tanto genera una demanda de alojamiento en vivienda que afecta a este mercado, directamente al competir con la demanda de los residentes locales, e indirectamente por el incremento de actividad económica que genera, que incrementa la demanda general de vivienda de la economía (Biagi 2015, p. 502). De esta manera, el turismo lleva al mercado de la vivienda dos efectos, uno positivo por el incremento de actividad económica que representa, sin el que no existiría demanda efectiva de vivienda, pero por otro lado genera un efecto negativo al encarecer el precio de estas viviendas para los residentes locales, produciéndose movimientos de población en su interior.

La actividad económica que genera el turismo produce un incremento de demanda de mano de obra en las zonas turísticas necesitada de lugares donde residir, lo que retroalimenta el proceso de demanda de vivienda residencial en alquiler, que al aumentar su valor hace que estos se trasladen a localidades próximas a sus centros de trabajo (Biagi y Lambiri 2012, p. 646).

Pero la influencia no está determinada solamente por las viviendas que pasan a ser de uso turístico vacacional, sino por la que ejercen los servicios relacionados con el turismo como las infraestructuras de transporte, museos, comercios o restaurantes. (Biagi 2015, p. 504).

Existen antecedentes anteriores a la aparición de las viviendas turísticas vacacionales, que ya descubrieron la influencia de las viviendas relacionadas con el turismo con respecto al parque de vivienda residencial, como ocurría con la vivienda secundaria de vacaciones.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

Por ejemplo, en la República de Irlanda se vio como la demanda de viviendas destinadas a fines vacacionales había tenido un fuerte impacto en el precio de la totalidad del parque, y en las políticas regionales, al dejarse de destinar como residencias habituales todo el año para un número creciente de hogares necesitadas de alojamiento, produciéndose una competencia entre residentes y turistas en el mismo espacio geográfico (Fitz Gerald 2003, p. 251).

En general, los segmentos de población con más poder adquisitivo adquirirían segunda residencias como inversión y/o para disfrutar de sus periodos vacacionales, en zonas turísticas que veía de esta manera alterada su estructura de precios al alza y su tipología de viviendas. Este comportamiento producía que grupos de población local de las áreas turísticas salieran beneficiados y otros perjudicados (Biagi y Lambiri 2012, p. 649).

2.9 La influencia de la vivienda turística sobre el precio de la vivienda de alquiler residencial.

Sobre la vivienda de alquiler existen múltiples factores de oferta y demanda que acaban determinando su precio final de mercado, ya sea para vivienda residencial o turística vacacional.

La mayor parte de los estudios se han centrado en los factores de demanda de vivienda que influyen en ese precio, entre los que se han incluido los aspectos económicos y demográficos (Malpezzi 1999, p. 60). Este interés se ha justificado por la ausencia de datos fiables por el lado de la oferta de viviendas, influidos por motivos legales y fiscales; y por la lentitud y el carácter inelástico de la respuesta de la oferta y sus precios a los cambios de la demanda (Muellbauer 1997, p. 1724; Stevenson 2008, p. 376).

Esto produciría una ausencia de análisis de los aspectos relacionados con la localización y otras cuestiones relacionadas con los precios de la vivienda, como la presencia de mercados turísticos en una determinada área metropolitana.

Habría que añadir algunas características de su localización, como su cercanía al mar, al centro de la ciudad o a distritos con buenas condiciones sociales, económicas culturales o medioambientales (García-Pozo 2008, p. 155); la tasa de delincuencia (Ellen 2016, p. 149); la existencia de parques públicos, parques naturales o campos de golf cerca de las viviendas (Bolitzer 2000, p. 189); las características del vecindario como la densidad de población, la tasa del desempleo y su cercanía al transporte público o el comercio (Baranzini 2008, p. 10); atracciones de ocio y recreativas en zonas de costa (Conroy 2009, p. 225); la presencia de campos de Golf (Nicholls 2007, p. 567) o el acceso a infraestructuras de transportes (Exceltur, 2016, p. 44); siendo todos ellos factores que despiertan el interés de ciudadanos y turistas a la hora de elegir su residencia residencial o vacacional.

En cualquier caso la actividad turística influye en el precio de la vivienda como consecuencia de la demanda de la misma generada por los turistas y por el lado de la oferta por la creación de servicios requeridos por el turismo (Biagi 2015, p. 525).

En los últimos años se ha producido un incremento de la demanda turística como consecuencia de varios factores, entre los que podría destacarse el incremento del gasto en turismo de los ciudadanos, el abaratamiento de las formas de transporte, incremento del turismo urbano, periodos más largos de descanso y aumento en el número de jubilados con recursos, y la actividad de los nuevos agentes comercializadores por internet.

En el caso del transporte ferroviario, y más concretamente con la red de alta velocidad, no puede concluirse que esta afirmación sea real, ya que a pesar de que España cuenta con la red más extensa de Europa y la segunda del mundo tras China, cuenta con un número de pasajeros transportados muy reducidos, en torno a un 5% de los que lo usan en Japón o el 15% de los que lo usan en Francia, y donde los precios son comparativamente más elevados que otros medios de transporte.

Su falta de rentabilidad económica se ha justificado, entre otras cuestiones, por su papel en la promoción del turismo, aunque esta intención no está del todo demostrada cuando otros medios de transporte ganan claramente usuarios, mientras este los mantiene; y por otro lado su incidencia en el mercado internacional es más reducido que en el nacional, lo que hace que influya menos en mercados turísticos dependientes en mayor medida de turistas extranjeros como la Costa del Sol (Sánchez Ollero 2017, p.62)

En el caso del abaratamiento del transporte y disponibilidad, la reducción de los ingresos familiares y la necesidad de gastar menos por un lado, y el abaratamiento del transporte aéreo permiten ofertar nuevos productos y destinos con mayor asequibilidad (Aledo 2007, p. 188).

Dentro de este abaratamiento del transporte aéreo se destacaría la actividad de las llamadas líneas de bajo coste, cuya aparición han elevado el número de viajes en las últimas décadas, gracias a sus tarifas más económicas (Malighetti 2009, p. 199).

Este factor se ha producido por la estrategia seguida por las compañías aéreas de bajo coste de promocionar vuelos en aeropuertos secundarios y regionales con tasas más baratas, además de aeropuertos principales, la preeminencia de elegir destinos situados a corta distancia y las subvenciones recibidas por las administraciones públicas del destino que persiguen la llegada de turistas a su territorio (Saladié 2014, p. 289).

Pero esta influencia de la actividad turística sobre el precio de la vivienda en las ciudades difieren en cuanto al producto turístico que ofrecen cada una de ellas, teniendo que tener además en cuenta la presencia de otras actividades económicas que también contribuyen al crecimiento de la demanda de viviendas, pero que no evitan que el incremento del precio de la vivienda por el turismo acabe afectando a la

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

asequibilidad de la vivienda de los residentes de la ciudad, ya sea zonas céntricas o periféricas (Biagi, 2015, p. 520); Schäfer, 2017, p. 248).

Otros estudios revelan el impacto positivo que tiene en la revalorización de las zonas de atracción turística los programas públicos de regeneración urbana destinadas a la renovación de zonas deprimidas de los centros históricos y rehabilitación de espacios para ofrecer una oferta turística más atractiva (Pareja, 2014, p. 204), para turistas que se sienten atraídos por entornos urbanos en los que experimentar una convivencia auténtica con sus residentes locales (Selby 2004, p. 204), o bien de disfrutar de estos entornos convertidos en museos con una orientación cultural y al mismo tiempo estática y superficial respecto a la identidad de los mismos (Palou 2006, p. 25).

También debe prestarse atención al porcentaje de viviendas vacías existente en cada ciudad como indicador del equilibrio existente en el mercado de vivienda de alquiler, ya que cuando este porcentaje es bajo los inquilinos compiten vía precios por adquirir una vivienda en este régimen, mientras que si es alto bajarán los precios por la necesidad de los propietarios de obtener ingresos por sus inmuebles (Belsky 1992, p. 798).

Esta circunstancia ha sido confirmada en la ciudad de Los Ángeles en 2016, con una tasa de viviendas vacías del 3% y tendencia al alza de precios (Lee 2016, p. 231) o en Sídney con idénticas cifras, y donde la inelasticidad de la vivienda se ve reforzada por los retrasos en adecuar la oferta a la demanda de vivienda, lo que ayuda al consiguiente incremento de precios (Gurran 2016, p. 85).

En España, se puede acudir al caso de Madrid, donde puede observarse como los dos barrios que presentan un mayor crecimiento de viviendas para uso turístico vacacional entre 2015 y 2017 son Sol y Embajadores, tenían los mayores porcentajes de vivienda desocupada y de viviendas secundarias de la ciudad en el Censo de vivienda de 2011, contando además con los mayores descensos en el número de hogares en el periodo 2011-2016, existiendo mayor evidencia de la relación entre el descenso de viviendas vacías y secundarias y el incremento de vivienda turística vacacional. Esto permite afirmar que no estamos hablando de un problema de escasez de oferta de viviendas, sino en un incremento desmesurado de demanda, turística y residencial de larga temporada (Ardura 2017, p. 7).

Respecto a la influencia de la vivienda turística vacacional, existen múltiples estudios que destacan la ausencia de series de información estadística adecuada (Naredo 2013, p. 6), lo que dificulta aislar y ponderar cada uno de los factores que inciden en el precio de la vivienda de alquiler residencial, aunque la mayoría de ellos coinciden en la relación entre la variación del precio de esta y la vivienda de alquiler residencial.

Hay estudios que logran establecer la influencia entre ambas variables, concluyendo que las viviendas turísticas vacacionales provocan un incremento de los precios del alquiler residencial de entre un 0,4% y un 3,1% en la ciudad de Boston

(Horn 2017, p. 15). Para el caso de Los Ángeles un incremento de la desviación estándar mensual en cada tramo censal en Airbnb, supone un incremento del 0,4% del precio del alquiler (Lee 2016, p. 231).

Barron (2017), encuentra un incremento del 0,6% en el precio de la vivienda residencial en Boston, como consecuencia de la oferta de vivienda turística.

BJH Advisors, (2016) para la ciudad de Nueva York, encuentra una fuerte correlación de 0,93, entre la presencia de viviendas ofertadas en Airbnb y el nivel de la renta de alquiler residencial en algunos distritos como Brooklyn y Manhattan, donde además se concentraba el 54% de las viviendas turísticas de la ciudad.

El estudio de Barron (2017), concluye que un aumento del 10% de las viviendas anunciadas en estas plataformas, implica un 0,39% de incremento del precio medio de las rentas de alquiler y un 0,64% en los precios de venta de las viviendas en alquiler residencial en Estados Unidos, produciéndose una mayor relación para los precios de compraventa que en las rentas de alquiler. Este efecto es bastante más pequeño en las zonas de distritos postales con mayor número de residentes.

En el caso del continente europeo, Schäfer (2017) confirma que en la ciudad de Berlín, también los precios del alquiler de la vivienda residencial se hayan influido por la actividad del sector turístico, aunque sea complicado averiguar el efecto que cada servicio turístico por separado (restaurante, atracciones o distintos tipos de alojamientos) tiene en el resultado global.

Este estudio parte de los datos obtenidas por la evolución en el importe de las rentas mensuales de viviendas ofrecidas en alquiler residencial en la ciudad de Berlín desde 2011 a 2014, y por las valoraciones que los turistas hacían de atracciones turísticas, tomando en consideración las infraestructuras y referencias socioeconómicas de esta ciudad.

Sus resultados confirman que cada variable y servicio turístico tiene una influencia diferente sobre el nivel de precios de la vivienda de alquiler residencial, siendo la vivienda turística vacacional la que mayor influencia tiene en la subida de precios del alquiler residencial.

El estudio de Berlín es particularmente interesante, puesto que el 85% de su parque de viviendas está en régimen de alquiler, teniendo un incremento importante de sus precios como consecuencia de la afluencia de residentes (40.000 al año) y por una oferta escasa de nuevas viviendas con un comportamiento inelástico de la misma, circunstancias que la asemejan a ciudades españolas como Madrid y Barcelona, que aunque presentan cifras inferiores de porcentaje de viviendas en alquiler, estas son superiores a la del resto de España, y además de centros turísticos importantes de nuestro país, tienen una economía más diversificada que los convierten en centros urbanos receptores de población inmigrante (Schäfer 2016, p. 307).

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

En nuestro país, la consultora UrbaData Analytics (2017) ha estimado que el alquiler turístico vacacional ha encarecido un 6% en un año el alquiler residencial en la zona de Eixample de Barcelona, y un 4% anual el del distrito Centro de Madrid.

Pero el efecto que finalmente tenga la vivienda turística vacacional sobre los precios dependerá también de lo amplio que sea el parque de vivienda turístico vacacional, y el tamaño del parque de vivienda residencial, ya que cuanto mayor sea el primero respecto al segundo, mayor repercusión tendrá los precios de los estos sobre el precio del alquiler residencial (Barron 2015, p. 21).

Además, algunos estudios que detectan variaciones muy rápidas en los precios del alquiler como consecuencias de cambios en la oferta de viviendas turísticas vacacionales, ajustes a mayor velocidad de los que existían antes de la existencia de estas viviendas y del uso de las plataformas de comercialización peer-to-peer de internet, de tal manera que ha pasado de ajustarse con un año de diferencia a tan sólo un mes (Horn 2017, p. 16).

Uno de los factores principales que han facilitado el crecimiento del mercado de la vivienda turística vacacional, es la aparición de las plataformas de comercialización por internet peer-to-peer, empresas multinacionales con un mercado global que permite a cualquier empresario acceder a dicho mercado con una facilidad y unos costes inexistentes en el pasado.

Pero en cualquier caso, el incremento de demanda de vivienda de alquiler y las expectativas de beneficios existentes en su mercado, han atraído la atención de inversores particulares e institucionales, con especial relevancia de estos últimos, que agrupados en Sociedades de Inversión Inmobiliaria buscan obtener rendimientos estables y mayores a los de otras alternativas de inversión, contando además con suficiente poder para influir en el mercado (Hernández Pezzi 2018, p. 94).

Dentro de las alternativas presentes en este mercado, el alquiler turístico vacacional representa una opción más atractiva por su mayor rentabilidad respecto al residencial, lo que acaba produciendo, en muchos casos, un desplazamiento de parte del parque de este último al primero, además de un encarecimiento general de la vivienda en alquiler para compensar a los propietarios que mantienen esta opción, parte de los beneficios renunciados por no pasarlo a alquiler turístico vacacional.

Esta realidad se muestra prácticamente en todo el mundo, por ello aportamos datos no sólo de ciudades españolas como Madrid, Barcelona o Málaga, sino en otras como Berlín, Sídney, Los Ángeles, San Francisco, Nueva York o Boston.

Conviene no olvidar que parte de este diferencial de rentabilidad se obtiene en un mercado que cuenta con un peso importante tradicional de opacidad fiscal, lo que por un lado supone un inconveniente para el sostenimiento de las políticas públicas, alza de beneficios de forma desleal frente a competidores y por último, impide un conocimiento más adecuado del sector.

La consecuencia de todo el encarecimiento ocasionado es una mayor dificultad para los ciudadanos de encontrar una vivienda asequible, lo que genera fenómenos de desplazamiento de población de menor recurso desde las zonas centrales de las ciudades y las próximas a estas, hacia otras más alejadas, convirtiendo a las primeras en lugares destinados a las clases más altas o a los turistas.

Esto permite confirmar la existencia de un problema social creciente, la dificultad que para una parte muy importante de nuestra sociedad supone el acceso a una vivienda digna y asequible. La evolución modesta de las rentas disponibles en los hogares españoles, y la tendencia al alza de los precios del alquiler, así como el reducido tamaño de su mercado, hace que los ciudadanos tengan que asumir unos costes muy elevados para disfrutar de un hogar.

2.10 La influencia de la vivienda turística vacacional sobre el parque de vivienda residencial en alquiler

Se ha entendido con carácter general, que la proliferación de la vivienda turística vacacional es una de las causas que han agravado la escasez de viviendas y las dificultades para el acceso a la mismas, principalmente en los centros de las grandes ciudades europeas (Dredge 2016, p. 41).

Se convierte por tanto en elemento fundamental, averiguar hasta qué punto la proliferación de la vivienda turística vacacional está haciendo disminuir o no la oferta de vivienda residencial de alquiler a largo plazo, lo que podría acabar concluyendo que efectivamente la actividad turística influye en el derecho a la vivienda de los residentes de las ciudades, por la vía de aumento de precio cuando la demanda es mayor que la oferta.

Algunas investigaciones confirman estas afirmaciones, concluyendo que la proliferación de viviendas turísticas vacacionales acaba produciendo una disminución de la oferta de vivienda residencial en alquiler y una subida de precios del alquiler en general, que se ve amplificado por el carácter inelástico de la oferta de vivienda a corto y medio plazo (Stevenson 2014, p. 375), en un contexto donde además se incrementa la demanda de vivienda residencial en alquiler.

Como consecuencia de la imperfección del mercado de viviendas y su carácter inelástico a corto plazo, no se produce un incremento de la oferta de vivienda residencial como consecuencia del incremento del precio del alquiler de vivienda turística, debido a la existencia de restricciones en el mercado del suelo urbanizable (Horn 2017, p. 16).

Si acudimos a situaciones presentes en otros países, Lee (2016) indica que más de siete mil viviendas se habían pasado del alquiler residencial al turístico en las barriadas costeras de la ciudad de Los Ángeles, alcanzando el parque de viviendas turísticas vacacionales el 12,5% del total del parque de viviendas de dichas zonas, cifras obtenidas a través de los listados de viviendas ofrecidas en la plataforma Airbnb, y el censo de población y viviendas de dicha ciudad.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

En Boston, Horn (2017) cifra en un 9% la disminución de la vivienda ofrecida a alquiler residencial como consecuencia de su pase a vivienda turística vacacional, mientras que en la ciudad de Sídney, Gurran (2017), encuentra que el número de viviendas pasadas del parque de alquiler permanente residencial al vacacional fueron del 50%, lo que contribuyó a que el 7% del parque total de vivienda fuese a alquiler de vivienda vacacional.

En Nueva York el informe de BJH Advisors (2016), estimaba que si las viviendas que estaban en alquiler turístico vacacional pasasen a vivienda de alquiler residencial, estas se elevarían en un 21%.

Para el caso de la ciudad de San Francisco, se observó que se estaba produciendo una escasez de vivienda residencial a largo plazo, con un 14,8% de la vivienda en alquiler destinada a viviendas turísticas vacacionales, pudiéndose estimarse un peso en los siguientes años en un escenario favorable de hasta el 23,2% del total del parque (Brousseau 2015, p. 3).

Otra ciudad que presenta cifras parecidas es Lisboa, especialmente en el barrio de Alfama. En este, de los 945 inmuebles residenciales existentes en el mismo, 235 se dedicaba a alquiler turístico vacacional, y tan sólo 2 a alquiler residencial a largo plazo, que además exigían rentas de alquiler por encima de la media de la ciudad (Gago, A. 2018, p. 95).

No obstante no solo se producen cambios por la vía de la sustitución de un determinado parque de vivienda de alquiler por otro, sino que también se cambia la morfología física de estas, ya que las viviendas ofertadas en alquiler turístico vacacional suelen transformarse en viviendas más pequeñas de una o dos habitaciones, ubicadas en las barriadas céntricas de menor poder adquisitivo de sus residentes, con mayor demanda de vivienda en alquiler residencial a la que sustituye (Schäfer 2016, p. 292).

En muchos casos, el problema social se agrava cuando se producen desplazamientos de inquilinos con carácter forzoso, como los desahucios, fenómeno que presenta mayor incidencia en las zonas más próximas a las aéreas de mayor revalorización turística de la ciudad, aunque estas últimas sufren menos este fenómeno como consecuencia de tener una estructura turística y socioeconómica más consolidada (Vives-Miró 2017, p. 61).

En los barrios de San Francisco con mayor presencia de vivienda turísticas vacacionales se producen el mayor número de desalojos de la ciudad, como consecuencia del deseo de los propietarios de estas viviendas de obtener mayor rentabilidad y seguridad, aumentando un 37% el número de desalojos durante el periodo 2011 a 2014 (Brousseau 2015, p. 39).

Pero estas conclusiones admiten matices, ya que también se puede indicar que las viviendas turísticas vacacionales se ubican en zonas demandadas previamente a su aparición, tanto para alquiler residencial, como por otros tipos de alojamientos

turísticos como los hoteles, cuyos crecimientos ya eran importantes antes de la aparición de la vivienda turística vacacional (Schäfer 2016, p. 292).

3. La vivienda protegida en España

La vivienda protegida es la que tiene protección pública. Hay varios tipos de protección y las denominaciones no son siempre uniformes, aplicándose a cualquier vivienda para la que se haya obtenido ayuda pública en la promoción y edificación o que haya sido promovida y construida por la administración sin ánimo de lucro, directamente o a través de un organismo instrumental (Defensor del Pueblo 2013, p.15).

Existen fundamentalmente dos modelos de provisión de vivienda social: el universal y el residual. En el modelo universal la vivienda social es accesible a toda la población, mientras que por el contrario, el modelo residual se caracteriza por tener como objetivo satisfacer las necesidades de los grupos de menores ingresos. Este es el caso más común en Europa, y el de nuestro país. Sin embargo, el caso español presenta características diferentes a otros países europeos porque la vivienda social en España se provee prácticamente de manera exclusiva a la venta. Una porción muy pequeña se ofrece en alquiler, apenas el 2% del total del parque.

En España, su nombre varía en los inicios hasta que se determina la calificación genérica de las mismas como Viviendas de Protección Oficial. Bajo este nombre genérico se han ido sucediendo una serie de figuras con un contenido diferente. En un principio, el beneficio principal consistía en la garantía del préstamo hipotecario, pero en la actualidad el beneficio principal es el precio que tienen esas viviendas por debajo del precio del mercado libre, ya que hoy los tipos de intereses son bajos y existe una gran competencia entre las entidades bancarias por la concesión de préstamos hipotecarios (Leal 2005, p.70).

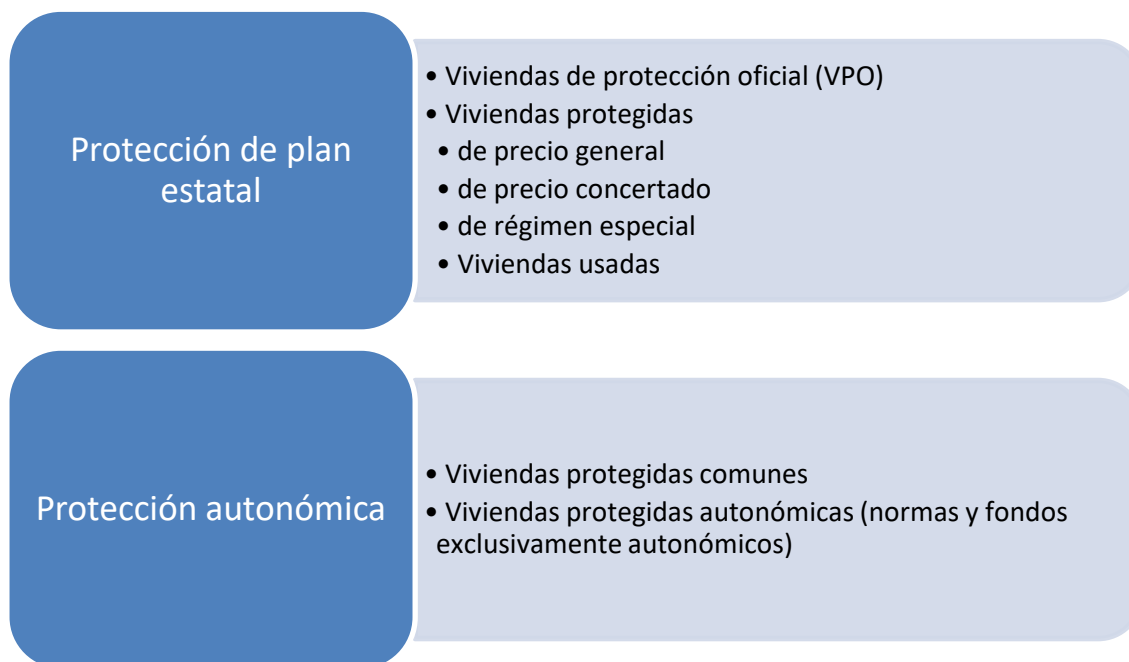
La política de viviendas protegidas se instrumentaliza y regulan en los Planes de Vivienda, a nivel nacional, regional o municipal que tienen asociadas dotaciones presupuestarias y objetivos del número de viviendas que se prevén construir.

3.1 Tipologías de vivienda protegida, destinatarios y condiciones

Existe una gran diversidad de tipos de viviendas protegidas, diversidad mayor si se añaden las alternativas de financiación (diez o veinticinco años en la vivienda destinada al arrendamiento) o el carácter de la promoción pública o privada o, dentro de ésta última, la autopromoción, que puede ser individual o, más frecuentemente, en régimen de cooperativa o comunidad de bienes (García Álvarez 2010, p.330).

Si diferenciamos las viviendas protegidas de régimen estatal y autonómico, se puede seguir el siguiente esquema:

Figura III.1: Viviendas protegidas de régimen estatal y autonómico



En cuanto a los destinatarios de la vivienda protegida, hay que considerar que el fin de la ayuda pública es favorecer el acceso a la vivienda a los sectores de la población con características o circunstancias específicas, o con mayores dificultades para poder acceder al mercado inmobiliario libre.

Por ello, las viviendas protegidas están destinadas a compradores que acceden a la vivienda por primera vez, jóvenes de hasta 35 años, personas mayores de 65 años y sus familias, víctimas de violencia de género y víctimas del terrorismo, familias numerosas, familias monoparentales, personas discapacitadas y sus familias, y otros colectivos en situación o riesgo de exclusión social.

Los demandantes de viviendas y financiación acogidas al Plan estatal de vivienda y rehabilitación deberán una serie de condiciones generales, sin perjuicio de las que puedan establecer adicionalmente las Comunidades Autónomas (García Álvarez 2010, p.336):

- Necesidad de vivienda, es decir, no disponer de vivienda o, teniéndola, que no resulte adecuada.
- Estar inscrito en un registro público de demandantes.
- Disponer de los ingresos familiares mínimos, y no superar los ingresos familiares máximos establecidos en cada programa del Plan estatal de vivienda y rehabilitación.
- Calificación como protegida por las Comunidades autónomas.

- Limitación temporal: no haber obtenido ayudas financieras ni préstamo convenido para el mismo tipo de actuación durante los diez años anteriores a la solicitud actual.

Las “viviendas protegidas” han de cumplir unos parámetros mínimos de uso, calidad, superficie construida o útil, fijando un precio máximo de venta o alquiler, y el uso como residencia habitual, estableciéndose como contrapartida una serie de limitaciones y obligaciones que las distinguen de las viviendas sin protección. Esas limitaciones son las siguientes (García Álvarez 2010, p.333):

- La vivienda ha de ser destinada obligatoriamente a residencia habitual y permanente.
- Su venta está sujeta a limitaciones y prohibiciones, como autorización administrativa previa; y prohibición de precio de venta superior al fijado por la Administración.

Estas limitaciones rigen durante el plazo de protección, hasta que se permita la descalificación de la vivienda, es decir, declaración de que ya no es protegida y pasa a considerarse vivienda libre

La determinación de los precios y rentas máximos se basa en el “módulo básico estatal”, definido como la cuantía en euros por metro cuadrado de superficie útil, que sirve como referencia para la determinación de los precios máximos de venta, adjudicación y renta de las viviendas objeto de las ayudas; es fijado por acuerdo del Consejo de Ministros y es único para todo el territorio nacional, pero pueden ser rebajados por las Comunidades Autónomas (García Álvarez 2010, p.334).

La duración de la protección de 30 años podrá ser superior según la comunidad autónoma, sin posibilidad de descalificarla de manera voluntaria.

Especialmente relevante es el deber de destinar las viviendas, también en futuras transmisiones, a demandantes inscritos en los registros públicos previstos al efecto por las Comunidades autónomas; junto a la conveniencia de un registro estatal público actualizado de viviendas y hogares y de un seguimiento administrativo, continuo e indefinido, de las viviendas que han disfrutado de ayudas públicas .

Los precios de venta futuros de la vivienda protegida los fija la administración durante un plazo no inferior a 15 años, precios que suelen estar bastante por debajo de los precios de mercado. Los constructores se comprometen a no vender la vivienda por encima de dicho precio máximo fijado por la administración (Iglesias Fernández 2008, p21).

Todas estas medidas se justifican por el predominio casi total de la vivienda protegida en venta y para corregir los efectos de uso indebido que tradicionalmente se producía, se aumentó la duración del régimen de protección. El mantenimiento del régimen jurídico de control de precios y de usuarios es una exigencia para tratar de evitar que el objetivo de ayudar a los hogares que lo necesitan no se convierta en una forma de enriquecimiento privado a partir de una vivienda adquirida con la ayuda del erario público (Palacios y Vinuesa 2010, p.108).

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

La construcción de viviendas protegidas no depende únicamente del esfuerzo financiero público sino también está condicionada por el atractivo de su rentabilidad para los agentes privados inmobiliarios y contratistas (Idoate 2008, p.73). El sistema de ayudas empleado por el Estado para la construcción de viviendas protegidas, no la compensa en momentos de bonanza económica, ya que los rendimientos por la construcción de viviendas libres superan con creces la rentabilidad de las viviendas sociales.

Las ganancias que los constructores pueden obtener de invertir en vivienda social dependen de los condicionantes establecidos, recogidos en los módulos oficiales, siendo el precio el principal factor determinante. Pero el interés de los agentes a invertir en la vivienda social vendrá principalmente determinado por si estas ganancias son superiores o inferiores a las que se obtienen en la vivienda libre, que puede suponer que los compradores, aunque deseen comprar viviendas protegidas no encuentren oferta disponible en el mercado.

En las fases de auge inmobiliario, el crecimiento de los precios de venta y el aumento de los costes de producción no solamente provoca la reducción de las actuaciones protegidas sino también la rebaja de los condicionantes para acercar las ganancias a las del mercado libre, modificándose los coeficientes de determinación de precios máximos para que sean superiores y asemejarse más a los de la vivienda libre. Así pues, la construcción de vivienda social se retrae durante las fases de expansión inmobiliaria (1987-1991 y 1997-2007) ya que prevalece la mayor y creciente rentabilidad de la vivienda libre (Idoate 2008, p.73).

3.2 El parque de vivienda protegida en España

La cantidad de viviendas protegidas alcanza sólo a una pequeña parte de la demanda de las mismas, teniendo una incidencia poco significativa al acceso general a la vivienda, especialmente a algunos sectores de la población de ingresos más modestos.

La vivienda protegida en España es principalmente de propiedad y se basa en la construcción de nuevas viviendas, tal y como queda reflejado en la siguiente tabla.

Tabla III.10: Número de viviendas construidas en las calificaciones provisionales según régimen de uso. Planes estatales y planes autonómicos de 2005 a 2016.

Años	Propiedad	Alquiler	Autopromoción
2005	62.434	18.226	1.195
2006	77.674	18.648	1.295
2007	63.168	19.368	2.697
2008	71.272	16.309	2.950
2009	62.655	15.280	1.121
2010	49.799	7.397	3.330
2011	24.081	9.851	350
2012	13.959	3.019	177
2013	5.864	499	126
2014	5.325	486	87
2015	5.000	261	45
2016	6.524	224	39

Fuente: Ministerio de Fomento, elaboración propia.

Y es que además, el régimen de venta mayoritaria de la vivienda es el de vivienda libre, donde poco más del 10% de las viviendas existentes son viviendas protegidas.

En el continente europeo, la construcción de viviendas sociales se inicia a finales del siglo XIX, tras el éxodo rural provocado por la Revolución Industrial. En el caso de España, la primera aparición de la idea de vivienda social llega con la Ley de Casas Baratas de 1911 (Castrillo Romón 2003, p. 28). Esta ley, que se inspira de las experiencias europeas contemporáneas, tenía por objetivo regular la intervención pública en materia de vivienda.

En primer lugar se inspira en la ley francesa bautizada Loi Siegfried pero introduciendo algunos elementos propios, como otorgar un mayor protagonismo al Estado, permitir la posibilidad de que los municipios actuaran directamente y por último, que la subvención a la compra formaran parte de los presupuestos generales del Estado.

Por otro lado en la ley española también se adoptaron medidas de otros estados europeos, como las establecidas en la legislación de Bélgica, Italia y Francia referentes a la financiación de las casas, que deberán pasar por el ahorro popular, aunque los poderes públicos debían conceder una garantía a los capitales invertidos en las empresas constructoras.

La ley española imita a las leyes belga, francesa, austríaca e italiana al eximir de impuestos a las sociedades constructoras o de impuestos sobre los bienes inmuebles a las propias viviendas. Además, los poderes públicos debían facilitar el acceso a terrenos para la construcción ya sea por cesión gratuita, arriendo o venta.

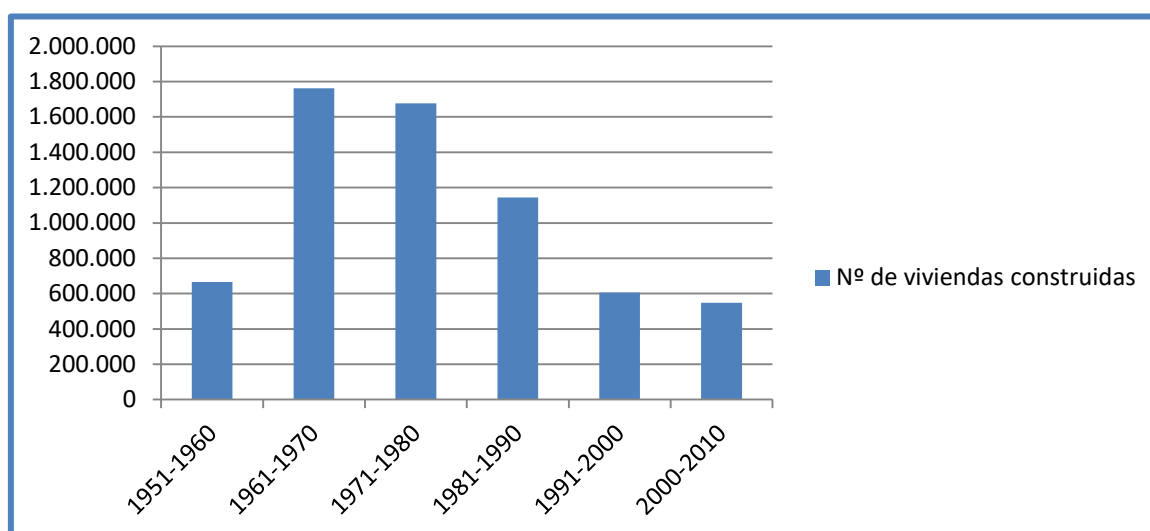
Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

Esta ley obtuvo escasos frutos, ya que las Cajas de Ahorro apenas si participaron en el sistema, lo que limitó considerablemente la posibilidad de obtener préstamos para las viviendas (Castrillo Romón 2003, p. 44).

Pero realmente no se disponía de cifras reales que permitieran evaluar la eficacia de las políticas de vivienda, siendo a partir de 1945 cuando empiecen a recopilarse datos estadísticos sobre construcción de viviendas de protección oficial.

Como puede apreciarse en el Gráfico III.11, los datos más altos de la serie son los de la década de los sesenta con cerca de 1.800.000 viviendas construidas, siendo los años 1964 y 1965 con 231.793 y 240.793 viviendas protegidas construidas respectivamente los que sobresalen sobre el resto. A partir de 1991 se puede comprobar una notable bajada de intensidad en la construcción de viviendas protegidas respecto a las décadas anteriores. Esta observación se ve confirmada en la comparación del número de viviendas protegidas con el de viviendas libres construidas (Tabla V.9).

Gráfico III.11. Evolución construcción viviendas protegidas por décadas desde 1951 a 2010.



Fuente: Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo; Ministerio de Obras Públicas y Transportes; Ministerio de Obras Públicas y Medio Ambiente; Ministerio de Fomento. Elaboración propia.

El crecimiento de vivienda protegida construida durante las décadas de los 60 y 70 se generó en un contexto de mayor demanda de vivienda debida al flujo migratorio campo-ciudad, como por el tipo de modelo económico imperante, en el que la construcción se convierte en un factor que impulsa el crecimiento del país. A partir de estas décadas, la situación de la vivienda protegida cambia, perdiendo estas viviendas importancia frente a la construcción de vivienda libre.

Tabla III.11: Stock de Viviendas libres y protegidas en España 2001-2016

Años	Viviendas protegidas	Viviendas libres	Porcentaje de vivienda protegidas sobre el total
2001	2.547.121	18.486.638	12,1%
2002	2.562.190	18.989.236	11,9%
2003	2.583.987	19.475.233	11,7%
2004	2.615.941	20.007.502	11,6%
2005	2.653.457	20.556.860	11,4%
2006	2.689.666	21.169.348	11,3%
2007	2.732.317	21.763.527	11,2%
2008	2.800.904	22.327.158	11,1%
2009	2.868.808	22.683.713	11,2%
2010	2.927.119	22.902.285	11,3%
2011	2.985.427	23.023.328	11,5%
2012	3.038.759	23.103.411	11,6%
2013	3.055.818	23.146.641	11,7%
2014	3.070.864	23.181.867	11,7%
2015	3.076.163	23.221.758	11,7%
2016	3.083.281	23.256.109	11,7%

Fuente: Ministerio de Fomento e Iglesias Fernández, elaboración propia.

Al instaurarse la democracia las administraciones y empresas se deshicieron del stock de vivienda social, vendiéndolo a bajo precio a los inquilinos, reduciendo el peso de la vivienda social, hasta hacer de España el último país europeo en porcentaje de vivienda social (Naredo 2010, p.8).

Así, a finales de la década de los setenta, en el real decreto ley 31/1978 sobre Política de Viviendas de Protección Oficial se reconoce el incumplimiento de los objetivos establecidos en la Ley de Vivienda Social de 1976 y la necesidad de relanzar el sector para crear empleo, a través de la liberalización del mercado, y ayuda estatal a las familias con unos bajos niveles de rentas.

Para ello se persigue la simplificación administrativa mediante la reducción a una sola categoría las viviendas protegidas, que deberán ser dedicadas a domicilio habitual y permanente, y tener una superficie útil máxima de 90 m². Las de promoción pública eran necesariamente sin ánimo de lucro y no podía ser descalificada. Además, se desarrollaba un sistema de módulos para el cálculo del precio de las viviendas que se mantendrá activo hasta 1998. Sin embargo, el objetivo más importante de este decreto era el de fomentar la creación de un amplio mercado secundario de hipotecas en el mercado financiero.

Como resultado de estas medidas, a partir de los 80, el ritmo de construcción de viviendas protegidas disminuye. El primer programa de vivienda de los ochenta (1981-1983) sigue presentando la vivienda como un instrumento clave para asegurar el crecimiento económico. El estado subvencionaba el tipo de interés de los préstamos concedidos para la construcción de viviendas de protección oficial.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

En el plan siguiente, para cubrir el periodo de 1984 a 1987 se toman una serie de medidas para personalizar las ayudas que proporciona el estado en función de los niveles de renta y la composición familiar. Se establecen tres tipos de subvenciones: préstamos cualificados, subsidios a los tipos de interés y subvenciones personales a los adquirentes y usuarios.

Desde la segunda mitad de la década de los ochenta el presupuesto de vivienda social se ve reducido dentro de la reducción general del gasto social, y la liberalización del sector inmobiliario. Esto implica un importante deterioro en las condiciones de acceso a la vivienda protegida, cambiando y diversificando el sistema de categorías de viviendas protegidas.

Así ocurre posteriormente, en el Plan nacional de la vivienda de 1992-1995 que introduce la Vivienda a Precio Tasado (VPT) a un precio superior a la VPO; o el Plan de 1996-1999 en el que se incrementan los precios máximos para la calificación como VPO en Madrid y Barcelona (Idoate 2008, p.73).

En el plan que cubre el periodo del 88 al 92, aparecen las autonomías, con un papel importante en el tema de la vivienda, e introduciendo nuevas cuestiones cuya influencia se han mantenido hasta la actualidad.

Por ejemplo se crea el régimen especial de protección oficial, aplicable a aquellas viviendas de promoción pública para beneficiarios con ingresos familiares ponderados que no excedan de dos veces el salario mínimo interprofesional, con intereses financieros reducidos para los promotores públicos cuando las viviendas vayan a ser cedidas en compra-venta, y más reducidos aún cuando las viviendas eran cedidas en arrendamiento.

El plan de vivienda que se aprueba en 1995 se centraba en dos aspectos: la reforma del mercado hipotecario a través de un nuevo sistema de titulación hipotecaria, y la creación de los Fondos de Inversión Inmobiliaria cuyo objetivo era fomentar el alquiler, acompañando el objetivo de la ley de Arrendamientos Urbanos de 1994 de fomentar el mercado del alquiler.

Como en todos anteriores, reconoce que la oferta de viviendas en alquiler es insuficiente e inadecuada, por lo que se mejoraba la obtención de financiación para la promoción de viviendas en arrendamiento a través de una vinculación de la vivienda al régimen durante al menos 25 años en el caso de tener carácter especial y diez para las que se encuentren en régimen general. Otra de las medidas que se adoptan para apoyar el alquiler es que los promotores pueden beneficiarse de una subvención del 10% del precio máximo al que hubieran podido venderse las viviendas en el momento de su calificación definitiva.

Además, este plan pretendía fortalecer la rehabilitación, y extender el sistema de ayudas para urbanización de suelo edificable, particularmente a través de ayudas que permitían la adquisición de suelos con el objetivo de crear un patrimonio público de suelo para la posterior construcción de viviendas de protección oficial.

Otra novedad a destacar es que permitía que el estado se asociara con las Comunidades Autónomas para financiar conjuntamente la construcción de viviendas de protección oficial, preferentemente en régimen de alquiler con un periodo de permanencia de al menos diez años.

Los beneficiarios no podían ser titulares de ninguna otra vivienda de protección oficial, ni tampoco de una vivienda libre en la localidad donde se sitúa la protegida que demandaban.

Finalmente, aparecía la figura de las Viviendas a Precio Tasado, que no podían sobrepasar los 120 m², siendo viviendas de protección oficial en segunda o posterior transmisión, o viviendas libres, usadas o nuevas, para las cuales el promotor debía venderlas bajo precio tasado. Este tipo de viviendas protegidas también podían beneficiarse de los préstamos desarrollados para las VPO, no pudiendo ser objeto de transmisión intervivos tras cinco años de que se formalizase el préstamo del que se beneficiaban.

En los primeros años noventa aumenta considerablemente la construcción de viviendas de protección oficial, llegando en 1995 casi a que el 30% de las viviendas construidas, pero desde entonces, y a partir de 1997 comienza a disminuir su número, reduciéndose en el periodo 2000-2007, para reducirse aún más a partir de esa fecha por las restricciones presupuestarias derivadas de la crisis económica (Iglesias Fernández 2008, p.22).

El Plan de vivienda 98-2001, se caracteriza por la continuidad de los objetivos de los anteriores: promocionar el acceso a la primera vivienda, desarrollar el mercado del alquiler, y usar el sector de la vivienda como motor económico.

Se introduce un nuevo sistema de subsidiación de préstamos cualificados, además se abandona el sistema de módulos ponderados para el cálculo del precio de la vivienda, por un precio básico de referencia a nivel nacional.

El siguiente Plan de 2002 a 2005, continua considerando la vivienda como un instrumento de crecimiento económico, en un contexto de crecimiento extraordinario del número de viviendas libres y de sus precios con respecto al de las viviendas protegidas (Rodríguez Alonso, 2010).

En el plan 2005-2008 se marca como objetivo aumentar el peso de las viviendas protegidas con respecto a las viviendas libres y en la necesidad de establecer cierto equilibrio en las formas de tenencia.

Esta vez los objetivos de vivienda se enmarcan en una lógica de aprovechamiento de los recursos, conservación y de protagonismo de las ciudades, con el fin de construir un parque de vivienda pública importante que estabilizara los precios del sector.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

Posteriormente, en el plan 2009-2012, se deciden medidas sobre las viviendas vacías del mercado libre para convertirlas en viviendas protegidas al alquiler o para la compra, con la finalidad de lograr una gestión sostenible y eficiente de los recursos, así, se permitía la calificación como vivienda protegida de aquellas viviendas que estén desocupadas y que fueran libres.

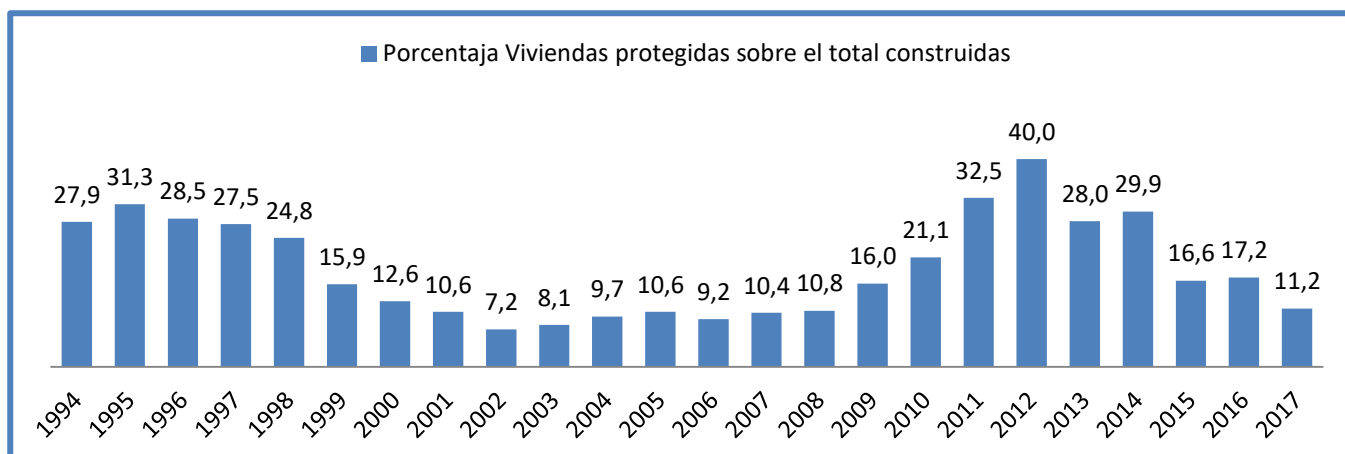
Para fomentar el alquiler, se pretendía que del total de viviendas protegidas (construidas o que hubiesen adquirido la calificación) al menos el 40% se destinara al alquiler.

En el plan 2013-2016, también se hacía hincapié en la promoción de la vivienda en alquiler y en particular en la promoción de vivienda protegida en alquiler. Para este fin se creaba el "Programa de Fomento del Parque Público de Vivienda en Alquiler", referido a la creación de un parque público de vivienda en alquiler, a través de la construcción de vivienda y la transformación de edificios públicos en edificios de vivienda en alquiler.

Se diferenciaban dos tipos de vivienda en alquiler: la denominada de alquiler en rotación y la de alquiler protegido. Para tener acceso al alquiler en rotación, las unidades de convivencia solicitantes no podían sobrepasar 1,2 veces el IPREM, mientras que para acceder al alquiler protegido los ingresos de las familias o individuos solicitantes debía situarse entre 1,2 y 3 veces el IPREM. Ambos regímenes se mantenían por un mínimo de 50 años desde su calificación definitiva.

A pesar de la intención de todos los planes anteriormente señalados, el porcentaje de viviendas libres terminadas sobre el total ha sido claramente mayoritario. Así antes del 2008, el porcentaje de viviendas protegidas sobre el total, nunca superó el 10%, mientras que a partir de esa fecha ha estado entre el 16% y el 40%, aunque en el año 2017, la tendencia vuelva a cambiar a favor de la vivienda libre.

Gráfico III.12: Porcentaje de viviendas protegidas sobre el total construidas 1994-2017



Fuente: Barómetro social, con datos del Ministerio de Fomento, elaboración propia.

En el gráfico V.12 se aprecia que la vivienda de renta libre se ha visto más afectada que la vivienda protegida por la crisis financiera de 2007, provocando que la caída en la construcción de este tipo de viviendas sea más importante. La caída en las viviendas protegidas es menor debido al apoyo del Estado a este segmento, lo que consigue que no se produzca una caída tan brusca como en el caso de viviendas de renta libre.

Por otro lado, la caída de la VPO es más acusada en las ciudades y en zonas que experimentan mayor expansión urbanística, ya que soportan mayor especulación de los precios por el auge de la vivienda de lujo y las segundas residencias (Idoate 2008, p.73).

Tabla III.12: Número de viviendas libres y protegidas (calificaciones definitivas) construidas en España de 2000 a 2016.

Años	Viviendas libres	Viviendas protegidas	Porcentaje vivienda protegida sobre el total
2000	362.940	52.318	12,6%
2001	452.252	53.413	10,6%
2002	480.729	37.544	7,2%
2003	462.730	40.994	8,1%
2004	509.293	54.630	9,7%
2005	528.754	62.850	10,6%
2006	597.632	60.878	9,2%
2007	579.665	67.514	10,4%
2008	563.631	68.587	10,8%
2009	356.555	67.904	16,0%
2010	218.572	58.311	21,1%
2011	121.043	58.308	32,5%
2012	80.083	53.332	40,0%
2013	43.230	17.059	28,0%
2014	35.226	15.046	29,9%
2015	39.891	7.931	16,5%
2016	34.351	7.118	17,1%
2017	48.853	5.465	11,2%

Fuente: Ministerio de Fomento, elaboración propia.

Se puede comprobar que desde 1994 a 2007, el peso de las viviendas protegidas ha sido muy pequeño. De las 5.8534.714 viviendas construidas entre el 1995 y el 2007, solo 782.733 han sido viviendas de protección oficial, es decir un 13,37%.

Esta realidad se puede comprobar, si se considera el porcentaje de viviendas protegidas sobre el total de viviendas construidas, como se representa en el gráfico V.11.

Sucesivamente el peso de las viviendas protegidas en el conjunto de viviendas construidas fue bajando, hasta llegar a los mínimos del periodo de los años 2000 a 2008. Después del 2008 se observa un aumento del porcentaje de viviendas protegidas sobre el conjunto de viviendas construidas, a pesar de que también se produce una reducción de la construcción de viviendas protegidas.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

Estos datos permiten observar que la proporción de vivienda protegida construida respecto al total de viviendas construidas, a pesar de aumentar su peso en cifras no inferiores al 16% desde el año 2008, sigue siendo muy escasa ya que se produce por una caída drástica en la construcción de vivienda libre y no por un aumento de la producción de vivienda protegida, e incluso en el último año 2017, vuelve a situarse en niveles de 11%.

Tabla III.13 Evolución de la construcción de viviendas protegidas, libres y totales en España y variaciones respecto al año anterior.

	Número de Viviendas Construidas			Variación respecto al año anterior		
	Protegidas	Libres	Totales	Protegidas	Libres	Totales
2006	58.257	597.632	655.889			
2007	62.607	579.665	642.272	6,9%	-3,1%	-2,1%
2008	63.990	563.631	627.621	2,2%	-2,8%	-2,3%
2009	58.143	356.555	414.698	-10,1%	-58,1%	-51,3%
2010	50.479	218.572	269.051	-15,2%	-63,1%	-54,1%
2011	50.485	121.043	171.528	0,0%	-80,6%	-56,9%
2012	46.463	80.083	126.546	-8,7%	-51,1%	-35,5%
2013	15.685	43.230	58.915	-196,2%	-85,2%	-114,8%
2014	10.145	35.226	45.371	-54,6%	-22,7%	-29,9%
2015	7.931	39.891	47.822	-21,8%	13,2%	5,4%
2016	7.118	34.351	41.469	10,2%	-13,8%	-13,2%
2017	5.465	48.853	54.318	-23,2%	42,2%	30,9%

Fuente: Ministerio de Fomento. Elaboración propia.

Si llevamos este análisis al ámbito territorial por Comunidades Autónomas, desde el año 2005 se distingue entre calificaciones provisionales y definitivas de viviendas protegidas, aunque los datos aportados parten de 1991, momento a partir del cual se disponen de datos oficiales del Ministerio de Fomento por Comunidades Autónomas.

Dentro de las viviendas protegidas definitivas se puede diferenciar entre calificaciones definitivas según planes estatales, y calificaciones definitivas según planes estatales y autonómicos. En las series referentes a la vivienda protegida de las comunidades autónomas, se ha considerado en esta tesis estas últimas calificaciones.

A partir de estos datos es posible analizar la evolución del número de calificaciones definitivas por comunidad y la cuota de calificaciones definitivas de viviendas protegidas respecto al total de las viviendas construidas en el conjunto del Estado.

Respecto al peso de las viviendas protegidas sobre el conjunto de la construcción de viviendas en cada comunidad en el periodo 1991-2014, puede observarse como existen grandes diferencias entre una comunidad y otra.

LOS FACTORES DETERMINANTES DE LA OFERTA Y EL PRECIO DE LA VIVIENDA: UNA VISIÓN DESDE EL
TURISMO

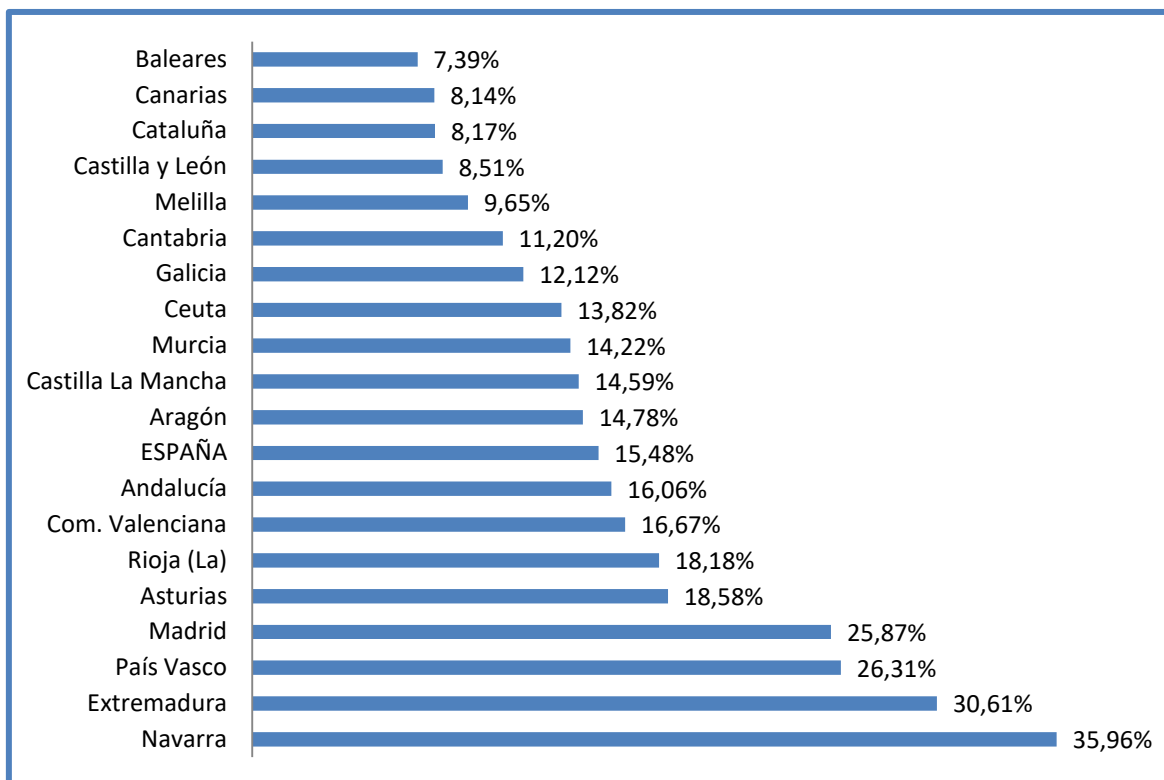
Tabla III.14: Número de viviendas construidas protegidas, libres y totales entre 1991 y 2014 por Comunidades Autónomas.

	Protegidas	Libres	Total
ESPAÑA	1.326.613	7.241.988	8.568.601
Andalucía	270.638	1.414.806	1.685.444
Aragón	38.788	223.702	262.490
Asturias	33.021	144.736	177.757
Baleares	13.799	173.001	186.800
Canarias	31.252	352.855	384.107
Cantabria	12.580	99.772	112.352
Castilla y León	44.410	477.448	521.858
Castilla La Mancha	72.500	424.395	496.895
Cataluña	100.967	1.134.330	1.235.297
Com. Valenciana	188.153	940.250	1.128.403
Extremadura	57.164	129.615	186.779
Galicia	59.491	431.282	490.773
Madrid (Com.)	223.226	639.694	862.920
Murcia	49.594	299.200	348.794
Navarra	44.897	79.949	124.846
País Vasco	69.569	194.824	264.393
Rioja (La)	14.366	64.649	79.015
Ceuta	992	6.185	7.177
Melilla	1.206	11.295	12.501

Fuente: Ministerio de Fomento. Elaboración propia.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

Gráfico III.13: Porcentaje de viviendas protegidas con calificaciones definitivas sobre las viviendas totales terminadas entre el 1991 y el 2014.



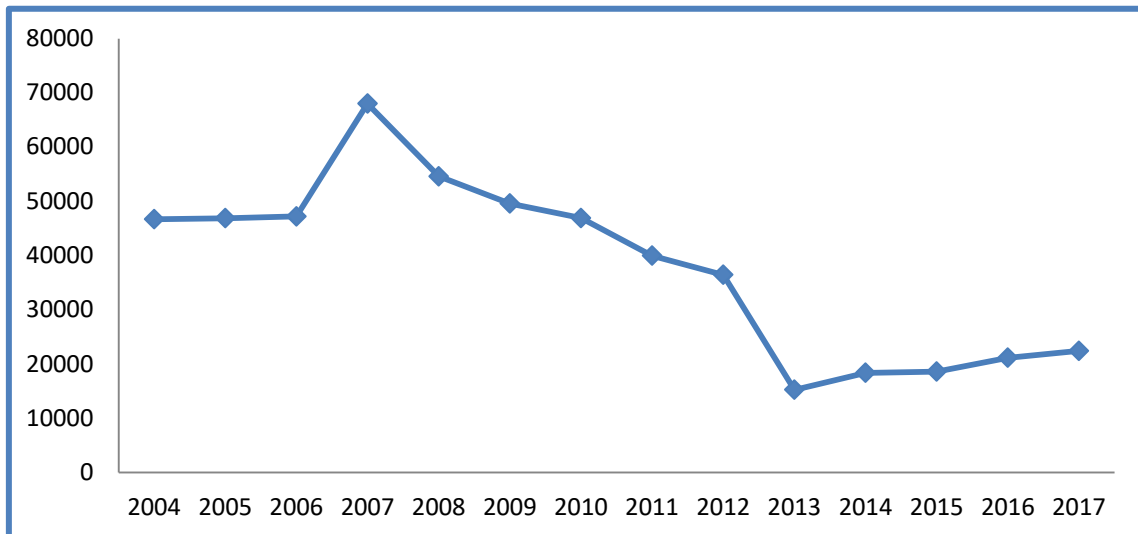
Fuente: Ministerio de Fomento. Elaboración propia.

A nivel nacional, de las 8.568.601 viviendas terminadas, el 15,48%, recibió la calificación definitiva por parte de las comunidades autónomas. Las comunidades que presentan el mayor porcentaje de viviendas protegidas calificadas respecto al conjunto de las viviendas terminadas son Navarra (el 35,96%), Extremadura (30,61%), el País Vasco (26,31%) y la Comunidad de Madrid (25,87%). El porcentaje de Andalucía es ligeramente mayor al dato medio del conjunto de España (16,06% respecto al 15,48%), de las 1.685.444 viviendas terminadas, 270.638 han recibido calificación definitiva. Finalmente, las comunidades con los menores porcentajes son Castilla León (8,51%), Canarias (8,14%) y Baleares (7,39%).

3.3 Transacciones de vivienda protegidas en España y por Comunidades Autónomas.

Esta información se recoge desde el año 2004 por parte del Ministerio de Fomento con datos de los Registradores de la Propiedad, pudiendo comprobarse como han ido evolucionando las transacciones de viviendas protegidas en relación con las transacciones de viviendas libres desde el año 2004 hasta 2017.

Gráfico III.14: Evolución de las transacciones de viviendas protegidas en España (2004-2017).

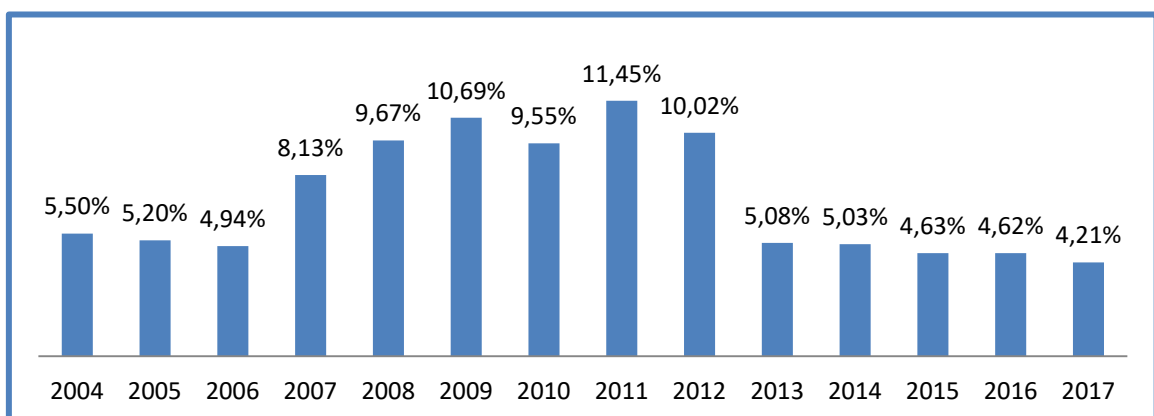


Fuente: Ministerio de Fomento. Elaboración propia.

Como se muestra en el gráfico anterior, el número de transacciones de viviendas de protección oficial ha sido constante entre 2004 y 2006, observándose un repunte en el año 2007, hasta el nivel máximo de 68.007 transacciones. A partir de ese año, se han sufrido bajadas sucesivas, hasta llegar al nivel mínimo del 2013, con 15.264 transacciones. A partir de 2014 se ha producido un aumento respecto a los años interiores hasta llegar a las 22.414 transacciones anuales en 2017.

A continuación se considerará la evolución del porcentaje de transacciones de viviendas protegidas sobre el conjunto de las transacciones de viviendas para la totalidad de España. En los primeros tres años del gráfico, el porcentaje se ha situado alrededor del 5%, subiendo hasta un máximo del 11,45% en el año 2011. Entre el 2013 y 2017, se obtienen porcentajes parecidos a los primeros años de la década del siglo XXI.

Gráfico III.15: Evolución del porcentaje de transacciones de viviendas protegidas sobre el conjunto de las transacciones de viviendas totales en España (2004-2017).



Fuente: Ministerio de Fomento. Elaboración propia.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

A nivel de comunidades autónomas, las comunidades donde ha habido el mayor número de transacciones de viviendas protegidas han sido Andalucía (100.929), la Comunidad de Madrid (76.899) y la Comunidad Valenciana (50.069).

Tabla III.15: Número de transacciones de viviendas protegidas, libres y totales en el periodo 2004-2014.

	Protegidas	Libres	Totales
España	469.942	5.970.452	6.440.394
Andalucía	100.929	1.099.819	1.200.748
Aragón	15.919	164.114	180.033
Asturias	13.128	128.778	141.906
Baleares	2.136	154.526	156.662
Canarias	19.902	273.151	293.053
Cantabria	7.263	94.250	101.513
Castilla y León	22.050	324.117	346.167
Castilla-La Mancha	28.208	280.135	308.343
Cataluña	26.622	918.965	945.587
Com. Valenciana	50.069	928.628	978.697
Extremadura	25.804	105.037	130.841
Galicia	22.478	260.009	282.487
Madrid	76.899	689.255	766.154
Murcia	10.178	241.796	251.974
Navarra	9.884	57.703	67.587
País Vasco	30.107	181.048	211.155
La Rioja	7.252	53.878	61.130
Ceuta	283	6.615	6.898
Melilla	831	8.628	9.459

Fuente: Ministerio de Fomento. Elaboración propia.

3.4 La vivienda protegida de alquiler

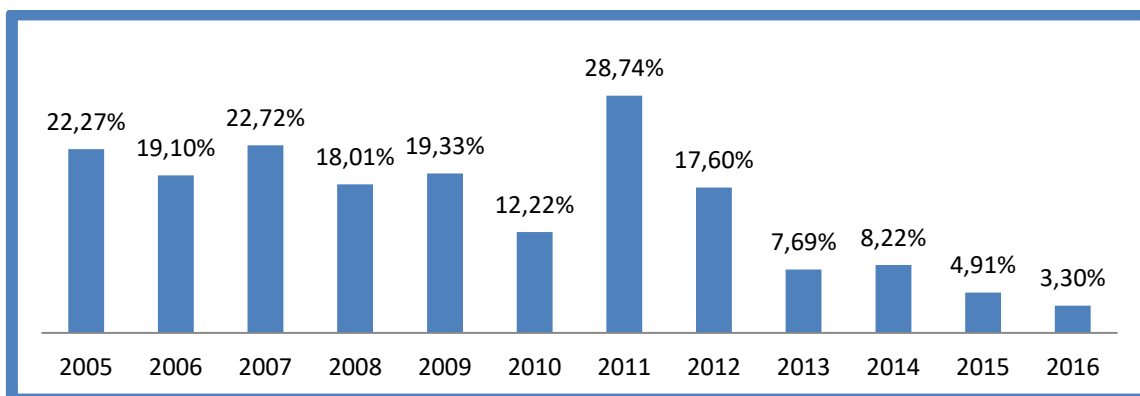
La acción directa de la promoción pública se ha centrado principalmente en viviendas para la venta, elemento distintivo en relación con la mayor parte de los países europeos. El parque público de viviendas edificado durante el primer plan de viviendas de 1955 concedió la propiedad a sus beneficiarios. Con esto se evitaba las reivindicaciones sobre la calidad de las viviendas que fueron frecuentes en esos barrios y la difícil gestión de esas viviendas, en las que con frecuencia se instalaba la costumbre del impago de los alquileres (Leal 2005, p.69).

El chabolismo de los años cincuenta fue resuelto con barrios de vivienda pública, gracias a una política de vivienda social en alquiler que cambiaría a mediados de los sesenta, aunque estos nuevos barrios carecían de todo tipo de equipamientos y servicios, usando las dotaciones existentes en los centros urbanos que aumentaron su tamaño y la cantidad de ciudadanos que empleaban sus servicios. Desde entonces, todos los planes de vivienda, han centrado su actuación en conceder la propiedad de las mismas.

Con respecto a la situación actual del alquiler social en España, durante varios años los Planes de Vivienda fomentaron una actuación preferente hacia el alquiler social y también privado, pero la realidad de los datos muestra que solo un pequeño porcentaje de las viviendas sociales construidas se ha destinado al alquiler. En el gráfico V.16 se puede observar que en el período 2006-2016 se iniciaron una media de un 12% de viviendas protegidas para alquiler sobre el total de vivienda protegida promovidas en los planes de viviendas nacionales y autonómicos, aunque con una tendencia claramente decreciente desde 2013.

Estos datos permiten evidenciar el peso de la construcción de vivienda destinada a alquiler social sobre el conjunto de las viviendas de protección oficial construidas y sobre el conjunto de las viviendas totales (libres y protegidas) terminadas a nivel de España y de comunidades autónomas.

Gráfico III.16. Porcentaje de vivienda de protección social en alquiler sobre el conjunto de las viviendas protegidas (según calificación provisional) de 2005 a 2016.

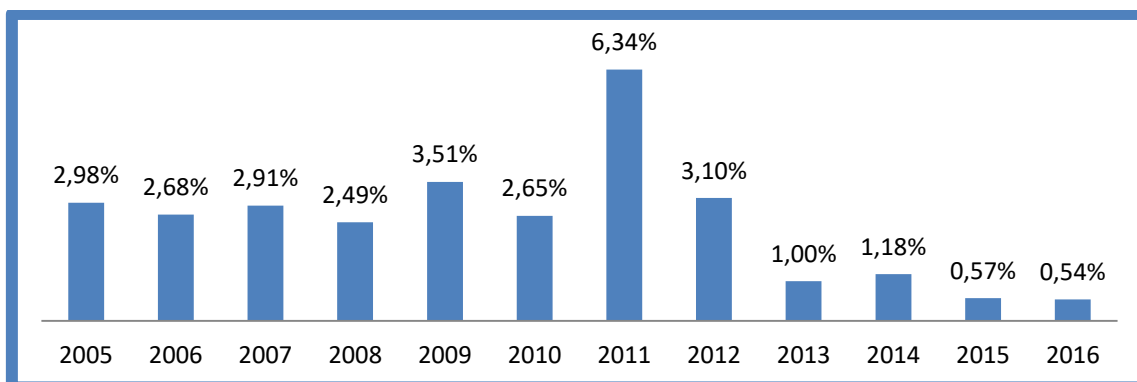


Fuente: Ministerio de Fomento. Elaboración propia.

En el gráfico siguiente se puede ver como es muy reducido el porcentaje de viviendas en alquiler social sobre el conjunto de viviendas construidas. Entre el 2005 y el 2010 el porcentaje oscila entre el 2,49% para subir de manera importante en el 2011, llegando hasta el 6,34%. Después vuelve a bajar hasta el porcentaje mínimo del 0,54% en el 2016 (sólo 224 calificaciones provisionales sobre las 41.138 viviendas construidas).

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

Gráfico III.17. Porcentaje de viviendas protegidas en alquiler sobre el conjunto de viviendas terminadas en España (según calificaciones provisionales).

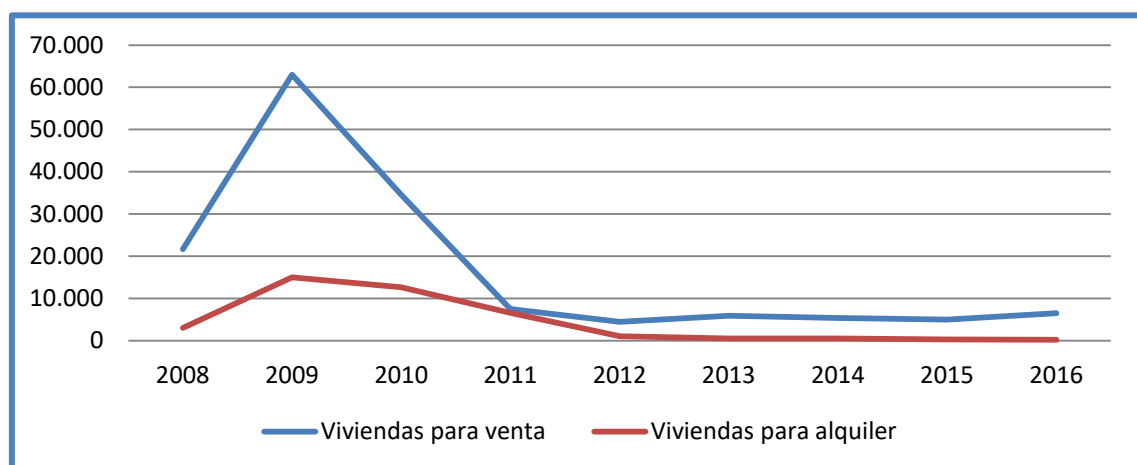


Fuente: Ministerio de Fomento. Elaboración propia.

El alquiler social en España tan sólo representa el 2% del total de vivienda, y la promoción pública de vivienda desde el año 2000 hasta 2011 no ha superado en el mejor de los casos el 0,4 % del total de viviendas iniciadas en cada uno de esos años (Fundación Foessa 2014, p.6).

Las cifras indican un claro protagonismo de la vivienda en propiedad, aunque la descompensación entre ambos regímenes de tenencia y la necesidad de ampliar las posibilidades de acceso de la ciudadanía a una vivienda digna, ha dado lugar a que los poderes públicos en los últimos años quisieran aumentar las viviendas en régimen de alquiler, circunstancia que sin embargo ha provocado una disminución en la construcción de estas, incluso en el caso de las de propiedad. Se han ido igualando las cifras de construcción de las mismas, más por la caída importante de las últimas que por mayor producción de las primeras.

Gráfico III.18: Evolución del número de viviendas construidas de carácter social para alquiler y para venta, de 2008 a 2016.



Fuentes: Ministerio de Fomento, elaboración propia.

A diferencia de lo que ocurren en la mayoría de los países europeos, hasta la aprobación del Plan de Vivienda 2005-2008, en España no existía un parque social de alquiler permanente propiamente dicho, con precios controlados que se fueran construyendo poco a poco gestionado por entidades públicas o privadas y destinado a dar una respuesta rápida a las familias y ciudadanos con problemas de acceso (Rodríguez Alonso 2010, p.130).

Existen varias características de la vivienda protegida en alquiler que la convierten en herramienta de integración social (Pareja y Sánchez 2012, p.20):

- Evita que las personas que accedan a estas viviendas obtengan posteriormente ganancias de capital con su venta, cuando mejoran su situación económica.

Una vivienda protegida de alquiler satisface las necesidades residenciales sin incrementos patrimoniales privados a costa del erario público, evitando las expectativas especulativas de algunos demandantes de vivienda protegida en propiedad. Eso ocurre cuando un buen número de estas consiguen ser privatizadas, bien porque se extingue el período legal del régimen protegido o antes, incluso, a cambio de la devolución por parte del beneficiario de las ayudas públicas percibidas. Esto puede ser muy ventajoso en épocas de inflación inmobiliaria, gracias a la obtención de plusvalías por la diferencia entre el precio de venta como vivienda libre y el precio de adquisición como vivienda pública (Fundación Foessa 2014, p.10).

- Garantiza que el sector público dispone permanentemente de un parque de viviendas propio para atender a las necesidades de aquella población menos favorecida.
- Las viviendas protegidas en propiedad pueden estar vacías, mientras que los alquileres públicos suelen estar casi siempre ocupados.
- Es una opción más favorable para acceder a la vivienda para aquellos segmentos de demanda más vulnerables, ya que les exige desembolsar menores cantidades de dinero, y reunir condiciones de ingresos y estabilidad en el mercado laboral menos exigentes, que los requeridos para obtener la financiación hipotecaria cuando se adquiere una vivienda en propiedad (Fundación Foessa 2014, p.10).
- Además, una política basada en la propiedad, puede desanimar tanto a los inversores potenciales como a los dueños de las viviendas sin uso, de modo que el parque en alquiler va reduciéndose en número y está en peores condiciones; mientras que empeoran las opciones de acceso para las personas en determinadas situaciones como divorcios, movilidad de la población por trabajo, emancipación de los jóvenes.

Existe en la Unión Europea, diferencias significativas con respecto a la importancia relativa del alquiler privado o social. Países como Holanda, Francia, Reino Unido, Suecia, Luxemburgo y Dinamarca presentan amplios sectores de alquiler social, mientras que, en el otro extremo, Alemania, por ejemplo, presenta un sector de alquiler privado que supone el 43% del total.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

Estas diferencias tienen su origen, en gran parte, en las intervenciones y ayudas públicas aplicadas históricamente a estos sectores; en Alemania las ayudas estuvieron dirigidas hacia la inversión siendo neutrales con respecto al régimen de ocupación, mientras que en el Reino Unido y Holanda favorecieron claramente el régimen de alquiler social.

La intervención del sector público a través de la propiedad directa o el control indirecto de las viviendas ha tenido una menor importancia en los países del sur de la Unión Europea, lo que ha derivado en menores tasas del régimen de alquiler y, en particular, de alquiler social (López Penabad 2005, p.33).

Así en Alemania, Francia y Dinamarca la promoción la llevaron a cabo un conjunto variado de entidades y asociaciones sin ánimo de lucro, en otros países como la Gran Bretaña o los Países Bajos, el protagonismo corrió a cargo de los municipios (Ildoate 2008, p.72). Sin embargo, en los últimos años, puede observarse una tendencia común en la disminución en la tasa de ocupación de alquiler social.

Tabla III.16: Evolución del porcentaje de vivienda social en alquiler respecto a la totalidad del parque en Europa, años 1980 a 2017

	1980	1985	1990	1995	1999	2004	2007	2012	2017
España	1	1	2	1	1	1	1	2	1
Alemania	14			10	9	6	6	5	6
Irlanda	12		10	9	9	8	9	9	8
Finlandia	11	13	14	11	14	18	18	16	18
Francia	15	16	17	17	18	17	19	17	19
R.Unido	32	30	26	23	20	20	21	18	21
Suecia	20	21	22	27		18	21	18	18
Dinamarca	14	16	17	18	19	19	20	19	20
Holanda	34	39	38	38	36	34	35	32	36

Fuente: Housing European Review y Rodríguez Alonso 2009, elaboración propia.

Esta disminución en el parque de vivienda social en alquiler en Europa, se explica por los altos costes de administración que genera el mantenimiento de este parque para el sector público. En algunos casos pueden generar situaciones en las que los hogares no quieren mayores ingresos para seguir teniendo derecho al disfrute de la vivienda, frenando la movilidad laboral y favoreciendo la exclusión social, con una fuerte y creciente concentración de los colectivos más desfavorecidos en estas viviendas. Todas estas razones han provocado que muchos países europeos, como Reino Unido, Holanda, Dinamarca y otros, con importantes parques de viviendas sociales en alquiler, estén privatizándolos, favoreciendo su adquisición por los propios arrendatarios (Pareja y Sánchez 2012, p.27).

3.5 Políticas públicas de promoción del alquiler en Europa

En este apartado se verá qué medidas de políticas públicas aplican distintos países europeos, y que consecuencias tienen estas medidas sobre la configuración final del parque de viviendas por su régimen de tenencia, y sobre el derecho a una vivienda digna.

La política de vivienda formó parte de la configuración del Estado de bienestar implantado en los países europeos tras la Segunda Guerra Mundial, junto a las políticas de educación, sanidad, sistemas de protección contra el desempleo y el sistema de pensiones; con el fin de proporcionar ayuda a los individuos para la adquisición, alquiler o rehabilitación de las viviendas (Vinuesa Angulo 2013, p.81).

Pero esta política de vivienda no tuvo un comportamiento homogéneo en todo el continente, sino que sus peculiaridades nacionales acabaron determinando dos modelos inmobiliarios con comportamientos e incidencias económicas, ecológicas y sociales diferentes (Naredo 2010, p.3).

Uno con escasas regulaciones institucionales, conforme a los principios económicos liberales, que promueve la vivienda en propiedad como producto de inversión directa de los hogares, marco propio de los países del sur de Europa, y que se está extendiendo al resto; y, por otro lado, otro modelo que prioriza la vivienda en alquiler, tanto libre como social, a través de entidades especializadas, destinatarios del ahorro del país, a través de impuestos, cotizaciones o productos financieros.

El primer modelo institucional, se justificaba en los problemas en la gestión y administración de los parques de vivienda, que determinó; por un lado, la venta de estas a sus inquilinos, con el fin de evitar su coste de mantenimiento, y los altos índices de endeudamiento y morosidad de los arrendatarios; y, por otro, establecer criterios de mercado en la fijación de las rentas de alquiler (Juan Toset 2012, p.455).

Un ejemplo de este modelo se encuentra en nuestro país, haciéndose extensible al resto de países del sur de Europa, caracterizándose por un parque de viviendas mayoritariamente en propiedad, uno de los más grandes en relación con el número de hogares que residen en ellas, pero con un escaso gasto social en vivienda y protagonismo de las desgravaciones fiscales a la vivienda, como consecuencia de la potenciación de la vivienda libre frente a la social.

Este tipo de políticas de bienestar, denominadas familialistas, se caracterizan por una escasa intervención del Estado sobre la vivienda, con protagonismo de las ayudas que proporciona al individuo su entorno familiar. Según este enfoque, el Estado interviene en política de vivienda sólo para satisfacer la demanda residencial, y el impulso de la actividad económica y el empleo (Leal 2005, p.63).

El segundo de los modelos institucionales otorga un peso importante a la vivienda en alquiler, tanto de promoción pública, como alquiler social. En este modelo, la gestión de parte de estas viviendas alquiladas suele correr a cargo de entidades

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

mayoristas especializadas de distinta naturaleza y ámbito de actuación (públicas, privadas y mixtas; estatales, regionales y locales; con y sin ánimo de lucro,...).

En este modelo conviven países como Holanda o Suecia, con fuerte peso de la promoción pública de vivienda social; o países como Alemania o Suiza, con porcentajes de vivienda social relativamente reducidos, pero con gran peso del parque privado en régimen de alquiler sometidos a regulación e intervención pública (Naredo 2010, p.4).

Las políticas de vivienda de estos países, tuvieron su origen en el intento de combatir el grave déficit de viviendas que tenían en su momento, pero en los últimos años, una vez solucionado el problema masivo del acceso a la vivienda, están fomentando la propiedad frente al alquiler para que la vivienda no sea una carga económica para el Estado; por lo que reducen las ayudas estatales directas para el alquiler, y se incrementan las de acceso a la propiedad.

Se puede clasificar en tres grupos algunos países europeos con características similares en materia de vivienda:

Figura III.2: Clasificación de países europeos por política de vivienda



En el primer grupo existe un amplio mercado de alquiler privado, invirtiendo dinero público en incentivar el régimen de tenencia en alquiler.

Respecto al segundo, se caracteriza, por contar con un amplio mercado de vivienda de alquiler social, gran intervención estatal en materia de vivienda y gran número de viviendas sociales en alquiler.

En cuanto al tercer grupo, sus características son las de un amplio porcentaje de vivienda en propiedad, poco alquiler social, mercado de alquiler privado muy reducido y poco gasto social en vivienda (Borgia y Delgado 2010, p.34).

Actualmente, la política de vivienda europea permite la diversidad en el régimen de tenencia, y la cohesión social como en el caso de Francia, Finlandia, Irlanda o el Reino Unido; o el derecho no sólo a la vivienda sino también a un entorno saludable, seguro y ecológicamente sostenible, en Suecia, Francia, Irlanda o Finlandia; o el derecho a una vivienda con un precio razonable en el caso de Suecia o Finlandia.

Respecto a la Unión Europea, a pesar de no tener competencias directas sobre esta materia, asume como propio el compromiso de proporcionar seguridad en la tenencia de vivienda, promover el derecho a una vivienda digna, proporcionar igualdad de oportunidades en el acceso a la propiedad del suelo y en el acceso al crédito, promoviendo el acceso a los servicios básicos (Observatorio Vasco de la Vivienda 2009, p. 123).

La intervención de la Unión Europea en materia social encuentra su base legal en el Título X de la versión consolidada del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea. Pero no será hasta el Consejo Europeo de Lisboa, cuando se emprenda una estrategia en la lucha contra la pobreza en el marco de un desarrollo económico sostenible, creación de empleo y cohesión social.

La coordinación de las políticas contra la pobreza se plantea desde una perspectiva de coordinación de distintas acciones destinadas a promover la cohesión social entre los que se incluiría la política de vivienda, junto a otras políticas en los ámbitos de la salud, la educación, la regeneración urbana o los servicios sociales.

A pesar de que las competencias en política de vivienda corresponden a los estados miembros, la vivienda social se establece como bien que debe ser considerado accesible y de calidad para todos los ciudadanos, siendo parte esencial de la ciudadanía europea y del disfrute necesario de los derechos universales de estos, que verán facilitada la igualdad social y la inclusión social (Juan Toset 2012, p.453).

3.5.1 Historia reciente de la política de vivienda social en Europa

A principios del siglo XX se inician los programas de vivienda social en los países del norte de Europa, con el ánimo de garantizar una vivienda digna a sus ciudadanos, con independencia de su nivel de rentas.

En esta época se generó una gran necesidad de viviendas y equipamientos en las ciudades de Europa Occidental, como consecuencia de las llegadas de inmigrantes de las zonas rurales, atraídos por los puestos de trabajo creados en la industria (Rodríguez Alonso, 2010, p.128).

Más adelante, en los años treinta y cuarenta, tras la crisis económica del 29, se generaliza en Europa las políticas de congelación de los alquileres que tenían como objetivo evitar la especulación y facilitar el acceso a la vivienda. Por otro lado, la Segunda Guerra Mundial y las guerras civiles de España y Grecia habían destruido buena parte del parque construido hasta el momento, lo que agravó las necesidades de vivienda presentes a principios de los años cincuenta en toda Europa.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

En el caso específico de la vivienda social, esta comienza a aparecer en Suecia, Dinamarca, Austria, Alemania, Francia, Holanda y Reino Unido. Ya en 1919 el Reino Unido introduce la vivienda en la legislación, *Housing and Town Planning Act*. Sin embargo en Francia, a pesar de existir iniciativas en este terreno, la construcción masiva de vivienda social no se iniciará hasta los años cincuenta y sesenta (Rodríguez Alonso 2010, p.129).

En esta época es cuando se produce un gran crecimiento de viviendas construidas con la ayuda de prestaciones públicas, como en el Reino Unido y los Países Bajos, donde la vivienda de protección oficial fue construida y gestionada sobre todo por las autoridades locales; o en Francia y Alemania, a través de delegaciones o empresas del sector público o privado bajo control público. En la mayoría de países europeos nórdicos, dicha intervención pública se centra en la regulación del mercado y en la búsqueda de su reequilibrio cuyos destinatarios son todos los grupos sociales (Juan Toset 2012, p.454).

El parque de vivienda social en alquiler aumenta considerablemente en las décadas que va de los cincuenta a los ochenta, cuando las ayudas a la producción subvencionaron entre el 30% y el 50% de la construcción de viviendas del parque en alquiler con precios por debajo del mercado. Sin embargo la prioridad era el incremento del parque, descuidándose su calidad, lo que produjo un parque sin apenas servicios.

Durante los años sesenta, la inversión realizada en el incremento del parque de viviendas, la subida del nivel de renta de la población y el mantenimiento del alto nivel de la construcción hizo que se anulase la medida de la congelación sobre los alquileres libres, que definitivamente desaparece en toda Europa en los años ochenta (Rodríguez Alonso 2010, p.130).

La congelación de los alquileres durante más de 30 años logró favorecer el acceso a la vivienda de las personas de rentas más bajas, pero desanimó la inversión privada. El parque en alquiler libre se fue deteriorando hasta convertirse en un stock de muy baja calidad y obsoleto. Además, como consecuencia de este levantamiento, los alquileres empiezan a subir de precio más rápidamente que la tasa de inflación y los sueldos.

Para paliar este problema se crean las ayudas a la persona, que tenían como objetivo reducir el peso del incremento de la renta sobre las economías familiares, pero que sin embargo acabaron provocando un aumento en los precios y una expulsión paulatina de la población residente en los centros históricos de las ciudades.

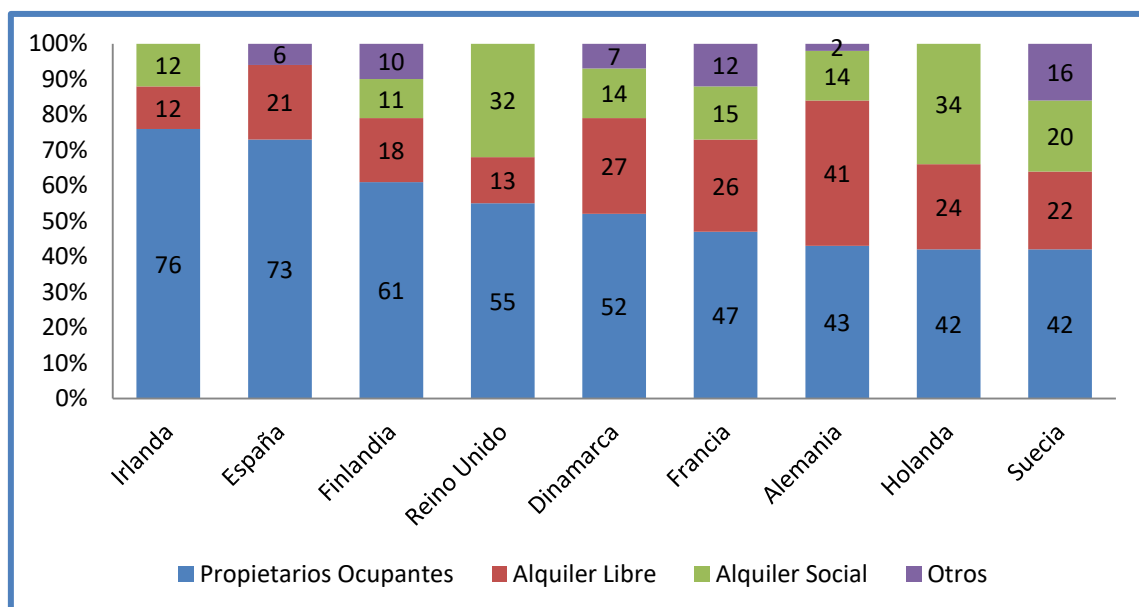
Mientras tanto, en los países europeos del sur, el objetivo fundamental era proporcionar ayuda para permitir a las familias comprar un hogar, en detrimento del alquiler, con un porcentaje bajo del gasto en vivienda dentro del gasto público del Estado, y en el que la vivienda de alquiler social se reserva a las familias más desfavorecidas (Juan Toset 2012, p.454).

A partir de los años ochenta, cambia la orientación de la política de vivienda como consecuencia de dos realidades: la crisis económica de la época y los recortes producidos en política social; y por otro lado, la menor necesidad de alojamiento para una población que mostraban signos de escaso crecimiento vegetativo. Tras liberalizar por completo el mercado del alquiler, muchos países optarán por potenciar la propiedad como régimen de tenencia y por conservar un pequeño porcentaje de vivienda social.

Esta decisión de promoción de la vivienda en propiedad por parte de la política de vivienda europea se impone gracias al mayor coste económico de la vivienda social, y porque gran parte de la población tenía recursos propios suficientes para acceder a la vivienda.

Como consecuencia de ello, tan sólo Dinamarca, Alemania y Suecia con más de la mitad del parque con otros regímenes de tenencia (Gráfico V.19). España encabeza esta tendencia con un 82% de las viviendas en propiedad, seguido por Irlanda (79%), Reino Unido (69%) y Finlandia (63%).

Gráfico III.19: Régimen de tenencia del parque de viviendas principal en Europa 1980



Fuente: Rodríguez Alonso 2010, elaboración propia

También se ponían en marcha medidas que pretendían reducir el stock de vivienda social. En el Reino Unido se puso en marcha el programa *Right to Buy* que consistía en ofrecer a los inquilinos la compra a precio moderado de las viviendas sociales que todavía eran gestionadas por las autoridades locales, y que aunque comenzó en esta década, acabó desarrollándose especialmente en los noventa (Aalbers 2004, p.491).

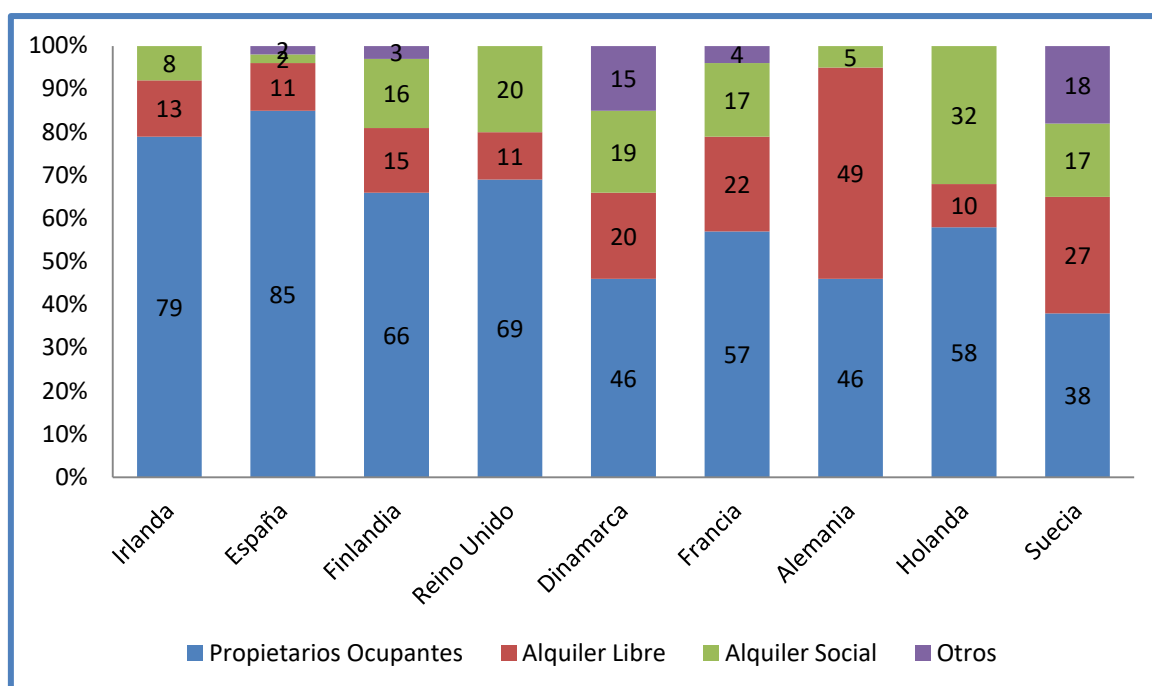
Con objeto de incentivar la compra de vivienda y reducir el gasto público en el presupuesto estatal, se reducen las ayudas a la producción que son sustituidas por

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

ayudas a la persona y por beneficios fiscales. Las ayudas a la persona se centran en gran medida en la rehabilitación de viviendas y barrios, con objeto de paliar la baja calidad de los tejidos urbanos construidos en la época anterior y los efectos que tuvo la congelación de los alquileres sobre el parque más antiguo (Rodríguez Alonso 2010, p.134).

En el siguiente gráfico se puede constatar como todo este conjunto de políticas iniciadas en los años ochenta, transforma el parque de viviendas en función de su régimen de tenencia en el continente europeo, de tal forma que con la excepción de Dinamarca, en todos los países aumenta la proporción de viviendas en propiedad, siendo especialmente destacado en Reino Unido.

Gráfico III.20: Régimen de tenencia del parque de viviendas principal en Europa 2008



Fuente: Observatorio Vasco de la Vivienda 2011, elaboración propia

A principios de los noventa todos los países de Europa se ven influidos por la crisis inmobiliaria. Esto hace que en los países de la Europa del norte la construcción de viviendas y el gasto público social disminuyan, mientras que en los países del sur la vivienda sigue entendiéndose como valor de inversión (Rodríguez Alonso 2010, p.139).

Esta reducción paulatina del gasto social en todo el continente Europeo tiene su origen en las condiciones fijadas por la convergencia económica del Tratado de Maastricht, que hace que fomente el acceso a la vivienda en propiedad a través de ayudas fiscales, y con ayuda de financiación para su adquisición del ahorro de los hogares y los créditos bancarios (Rodríguez Alonso 2010, p.140).

Finalmente, las formas de ayuda más habituales son la reducción fiscal sobre los intereses de los préstamos hipotecarios, la exoneración del impuesto sobre los bienes inmuebles y la ausencia de tasas en la venta de viviendas.

Como novedad, en la década de los noventa, en Francia y Suecia se tomaron iniciativas públicas para sacar de nuevo al mercado el parque de viviendas vacante, y así resolver la existencia de lugares con problemas de acceso y calidad del parque de viviendas habitado.

Ante esta situación, en Francia se ponen en marcha dos tipos de medidas: las que incentivan la puesta en valor del parque a través de ayudas, como el Contrato de Rehabilitación en la que se subsidiaba las obras necesarias dentro del inmueble a cambio de su uso por un tiempo mínimo de doce años; y además las que penalizan al propietario, como gravar con un impuesto, que se reinvierte en rehabilitación, aquellas viviendas que permanezcan voluntariamente vacantes durante un periodo superior a dos meses y estén situadas en aglomeraciones de más de 200.000 habitantes en las que exista un desequilibrio entre la oferta y la demanda de viviendas y una tasa de viviendas vacantes elevada (Rodríguez Alonso 2010, p.155).

En Suecia, las viviendas sociales vacías existían como consecuencia del incremento de la tasa de paro en determinadas regiones que llevaban a la población a trasladarse a otros lugares en busca de empleo. Para resolver esta cuestión se tomaron una serie de medidas como descuentos en el precio del alquiler para atraer a nuevos habitantes, reutilización de las viviendas para otros usos, e incluso demolición de parte del parque vacante.

Es en la ciudad de Estocolmo donde las medidas tendentes a disminuir el papel del Estado en política de vivienda, se ha notado con mayor nitidez. Las reformas llevadas a cabo han producido que la proporción de viviendas gestionadas por cooperativas haya pasado en el centro de la ciudad del 26% al 62% del parque, y el stock de vivienda pública se haya reducido del 19% al 7%, lo que ha llevado a muchas familias de bajos ingresos a salir del centro urbano y dirigirse hacia las viviendas públicas de la periferia (Andersson y Turner 2014, p.13).

Tanto en este país como en el resto de los países escandinavos, sigue teniendo incidencia en esta época las cooperativas o condominios, régimen de tenencia entre la propiedad y el alquiler. Se basan en el derecho a ocupar una vivienda de una cooperativa que ostenta la titularidad de uno o más edificios multifamiliares o unifamiliares. Cada miembro posee una parte del total que le da derecho a ocupar una determinada vivienda, pagando a la cooperativa una entrada proporcional al tamaño de la misma y una cuota mensual (Rodríguez Alonso 2010, p.156).

Destaca además la participación de los inquilinos en la gestión del parque de viviendas. En Finlandia los cooperativistas pueden ser personas físicas, jurídicas o entidades sin ánimo de lucro. Esto significa que en un mismo bloque de viviendas pueden existir inquilinos con ayudas o sin ayudas, viviendas sociales, viviendas en alquiler, etc. Debido a la variedad de cooperativas, se dan situaciones muy diversas económicas y sociales, que facilitan la mezcla y la convivencia de los distintos sectores sociales.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

En la actualidad, en algunas ciudades europeas, las dificultades al acceso y la calidad de la vivienda han creado problemas sociales de segregación que llevan a la concentración de grupos sociales con bajos ingresos en zonas urbanas degradadas, muchas de ellas con presencia destacada de las minorías étnicas, que son objeto de actuaciones destinadas a minimizar procesos de segregación espacial o condiciones de habitabilidad inadecuada.

En cualquier caso, esta diversidad de propuestas de política pública de vivienda, no han impedido que en 2009, 30.000.000 de personas en la Unión Europea sufrieran falta de la vivienda y espacio deficientes en relación a las condiciones de vida. En 2012, el 5,1% de la población de la Unión Europea sufrió privación de vivienda grave, y el 11,2% de las personas en la Unión Europea en 2012 vivía en hogares afectados por el alto coste de la vivienda (Estadística sobre vivienda y Housing conditions in Europe, Eurostat 2015)

Además, la proporción de la población cuyos costes en vivienda superaban el 40 % de su renta disponible equivalente, (renta del hogar menos impuestos, dividida por los miembros existentes en el mismo), alcanzó el nivel más alto entre los arrendatarios con alquileres a precios de mercado (26,2 %) y el más bajo entre las personas que vivían en su propia vivienda sin préstamos ni hipotecas (6,8 %).

En esa media de la Unión Europea hay grandes diferencias entre Estados miembros: en un extremo estaban países como Malta (2,6 %), Chipre (3,3 %), Finlandia (4,5 %), Luxemburgo (4,9 %), y Francia y Eslovenia (ambos con un 5,2 %), en los que un porcentaje relativamente pequeño de la población vivía en hogares donde los costes de la vivienda superaban el 40 % de su renta disponible. En el otro extremo, el 33,1% de los ciudadanos griegos y alrededor el 18,2% de los daneses. Le seguían Alemania (16,6 %), Rumanía (16,5 %), Bulgaria (14,5 %), los Países Bajos (14,4 %) y España (14,3 %) (Estadística sobre vivienda y Housing conditions in Europe, Eurostat 2015).

En esta tabla se puede comparar los criterios utilizados para realizar la selección en materia de vivienda social de algunos países de la Unión Europea. Por norma general, existe un criterio esencial de un límite determinado de ingresos por parte del futuro receptor. Además, en el cuadro se analiza quienes tienen más prioridades, en busca de afectar en la menor medida a la exclusión social., existiendo diferencias en los criterios de selección y prioridad para el acceso a las mismas.

Tabla III.17: Criterios que determinan el acceso a la vivienda social en diferentes países de la Unión Europea en 2014.

Estados	Criterios de Selección	Prioridades
Alemania	Límite en los ingresos.	Las familias más vulnerables.
Austria	Límite en los ingresos.	Criterios sociales.
Bélgica	Límite en los ingresos y ninguna vivienda en propiedad.	Nivel de urgencia en las necesidades.
Dinamarca	Individuos que se han registrado para solicitar una ayuda en materia de vivienda y no han sido denegados.	Varía en cuestión de los municipios.
Eslovenia	Límite de ingresos y condiciones de pobreza en la vivienda.	Criterios sociales.
España	Límite de ingresos y sin ninguna vivienda en propiedad.	Cada Comunidad Autónoma establece sus prioridades. Un criterio común es la preferencia hacia los individuos discapacitados y las personas dependientes.
Finlandia	Necesidades sociales y urgentes.	-
Francia	Límite en los ingresos.	Aquellos individuos sin hogar y necesidades urgentes.
Grecia	Los trabajadores y algunos grupos vulnerables.	-
Holanda	Límite en los ingresos.	Hogares de rentas bajas.
Hungría	Límite en los ingresos y ninguna vivienda en propiedad.	Familias con hijos.
Irlanda	Límite en los ingresos.	Criterios sociales.
Italia	Límite en los ingresos.	Condiciones de vivienda y el número de hijos dependientes
Polonia	Varía en base a los diferentes municipios pero por norma general tienen un límite en los ingresos.	Individuos sin hogar, familias de rentas bajas y familias desahuciadas.
Portugal	Varía con los diferentes programas.	-
Reino Unido	Individuos con necesidades y registrados en los municipios dentro donde se dan las ayudas.	Aquellos con necesidades más urgentes.
Suecia	Abierta a todos los ciudadanos.	-

Fuente: Giacomini 2014 y Eurostat 2012, elaboración propia.

La política de vivienda en los estados miembros en las últimas décadas se ha caracterizado por una menor regulación de su mercado, una reducción del porcentaje de las viviendas sociales sobre el total del parque, y la disminución de ayudas sociales, todo ello dentro de una tendencia general de reestructuración general del Estado del Bienestar, en la que principios del libre mercado, la propiedad privada y la responsabilidad individual se llevan a todas las facetas de la sociedad (Doling y Ronald 2010, p. 168).

No obstante la necesidad de vivienda sigue aumentando ante las dificultades para acceder a una vivienda para una gran cantidad de ciudadanos con escasos recursos, que ven como tienen que ir desplazándose cada vez más hacia la periferia de las grandes ciudades por el incremento de los precios de la vivienda (Kadi 2015, p.249).

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

A continuación se relacionaran las principales medidas aplicadas en algunos países de la Unión Europea para promocionar el mercado de alquiler en la actualidad.

A. Subvenciones

Existen dos grandes tipos, en primer lugar el aplicado sobre la oferta, que tienen por objetivo reducir el coste de acceso a la vivienda, apoyando por ejemplo la construcción de vivienda social, o vivienda destinada al alquiler.

Por otro, las dirigidas a la demanda, con el fin de aumentar el poder adquisitivo de los hogares, ya sean para permitirles el acceso a la vivienda o para ayudarles a hacer frente a una pérdida temporal de poder adquisitivo que les impida pagar su alquiler. Estos subsidios tienen la ventaja de ser progresivos, atribuyendo mayores cantidades a los hogares con rentas más bajas. También presentan la característica de poder adaptarse a los cambios de residencia por motivos de trabajo o por necesidades personales de sus solicitantes.

B. Ayudas a los arrendatarios

Estas ayudas están destinadas a facilitar la inversión inicial en la puesta en el mercado de una vivienda en alquiler, o bien colaborar en asumir los gastos mensuales del alquiler y los gastos de suministros mensuales.

La forma más habitual de ayudas es el subsidio de vivienda, que se determina en función de los ingresos del inquilino y del precio de la renta que paga, y que se transfiere al propietario o al inquilino. En Francia y Alemania, este subsidio se distribuye indistintamente para ayudar al pago del alquiler o de la hipoteca, mientras los beneficiarios y los bienes cumplan las condiciones establecidas.

En Francia para poder acceder a él, se establecen límites referidos al salario del beneficiario, que dependen del lugar de alojamiento y de la composición del hogar, además de que la vivienda debe ser la residencia principal del demandante. Adicionalmente se requiere que esta vivienda tenga un convenio con el estado en el que se establezca una renta máxima de alquiler y su nivel de calidad (Universidad de Málaga 2015, p. 63).

El cálculo de la ayuda se realiza a partir de los recursos del hogar, la composición de este, la situación profesional de sus miembros y la ubicación geográfica del alojamiento.

En el caso holandés, el mercado del alquiler está dividido en dos sectores: uno que cubre las rentas que llegan hasta el llamado “nivel de liberalización” y aquel que es superior a este. El “nivel de liberalización” es un nivel de renta fijado por el estado para distinguir las necesidades de hogares en dificultad. El cálculo del monto depende de la composición del hogar y de la edad del inquilino. Este subsidio persigue dos objetivos: mantener los niveles de alquiler asequibles para los hogares; y evitar la segregación

social manteniendo los alquileres en los barrios nuevos y renovados asequibles para los hogares con bajos ingresos (Haffner 2014, p. 127).

En Alemania, el subsidio se aplica tanto a inquilinos como a propietarios. Sus objetivos iniciales eran crear viviendas asequibles, pero al haberse vendido buena parte del stock de vivienda social, este instrumento ha contribuido a subir las rentas mensuales de alquiler. Existe también un subsidio específico para los beneficiarios de la “prima mínima de bienestar social”, que cubre gastos como reparaciones menores, la fianza, la energía y el agua, costos de mudanza necesarios, costos de instalación y equipamiento y costos operativos (Cornelius y Rzeznik 2014, p. 56).

En el Reino Unido las administraciones locales de Inglaterra y Gales orientan las subvenciones de vivienda hacia familias de menor renta (Stephens y Whitehead 2014, p.209). En Escocia estos subsidios se destinan a hogares que acceden a alquileres por encima del alquiler social (Jordan 2014, p.16).

C. Ayudas a los propietarios

En este caso se pretende poner en el mercado viviendas desocupadas, y promover la construcción de viviendas dedicadas al alquiler. Ejemplo de ello son las medidas tomadas en Francia mediante ventajas fiscales recogidas en la ley “Robien classique” y el dispositivo “Robien recentré”.

La primera preveía para el arrendador una deducción de hasta el 65% del precio de la vivienda adquirida y puesta en alquiler de los ingresos percibidos, así como compensación de parte de los gastos de mantenimiento de la vivienda, pero a cambio de alquilar la vivienda durante al menos nueve años, siempre que fuera la vivienda principal del arrendatario (Universidad de Málaga 2015, p. 46).

Además, en este país, se ofrece créditos a los propietarios que deseen renovar sus viviendas para ponerlas en alquiler. El Reino Unido también proporciona créditos y da asistencia personalizada a los propietarios de viviendas deshabitadas para ayudarles a la puesta en uso.

En Alemania existe un subsidio para propietarios que acepten someter su vivienda a ciertos controles para comprobar que efectivamente se le esté dando uso a la vivienda (Cornelius y Rzeznik 2014, p. 57).

En Escocia las ayudas están destinadas a aumentar el número de alojamientos asequibles en zonas rurales, aportando asistencia financiera a los grupos de bajos ingresos que inicien proyectos de inversión de viviendas vacías hacia viviendas sociales de alquiler.

D. Ayudas Fiscales

En este caso se hace referencia a una desgravación fiscal sobre los intereses de los préstamos para financiación de la compra de vivienda aunque la tendencia general es a reducir o eliminar esta desgravación.

La ayuda fiscal tradicional para fomentar el alquiler es la que permite desgravarse la renta percibida, exonerando fiscalmente a los arrendatarios la cantidad del salario destinado al pago del alquiler.

En Francia, los incentivos para los propietarios se centran en la desgravación de un porcentaje de los ingresos por rentas de alquiler y compensación de un 18% de los gastos de la inversión, hasta un máximo de 9 años, periodo en el que la vivienda tiene que estar disponible en el mercado del alquiler a precios un 20% inferiores a los de mercado.

En Inglaterra y Gales, los propietarios pueden deducirse del impuesto los gastos de mantenimiento, los gastos de gestión, las reparaciones, de la vivienda puesta en alquiler (Orji 2014, p. 21).

En Alemania, las cooperativas y los “Real Estate Investment Trust” están exentos de impuestos sobre los ingresos obtenidos por las rentas del alquiler, además de deducirse los intereses de los préstamos formalizados para su adquisición, los costos administrativos o los gastos relacionados con arreglos de la vivienda (Cornelius y Rzeznik 2014, p.58).

E. Intervenciones normativas

En este punto se hace referencia a la regulación de la renta. Un caso paradigmático es el de Holanda, donde esta depende del nivel que tenía la renta en el inicio del contrato, mientras que el aumento anual del alquiler lo fija el gobierno (Haffner 2014, p. 128).

En la literatura académica, la regulación de la renta se presenta como problemática porque convertiría las viviendas en poco rentables, desincentivando el alquiler, y produciendo así una disminución del volumen de la oferta, lo que produciría una degradación del parque de viviendas en alquiler por falta de mantenimiento (Pareja y Sánchez, 2012, p. 8). Además, podría promover la existencia de mercados ilegales de alquiler, ya que algunos inquilinos podrían pagar de manera extra oficial una renta superior a la congelada para acceder a la vivienda.

3.5.2 Política de vivienda en Austria: El caso vienes.

Este documento va a prestar atención especial al estudio de la política social de viviendas en Austria, especialmente la realizada en su capital Viena, que se ha presentado de por parte de los expertos participantes en la segunda mesa redonda como ejemplo de política pública integradora y eficiente.

A pesar de la tendencia general de la política de vivienda europea a disminuir el peso del sector público en la oferta de vivienda disponible, las medidas de desmercantilización se han mantenido en este país gracias a el corporativismo, el alto grado de federalismo y la permanencia de una política fiscal activa, en la que se da apoyo económico público al alquiler y la construcción de vivienda social (Mundt y Amann 2010, p. 41).

Todo ello, a pesar de la existencia de un contexto de crecimiento de la demanda de viviendas y suelo para inversión que ha acabado también subiendo su precio, y que ya venía destacándose desde la incorporación de Austria a la Unión Europea en 1995, aunque se ha acelerado en la última década, especialmente en las viviendas de las zonas céntricas de la ciudad de Viena (PWC y ULI 2013, 36), que ha sido parcialmente combatido por el gobierno del municipio mediante procesos de promoción de nuevas viviendas asequibles. (Kadi 2015, p.254)

Hay que considerar que la vivienda social en Austria cuenta con una larga tradición histórica que parte de la década de los años 20 de siglo XX, ofreciendo una variedad de formas posibles de vivienda social accesible para su ciudadanía, y cuya orientación se mantuvo a lo largo de los años treinta del ese siglo, gracias a la consideración de la vivienda como elemento fundamental del Estado de bienestar corporativo, cuya finalidad última era desmercantilizar la vivienda, para promover su accesos a todos los sectores sociales y reducir las divisiones sociales por barrios en la ciudad (Matznetter 2002, P. 270).

En esta época se reproducen los problemas que se dan en toda Europa de escasez de vivienda digna ofrecida por el sector privado, en un contexto de afluencia de clase trabajadora inmigrante a la ciudad, cuyas demandas son atendidas por el Estado. El gobierno socialdemócrata de los años treinta impulso regulaciones de renta que facilitaban el alquiler de vivienda social pública y dificultaba la oferta de vivienda en alquiler privado, a lo que le acompañó la construcción de más de 64.000 viviendas de alquiler de propiedad municipal y la creación de un sistema de asociaciones de viviendas sin ánimo de lucro (Porotto 2016, p.90).

Tras el paréntesis que supuso los años de dominio nazi, las políticas de vivienda se recuperaron a partir de la década de 1950 con el mismo objetivo de desmercantilizarla, pero esta vez con una orientación nacional y menor peso de las administraciones locales. El sistema de vivienda corporativista que se impuso, se basó en un consenso entre las fuerzas políticas conservadoras y socialdemócratas, en el que los primeros apostaban por las viviendas subsidiadas ocupadas por sus propietarios, y

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

los socialdemócratas lo hicieron por las viviendas de alquiler subsidiadas públicas y por las promovidas por entidades sin ánimo de lucro (Matznetter 2002, p. 273).

Este sistema de vivienda ha presentado un carácter estable desde los años ochenta, gracias a lo cual cuenta aún con mayor importancia relativa las subvenciones directas y los subsidios sobre los subsidios indirectos, a diferencia de lo ocurrido en otros estados europeos. Todo ello, a pesar de los intentos de algunos gobiernos estatales conservadores austriacos de privatizar la vivienda social, que a pesar de todo no pudieron superar los vetos de los gobiernos provinciales (Kadi 2015, p.248).

A pesar de esta continuidad, si ha habido cambios en algunos ámbitos, por ejemplo en la ciudad de Viena el municipio prácticamente ha dejado de construir vivienda social en alquiler desde 2004, dejando que estas sean promovidas por asociaciones sin ánimo de lucro (Kadi 2015, p.248).

El otro cambio fundamental se refiera a la liberalización del mercado de alquiler privado aprobado por el gobierno central. Hasta mediados de la década de 1980, existía una protección fuerte hacia los inquilinos, que dificultaba el aumento de las rentas dentro de los contratos existentes por encima de la subida de la inflación, y acabar con el contrato de alquiler por parte de sus propietarios.

Estos últimos elementos desincentivaban las iniciativas de inversión de los propietarios, por lo que a partir de 1984 se iniciaron varias reformas legislativas que posibilitaron realizar contratos de duración determinada, con un mínimo de tres años; y subir los precios de la renta de alquiler de una vivienda si esta ofrecía mejores prestaciones de ubicación y calidad, circunstancia que facilitó subidas de precio en los lugares centrales de ciudades como Viena (Kadi 2015, p.256).

La liberalización estuvo acompañada por un programa local de renovación urbana en Viena que se dirigió a estas viviendas. El programa ofreció préstamos a bajo interés a propietarios privados a cambio de un tope a los alquileres por un período de 10 años después de la renovación. Con estos nuevos contratos, sin embargo, los propietarios podrían aumentar los alquileres. Estas medidas dieron sus frutos, incrementándose a partir de la década de los noventa la inversión en vivienda privada en alquiler en la ciudad de Viena, tanto que entre los años 2001 y 2010 el precio del metro cuadrado de estas viviendas subió en un 153% en términos reales (Kadi 2015, p.255).

Pero las consecuencias para el inquilino fueron las de encontrarse con viviendas más caras y de menor calidad. Mientras que los aumentos de alquiler en general en la ciudad ascendieron al 37% entre 2001 y 2010, en las privadas de alquiler regulado, lo hicieron en un 67% a pesar de las ayudas públicas hacia los inquilinos. Estas subidas de precios produjo que el porcentaje de hogares que residían en vivienda de alquiler privado y dedicaban más del 25% de sus ingresos a la renta de alquiler de las mismas aumentaran del 39% al 45% entre 2005 y 2011 (Tockner 2012, p.7).

En las últimas décadas se ha debilitado el corporativismo, se ha descentralizado las competencias en vivienda, y cuenta con mayor peso las decisiones del sector financiero. Con esta orientación se pretendía poner en el mercado de propiedad parte del parque de vivienda social en alquiler, para lo que se decidió ofrecer un derecho de compra a los inquilinos de estas viviendas, especialmente a las de nueva construcción (Mundt y Amann 2010, p. 38).

Para alcanzar este fin, desde mediados de la década de los noventa, los gobiernos locales y central han adaptado políticas tendentes a facilitar la acción del mercado privado para la provisión de viviendas de alquiler social, contando con una regulación de alquileres de viviendas privadas de alquiler más proclive a sus intereses (Kadi 2015, p.253).

En los últimos años el gobierno municipal ha basado su gestión en construir viviendas que se incorporaban rápido al mercado, así como destinar un amplio presupuesto a rehabilitar el parque de vivienda social construido antes de los años cuarenta del siglo pasado. Toda esta inversión tiene como objetivo crear viviendas sostenibles medioambientalmente para así reducir la pobreza energética de los ciudadanos; duraderas en el tiempo, económicas y de calidad, y con capacidad de atraer proyectos innovadores (Fitzpatrick 2017, p. 1).

Además, han logrado convertir muchas de las antiguas zonas industriales en nuevos barrios residenciales, que contribuyen a las intenciones del gobierno municipal de intervenir en los precios para que sus ciudadanos no destinen más de un 25% de sus ingresos al alquiler (Fitzpatrick 2017, p. 1).

Respecto al sistema de financiación de esta vivienda social, el sistema austriaco combina varias fuentes. En primer lugar, los municipios aportan suelo, y desde 2008, son las provincias las que tienen las competencias presupuestarias. Estas conceden préstamos públicos a los arrendatarios y a los promotores de viviendas de bajo nivel de renta de alquiler con intereses subvencionados, siempre que los beneficios no superen el 6% y sean reinvertidos en el sector.

La financiación de la inversión se realiza a través de bancos comerciales y de préstamos públicos bonificados que cubren hasta un 50% de los costes de construcción. Además, los poderes públicos ayudan a la inversión a través de bonificaciones de intereses y exoneración del impuesto de sociedades a las entidades promotoras (Burón 2008, p. 15).

No puede dejar de mencionarse la labor de los centros de información de la ciudad de Viena, que asisten a las familias en riesgo de desahucio, haciéndoles un seguimiento de sus problemas, proporcionándoles información sobre las posibilidades jurídicas y financieras a las que se enfrentan, y ayudándoles a contactar con el propietario para negociar un aplazamiento del desahucio.

También en Viena se ha desarrollado la iniciativa llamada “Flat Exchange” que proporciona información, consejos y acompañamiento en la búsqueda de

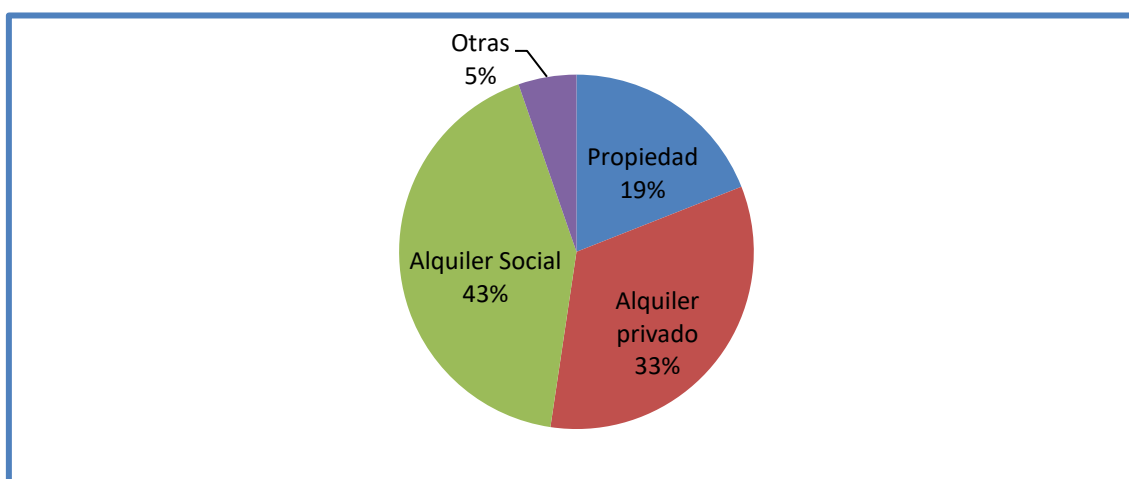
Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

apartamentos. Estos servicios se ofrecen en varias lenguas e incluyen información sobre las diferentes posibilidades de alojamiento en Viena, así como sobre las opciones de financiamiento y ayudas que ofrecen los servicios públicos.

En cuanto al reparto entre las distintas instituciones, las provincias federales y los propietarios públicos de compañías de vivienda pueden reclamar distribuir ellos mismo un número determinado de viviendas.

Como consecuencia de todo lo anterior, el paso del tiempo y una política activa de promoción de vivienda pública ha permitido una configuración actual del parque, en la que la vivienda social en alquiler tiene una cuota de mercado en la ciudad de Viena del 43% (364.000 unidades), cifra que baja al 23% en el resto del país (con un parque total de viviendas sociales de 840.000 unidades), donde el 48% del parque es vivienda en alquiler. De estas, el 60% está en manos de las municipalidades y de compañías públicas de vivienda, principalmente en alquiler. (Lawson, Milligan y Yates, 2012, p.33).

Gráfico III.21: Parque de viviendas en Viena por régimen de tenencia en 2011.



Fuente: Statistik Austria Census 2011 y Kadi 2015, elaboración propia.

Esta configuración se justifica, en que dentro de las entidades presentes en el alquiler social de Viena, estarían asociaciones, autoridades locales y sociedades; que ofrecen un alquiler sin lucro, según los costes, y a tiempo ilimitado. De todos ellos, hay dos que se destacan: Viviendas sociales municipales, que representa dos tercios de las mismas; y alquiler social de entidades sin ánimo de lucro que reciben subvenciones préstamos públicos, que casi tiene el tercio restante (Kadi 2015, p.253).

Pero en los últimos años los ayuntamientos ha construido pocas viviendas nuevas (el 12% del total en los últimos años), limitándose a gestionar el parque existente, mientras que por el contrario las cooperativas y entidades sin ánimo de lucro han construido la mayor parte de las mismas, gracias a los cual se han mantenido precios de alquiler accesibles para los ciudadanos ((Fitzpatrick 2017, p. 1).

Las organizaciones sin ánimo de lucro tienen el compromiso de reinvertir sus beneficios en el sector inmobiliario u ofrecer su vivienda a familias con bajos ingresos (un 50% debe estar destinada a ellos) a cambio de exenciones fiscales. El ayuntamiento impone un máximo precio de alquiler según la zona, que en 2013 se situaba en un máximo de 7 euros por metro cuadrado (Fitzpatrick 2017, p. 1) (Mundt y Amann 2010, p. 36).

Teóricamente ambas viviendas presentan un precio parecido para los inquilinos. De acuerdo con la ley austriaca para empresas sin fines de lucro, estas organizaciones están obligadas a cobrar solo rentas por el tiempo de vida del edificio. Este hecho ha hecho que incluso en los últimos años los precios del alquiler de las viviendas de las sociedades sin ánimo de lucro se incrementaron en menor proporción que las municipales (Kadi 2015, p.254).

La diferencia entre ambas no la encontramos en la renta mensual, sino en los requisitos para su acceso inicial, ya que las viviendas municipales no requieren de ningún pago a la entrada por parte de los inquilinos, a diferencia de la vivienda de las empresas sin ánimo de lucro que si lo requieren, aunque se les devuelven cuando se mudan. A pesar de que esta entrada cuenta con ayudas públicas en forma de préstamo con bajo interés, los inquilinos se ven forzados en muchos casos a recurrir a financiación en el sistema financiero (Mundt y Amann 2010, p. 42).

Por tanto coexisten dos sistemas, uno de inquilinos acogidos a legislación anterior la década de los noventa que se benefician de mejores condiciones de rentas y contratos ilimitados, y por otro el reciente, en el que los nuevos inquilinos están más sometidos a los mecanismos del mercado, con diferencias medias de renta del 80% (Kadi 2015, p.258).

Aún así, incluso el alquiler privado de la ciudad ha facilitado el acceso de las clases sociales más desfavorecidas al derecho a la vivienda, como consecuencia de la regulación establecida para ellas por las instituciones públicas, aunque su parque es de peor calidad y más caro que el municipal. (Giffinger 1998, p. 1805).

Por tanto, a pesar de las peores condiciones para el inquilino de los nuevos contratos, las viviendas de alquiler social siguen ejerciendo su papel de de facilitador de acceso a una vivienda económica y estable, manteniéndose el parque de vivienda de propiedad municipal que supone aun el 25% del parque de vivienda de Viena (Kadi 2015, p.260).

La consecuencia de la política de vivienda en Viena, es la existencia de un parque de viviendas dignas y accesibles para la ciudadanía de la ciudad, en la que la renta mensual que tienen que sufragar los inquilinos está limitada en función del coste de producción de la vivienda, estableciéndose para los beneficiarios un requisito ingresos máximos anuales. Además, los proveedores de economía social han de fijar criterios sociales adicionales.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

Aunque existen restricciones de acceso a los diferentes parques estipuladas según los ingresos, estos son muy altos, lo que permite acceder a las mismas a una gran cantidad de perfiles de renta y que en la práctica hace que cualquier hogar que sea residente de Viena por un periodo de al menos dos años puede acceder a cualquiera de sus parques de vivienda, lo que consigue que convivan vecinos de distintas clases sociales e impide que se generen guetos por niveles de ingresos. (Burón 2008, p. 26).

4. La Legislación de alquiler.

En este apartado se hará una descripción general de cómo ha ido evolucionando la legislación del alquiler en España durante las últimas décadas, con el fin de intentar evaluar como esta ha podido influir en la configuración del parque de viviendas en nuestro país, y concretamente en su forma de tenencia. Para ello se describirá las leyes de arrendamientos existentes a lo largo de este tiempo, sus objetivos y consecuencias.

Una de las intervenciones públicas más importantes en el ámbito de la regulación en el mercado de la vivienda es el control de alquileres, un instrumento principal de intervención en el mercado de la vivienda en alquiler. Este se ha utilizado como medida de política económica en las legislaciones de numerosos países de economía de mercado. Su introducción ha perseguido objetivos generales que suelen ir más allá de la consecución de fines específicos de política de vivienda (Pareja y Sánchez 2012 p. 8):

- Una mejor distribución de la renta, ya que el control de alquileres entraña una transferencia de ingresos de los arrendadores a los arrendatarios, consistente en aumentar los impuestos que gravan a los arrendadores y subvencionar a los arrendatarios.
- Estabilidad de los precios, porque la finalidad fundamental de la legislación sobre alquileres es que estos se fijen en niveles equitativos y estables para arrendadores y arrendatarios.
- Aumentar la seguridad de los inquilinos

La forma principal de realizar un control sobre el alquiler en España es mediante la Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU), uno de los cuerpos legales, junto con la Ley del Impuesto sobre la Renta y las Leyes de Presupuestos, más importantes en la decisión sobre el régimen de disfrute de los servicios que proporciona la vivienda: propiedad o alquiler. La LAU pretende un equilibrio de intereses entre los derechos y deberes de arrendadores y arrendatarios y recientemente, se ha orientado a resolver el desequilibrio entre oferta y demanda de viviendas en alquiler.

Su regulación, después de la Guerra Civil con la Ley de Arrendamientos Urbanos del año 1946, impuso una política de congelación de alquileres, en la que se intentaba proteger al inquilino de las fuertes subidas de las rentas que un mercado con escasez

de oferta estaba provocando, dado que el alquiler era el régimen de tenencia mayoritario en estos momentos, sobre todo en las ciudades, fijando la “prórroga forzosa” a favor del inquilino, a la vez que imponía el derecho a la subrogación del contrato de alquiler entre la descendencia directa del inquilino, tanto ínter vivos como mortis causa (Pareja y Sánchez 2012 p. 18).

Las sucesivas Leyes de Arrendamientos Urbanos, desde la de 1964, se han caracterizado por regular, entre otros, tres aspectos esenciales de la relación entre arrendadores y arrendatarios: la duración de los contratos de arrendamiento, las posibilidades de subrogación de dicho contrato y la renta y los procedimientos para su actualización. La regulación de estas características de los contratos de arrendamiento incide decisivamente en la decisión de comprar frente alquilar.

La regulación de estas características de los contratos de arrendamiento incide decisivamente en la decisión de comprar frente alquilar. Por ejemplo la Ley de 1964, y las limitadas posibilidades de actualización de los alquileres que la misma concedía, fue uno de los factores importantes en la reducción de la proporción de viviendas en alquiler desde su aprobación hasta el año 1985 así como del progresivo deterioro de los edificios destinados al alquiler (García Montalvo 2004, p. 9).

El control en los alquileres produce una serie de efectos en el mercado inmobiliario. Por el lado de la oferta se produce, en primer lugar, una reducción del volumen de la misma, pues disminuyen los incentivos para la construcción de viviendas destinadas al alquiler por su escasa rentabilidad; en segundo lugar, un deterioro del parque de viviendas en alquiler, porque los controles hacen que los propietarios no mantengan ni mejoren su propiedad, al reducirse la rentabilidad de las inversiones, con lo que disminuye la calidad del stock de vivienda de alquiler; en tercer lugar, puede conducir a una selección de los inquilinos ya que el propietario, que obtiene beneficios durante los primeros años de un contrato de arrendamiento y pérdidas durante los últimos años, tiene un incentivo para elegir aquellos inquilinos que permanezcan poco tiempo en la vivienda alquilada; y, por último, la desaparición de los operadores especializados en arrendamientos (Pareja y Sánchez 2012, p.8).

Por el lado de la demanda, los controles conducen a un exceso de demanda que, pueden favorecer la aparición de inquilinos dispuestos a pagar algo más para acceder a una vivienda en alquiler. Asimismo, frena la movilidad de las familias en el mercado de la vivienda, ya que pueden rechazar empleos por implicar un traslado de vivienda, pudiendo producirse también una infrautilización del espacio construido.

Para paliar estos inconvenientes, cabe la posibilidad de realizar un control sobre el precio de alquiler estableciendo condiciones objetivas relacionadas con el estado de los inmuebles y la zona en la que se localicen, limitando su aplicación durante un periodo de tiempo y contando con el respaldo de una ley estatal específica para las grandes capitales, tal y como sucede en la ciudad de Berlín (Ardura 2018, p.3).

Otra medida legislativa de transcendencia en el mercado de alquiler español, fue el Real decreto 2/1985 de Medidas de Política Económica, también llamado Ley

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

Boyer, supuso un cambio en el tratamiento del régimen de arrendamientos. Intentaba relanzar el mercado de alquiler, liberalizándolo después de largas décadas de control con un objetivo reconocido de fomentar la vivienda en alquiler, eliminando parte de la intervención pública sobre futuros contratos que pasaban a ser como cualquier otro contrato mercantil, reequilibrando de nuevo los derechos de arrendatarios y arrendadores suprimiendo la prórroga forzosa para cualquier tipo de arrendamientos y permitiendo la actualización efectiva de las rentas. Se eliminó la figura del contrato indefinido y su posibilidad de subrogación a parientes cercanos y se fomentó un alza de los precios de alquileres, toda vez que se permitía fijar libremente la cuantía del alquiler, así como la posibilidad de pactar el período de duración del contrato con vigencia anual, sin salvaguardia del precio de renovación.

Sin embargo, con esta legislación se produjo unos precios elevados para los nuevos alquileres, sobre todo en las grandes ciudades, junto con el mantenimiento de alquileres bajísimos pertenecientes a los contratos anteriores al año 1985, los llamados alquileres de “renta antigua” (Pareja y Sánchez 2012, p.18).

Respecto a la cesión y subrogación del contrato de arrendamiento, imponía multitud de restricciones frente a la legislación del pasado. A partir de ese momento perviven dos tipos de contratos y de rentas. Los contratos realizados antes y después de la Ley 2/1985, los primeros con rentas protegidas (que acaban de extinguirse este mismo año 2015) y que en 1994 representaban ya solamente el 46% del total de contratos, y los segundos de renta libre, que van sustituyendo a los anteriores (Idoate 2008, p.72).

Esta regulación acabó desembocando en un mercado de la vivienda en alquiler segmentado, con precios elevados y escasos incentivos a la utilización del arrendamiento. Como resultado, se presenta en España un bajo índice de tenencia de viviendas en alquiler, lo que tiene implicaciones en otros ámbitos económicos como el mercado laboral necesitado de viviendas para alquilar que faciliten la movilidad geográfica de los trabajadores y los estudiantes.

Por todo ello, la finalidad última que persiguió la reforma de la Ley de Arrendamientos Urbanos, Ley 29/1994, fue la de potenciar el mercado de alquiler como pieza básica de la política de vivienda, y liberalizar el sector, teniendo como último objetivo el estímulo al sector del alquiler a través de un marco regulador algo más restringido que el anterior, pero dando prioridad a la libertad de acuerdo entre las partes.

Establecía que la duración del contrato sería como mínimo de un año, prorrogable automáticamente hasta cinco años. La renta inicial se fija entre las partes, y transcurrido el primer año se actualiza según el Índice de Precios al Consumo. Cuando vencían los cinco años, el arrendador puede pactar la nueva renta que desee, a diferencia de otros países europeos, que tienen que demostrar que esta cuantía no excede de la de los inmuebles más próximos (Pareja y Sánchez 2012 p. 18).



Con el propósito de mejorar y agilizar los procesos de desahucio, de reducir los plazos y de eliminar trámites, se puso en marcha una nueva ley que modifica la LAU y la Ley de Enjuiciamiento Civil, la Ley 19/2009 de medidas de fomento y agilización procesal del alquiler y de la eficiencia energética de los edificios. Su principal objetivo era fomentar el incremento de la oferta en el mercado del alquiler y fortalecer la seguridad jurídica de las partes debido a que la inseguridad en los pagos de las mensualidades del alquiler retraía a muchos propietarios a poner sus propiedades en el mercado de alquiler ni tampoco a invertir en este sector. (Pareja y Sánchez 2012 p. 18).

Esta ley de 2010, llamada ley de “juicios exprés” para los impagos de alquileres, permitió mayor seguridad a los propietarios, y un incremento de los desahucios por impago de alquileres, sin alternativas de aejamiento para estos inquilinos (Leal Maldonado 2017, p.35).

La actualización de la renta no es obligatoria aunque lo habitual es pactar aumentos en función de las variaciones en el coste de la vida. En cualquier caso, estas condiciones afectan sólo a los contratos firmados con posterioridad a la aprobación de la nueva ley. Respecto a los contratos sometidos a las anteriores legislaciones se reducen las posibilidades de subrogación y se permite una cierta actualización de las rentas.

En estos momentos está en vigor la Ley 4/2013 de Flexibilización y fomento del mercado del alquiler de viviendas, reformada en marzo de 2015, que tenía como objetivo fundamental flexibilizar el mercado del alquiler para lograr la dinamización del mismo.

Esta nueva ley de arrendamientos tiene una orientación más proclive al libre mercado, disminuyendo los derechos de los inquilinos con el fin de hacer más atractivo el mercado del alquiler para los propietarios, que tenían en ese momento un perfil caracterizado por personas físicas en un 86%, con escasas profesionalización en la gestión (Pareja 2015, p.16).

Además, la ley pretendía corregir los principales problemas que se entendían que dificultaba la existencia de más viviendas en alquiler: la larga duración del contrato, las revisiones de renta y las dificultades para poder expulsar del inmueble al moroso. La particularidad de esta norma es que se aprobó con la intención de crear un parque de empresas o particulares con una vocación de permanencia en el mercado.

Tales objetivos se buscan mediante la modificación de un conjunto de preceptos de la Ley 29/1994, que supone la actuación sobre los siguientes aspectos fundamentales:

- El régimen jurídico aplicable, reforzando la libertad de pactos y dando prioridad a la voluntad de las partes.
- La duración del arrendamiento, reduciéndose de cinco a tres años la prórroga obligatoria y de tres a uno la prórroga tácita, con objeto de dinamizar el mercado

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

del alquiler y dotarlo de mayor flexibilidad. De esta forma, arrendadores y arrendatarios podrían adaptarse con mayor facilidad a eventuales cambios en sus circunstancias personales, planificando los arrendadores su estancia y logrando que los oferentes no incurran en costes excesivos de rotación, algo que aprecian mucho las empresas profesionales.

- La recuperación del inmueble por el arrendador, para destinarlo a vivienda permanente en determinados supuestos, que requiere que hubiera transcurrido al menos el primer año de duración del contrato, sin necesidad de previsión expresa en el mismo, dotando de mayor flexibilidad al arrendamiento.
- La previsión de que el arrendatario pueda desistir del contrato en cualquier momento, una vez que hayan transcurrido al menos seis meses y lo comunique al arrendador con una antelación mínima de treinta días. Se reconoce la posibilidad de que las partes puedan pactar una indemnización para el caso de desistimiento.
- La renta inicial se pacta entre las partes y transcurrido seis meses se puede actualizar unilateralmente por parte del propietario, eliminándose la referencia al IPC, aunque primará lo que pacten las partes. Esta fórmula se mantiene durante los tres 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 ésta cuantía excede la de los inmuebles cercanos. Si el inquilino no está de acuerdo, el contrato se rescindirá automáticamente sin ninguna posibilidad de recurso legal por parte del inquilino.
- Los litigios o denuncias más frecuentes se deben al impago o a la mala utilización del inmueble. 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 en este campo. Estas condiciones permiten a los propietarios de los inmuebles iniciar un procedimiento civil de desahucio después de un mes del impago del alquiler.

Estas medida beneficiaban al propietario, que podía modificar las condiciones del contrato en un plazo corto de tiempo, tres años, actualizando las rentas en ese periodo, circunstancia visible en momentos de subidas generalizadas de incremento del precio de alquiler (Ardura 2017, p.3).

Además convierte el mercado del alquiler en un mercado inestable a corto plazo, circunstancia que no beneficia a propietarios de viviendas que buscan inquilinos que permanezcan en la vivienda mucho tiempo, ya que cuando hay menor rotación de inquilinos, menor serán los costes de gestión de la vivienda para el propietario, y mayor el beneficio.

Pero si es interesante esta inestabilidad para las Sociedades de Inversión del Mercado Inmobiliario (SOCIMIs), ya que a estas si les interesa poder deshacerse del inquilino a los tres años para reducir riesgos y flexibilizar el mercado, facilitando la

venta del inmueble y aumentando la rentabilidad, gracias a la generación de subidas en los precios de estos, que revaloriza las inversiones iniciales de estas sociedades (Gil García 2018, p. 1).

Existe en los contratos la posibilidad de exigir por parte de los arrendadores de avales o depósitos en metálico que el arrendatario ha de satisfacer al firmar el contrato de alquiler, antes de entrar a vivir en un piso alquilado. La Cámara de la propiedad exige el equivalente de dos meses de depósito, que será devuelto al inquilino al término del contrato si éste deja el piso en las condiciones en que lo encontró. Las agencias inmobiliarias cobran el equivalente a un mes de renta, o un 10% de la renta anual como comisión, y, a menudo, los propietarios exigen como depósito adicional anticipado hasta seis meses de aval o depósito líquido, sobre todo si los inquilinos no pueden presentar el justificante de una nómina (estudiantes, gente que se traslada a un nuevo empleo, inmigrantes); añádase a ello el pago anticipado de la renta mensual, y nos encontramos con que puede ser necesario disponer de unos 10 meses de renta para poder firmar el contrato de inquilinato (Iglesias Fernández 2008, p.24).

La creación de intermediarios entre los particulares que poseen un inmueble y los potenciales inquilinos ha supuesto una mejora considerable en la seguridad jurídica, destacando la creación de sociedades de intermediación públicas, que han generado mayor seguridad en el campo del arrendamiento y han facilitado la creación y desarrollo de productos nuevos en el campo del seguro, como el de desocupación, daños, etc.

4.1 Comparación internacional sobre legislación en arrendamientos

Conviene ver en este ámbito, si nuestra situación y forma de legislar esta materia difiere, o por lo contrario van en la misma dirección, de las existentes en otros países europeos. Para ellos se a describirá la forma de afrontar la misma en algunos países europeos como Reino Unido, Italia, Francia y Alemania. La comparación internacional de la normativa sobre arrendamientos compara tres aspectos: renta y actualización de rentas, duración del contrato, y tiempo de litigio entre las partes, para lo que se emplearan las referencias obtenidas en el informe *“La vivienda en Andalucía. Diagnóstico, análisis y propuestas de políticas públicas para la desmercantilización de la vivienda”*, editado por la Consejería de Fomento y Vivienda de la Junta de Andalucía, y realizado por la Universidad de Málaga en 2015, que a partir de su página 30, establece:

A. Francia

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

En primer lugar, la renta mensual se revisa una vez al año, pero sólo si en el contrato se especifica. La subida está determinada por el crecimiento del último trimestre del año del Índice de Coste de la Construcción. Para subirla sobre este índice

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

al finalizar el contrato, el propietario tiene que demostrar que la renta está por debajo de la del mercado en la zona y según el tipo de inmueble, aportando nueve ejemplos de inmuebles donde se incluya 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.

En segundo lugar, la duración del contrato depende de si el inmueble esta amueblado o no. En el segundo caso, 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. Si la vivienda tiene muebles, el contrato es por un año, renovándose automáticamente, salvo notificación en contra por parte de alguna de las partes. 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.

Cuando un contrato finaliza, el dueño podrá ocupar su vivienda únicamente cuando un miembro de la unidad familiar quiere instalarse en la vivienda, quiera vender la casa, y por último por impago de la renta o no contratación de un seguro por parte del inquilino. Si no se dan estas condiciones y el inmueble no se alquila, el propietario estará obligado a pagar una tasa por mantenerlo vacío.

Por último, en caso de litigio entre las partes, sólo cabe la posibilidad de un procedimiento judicial abreviado a la finalización del contrato, cuando el contrato incluya esta cláusula en circunstancias de impago y ausencia del registro del seguro del hogar.

B. Alemania

La legislación también está orientada a favor del inquilino.

En este país también se han limitado los aumentos de las rentas de alquiler de las viviendas por encima del de la media de la zona, en áreas con escasez de viviendas. Se establecen multas al propietario si en épocas de problemas de acceso a la vivienda la renta fijada supera en un 20% a la media de los inmuebles similares. El contrato puede incluir cláusulas de incrementos progresivos en la renta o referenciados al Índice de Precios al Consumo. En caso de no acogerse a estas opciones de subidas, el propietario debe justificar la subida, aportando ejemplos de tres inmuebles similares. El inquilino tiene dos meses para aceptar la propuesta y si no lo hace, el propietario podrá llevarle a juicio.

Respecto a la duración del contrato, sólo se pueden firmar contratos de duración ilimitada (los más usuales) o limitada. Éstos se pueden limitar para circunstancias de necesidad de la vivienda para uso personal o similar.

En cuanto a los litigios entre las partes, estos son numerosos en este país, siendo además lentos en su tramitación y resolución.

C. Italia

La legislación italiana es similar a la española, permitiendo que las rentas mensuales estén referenciadas al Índice de Precios al Consumo (a partir del primer año de contrato) y la actualización de rentas se realice a la finalización del contrato a criterio del propietario.

La duración mínima de los contratos es de cuatro años, aunque con opción a cuatro años más por acuerdo de las partes. Las causas para no renovar el contrato deben ajustarse a necesidad de la vivienda para habitarla o venderla. A los ocho años, si no hay objeciones, el contrato se renueva automáticamente con las mismas condiciones. También en Italia la duración de los litigios es larga.

D. Reino Unido

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

En el caso de las rentas mensuales, como en los países anteriores, son pactadas libremente por las partes, aunque si el inquilino la considera abusiva puede interponer un recurso ante el Comité de Intermediación, aunque nada puede hacer si el propietario decide no seguir con el contrato dos meses después.

La duración del contrato es libre, aunque se asegura un mínimo de seis meses, incluso si el contrato es por menos duración, cuando la renta del inquilino es inferior a 25.000 libras anuales.

En caso de litigio entre las partes, el propietario puede lograr el desalojo cuando se produzca un impago de dos meses en el pago de la renta, necesite la vivienda para vivir, o cuando el edificio vaya a ser demolido o reconstruido. En cualquier caso los procedimientos judiciales son muy rápidos.

En resumen, la legislación internacional es 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 de cierto equilibrio entre los derechos de los inquilinos y los propietarios.

5. Los flujos de inversión en vivienda de alquiler.

Este factor también se considera relevante para justificar la subida del precio de la vivienda en alquiler y la vivienda en general, determinándolo desde el lado de la oferta.

Planteándolo desde este punto de vista de la oferta, para el propietario del inmueble en alquiler, son dos los aspectos prioritarios que determinan su decisión de puesta en el mercado de alquiler de su inmueble: la rentabilidad y la probabilidad de impago de las rentas del inquilino.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

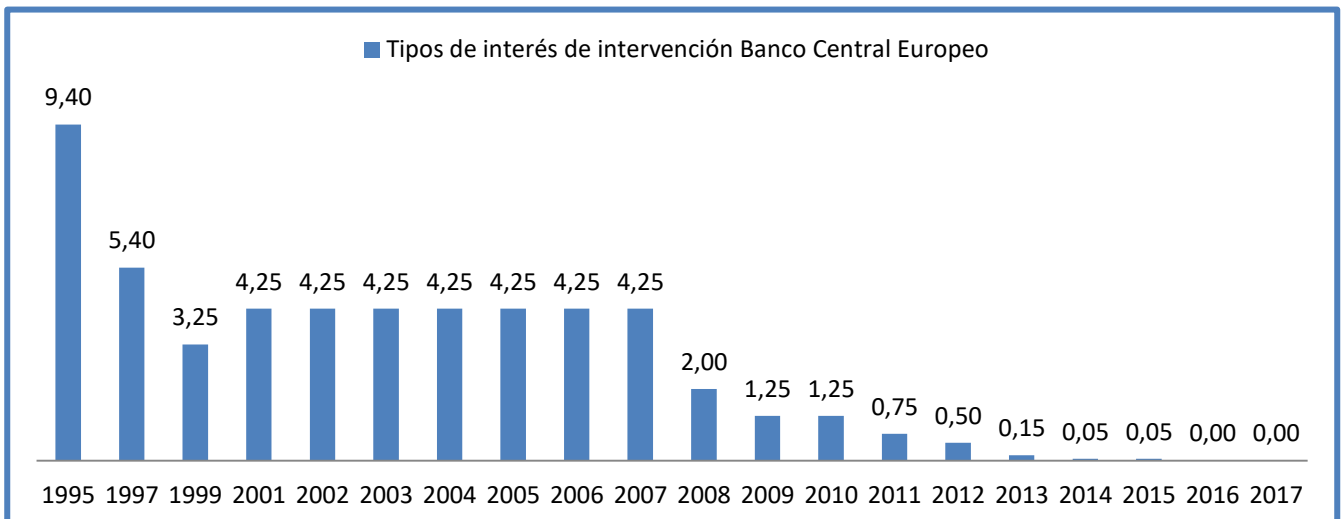
En cualquier caso, se ha destacado en los dos paneles de expertos que la ausencia de vías alternativas de rentabilidad para el capital existente, hace que la vivienda se comporte como valor y activo que puede tener un recorrido amplio a lo largo del tiempo.

Destacan que no hay activos que ofrezcan los atractivos que tiene el mercado inmobiliario para grandes y pequeños inversores en términos de beneficio y diversificación.

Para los pequeños inversores, la bajada de los tipos de interés ofrecidos por las entidades financieras, hace que dejar el dinero en su sucursal bancaria, le ofrezca una reducida rentabilidad en productos tradicionales como depósitos a plazo fijo, estando a su disposición otros productos financieros como fondos de inversión, que cuentan con menores atractivos para ellos por contar con mayores dosis de riesgo.

Existe una influencia entre el precio de la vivienda y, en general de los activos, y las consecuencias de la política monetaria. Una política caracterizada por la expansión monetaria, provoca una reducción del tipo de interés, que repercute en el precio de la vivienda en relación a su coste, facilitando la inversión inmobiliaria y la obtención de beneficios. El consiguiente incremento del precio de la vivienda en conjunción con la existencia de tipos de interés bajos, produce un efecto riqueza que aumenta el consumo y la demanda agregada de la economía, así como un incremento del crédito bancario (García Montalvo 2004, p.42).

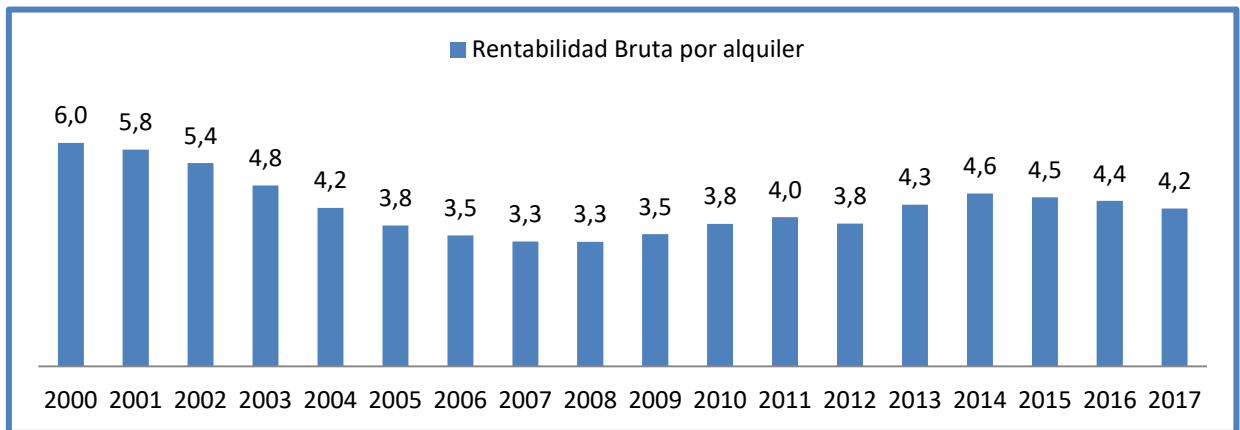
Gráfico III.22: Los tipos de interés de intervención del Banco Central Europeo y del Banco de España (1995 -2017)



Fuente: Banco de España e Instituto Nacional de Estadística 2017, elaboración propia.

La rentabilidad, puede apreciarse en los datos obtenidos por los propietarios en los últimos diecisiete años. La rentabilidad bruta del alquiler, muestra que, tras una caída progresiva de la misma desde el 5,95% en 2000 hasta el 3,31 en 2008, con la recesión, el alquiler ha recuperado vigor alcanzando el 4,6% en 2014 (Ministerio de Fomento 2013, p.22).

Gráfico III.23: Rentabilidad bruta por alquiler en España, en porcentaje 2000-2017.



Fuente: Banco de España y Ministerio de Fomento, elaboración propia.

El Gráfico pone de manifiesto que al disminuir la revalorización inmobiliaria observada durante el auge, mejoraron las perspectivas del alquiler. Se observan rentabilidades del alquiler crecientes que alcanzan el 4,6%, margen que puede ser atractivo para la actividad de entidades mayoristas, habida cuenta de la gran seguridad de este tipo de inversiones y la escasa rentabilidad de otras inversiones, menos estables y donde los tipos de interés ofrecidos por las entidades financieras para los productos de ahorro son muy bajos. La rentabilidad bruta del alquiler muestra una tendencia muy estable en todo el período, no sufriendo grandes variaciones ni en los momentos de auge del mercado inmobiliario, ni en momentos de recesión; conformándose como una inversión muy fiable

En el caso de España, uno de los aspectos más solicitados por los propietarios de inmuebles, es el de mejorar la protección jurídica de los arrendadores ante casos de impago y destrozo de la vivienda, como medida para incentivar que los propietarios oferten sus inmuebles en el mercado del alquiler (Pareja y Sánchez 2012, p.21).

El alquiler de vivienda es, por tanto, una de las fuentes tradicionales de obtención de rentabilidad para inversores capitalistas de distinto tamaño que buscan beneficio con seguridad y estabilidad (Naredo 2013, p. 174).

Si observamos el siguiente gráfico referido a nuestro país, se puede comprobar cómo la rentabilidad bruta del alquiler presenta unas tasas más elevadas que las obtenidas por los ahorradores de media en los productos ofrecidos en depósito a plazo fijo en las entidades financieras, presentando además una mayor estabilidad que la presente en los rendimientos obtenidos en el mercado bursátil a lo largo de la última década; factores que acaban atrayendo a nuevos inversores, especialmente en un entorno de bajos tipos de interés como el actual.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

Tabla III.18: Rentabilidad de inversiones alternativas en España de 2005 a 2017

Años	Rentabilidad Bruta del alquiler	Interés por depósitos bancario de los hogares	Rentabilidad por títulos en Bolsa (IBEX 35)
2005	3,75%	1,75%	18,20%
2006	3,48%	1,75%	31,80%
2007	3,32%	2,75%	7,30%
2008	3,31%	2,00%	-39,40%
2009	3,52%	1,39%	29,84%
2010	3,79%	1,70%	-17,43%
2011	3,97%	1,72%	-13,11%
2012	3,80%	2,70%	-4,70%
2013	4,30%	1,60%	21,40%
2014	4,70%	0,70%	3,70%
2015	4,50%	0,50%	-7,20%
2016	4,40%	0,10%	-2,00%
2017	4,20%	0,10%	7,40%

Fuente: Indicadores del Mercado de Vivienda del Banco de España, elaboración propia.

El diferencial de rentabilidad, atrae a pequeños y grandes inversores, que gracias a su alto potencial acaba siendo más favorable para los segundos, ya que aportaron el 60% de la inversión realizada en 2016 a través de sociedades de inversión inmobiliaria (SOCIMI) o sociedades patrimoniales (CBRE 2017, p. 48), sociedades que tienen una tributación muy favorable, ya que cuentan con un tipo impositivo en el Impuesto de Sociedades del 1% (Agencia Tributaria 2018) y con gran influencia en el mercado.

Pero además, existe un consenso general sobre el hecho de que muchas viviendas de alquiler residencial se están trasladando al alquiler turístico vacacional, gracias a los beneficios adicionales obtenidos por una parte por sus propietarios, empresas comercializadoras y empresas gestoras (Gottlieb 2013, p. 6); y por otra, los recibidos por los turistas, que pagan menores precios por el alojamiento respecto a otras formas tradicionales, con el aliciente de tener la sensación de vivir en la ciudad con mayor autenticidad compartiendo el espacio de sus residentes, especialmente en los centros de las ciudades de ambiente cultural y con formas de vida alternativas y creativas (Schäfer 2016, p. 291).

El alquiler turístico vacacional es una fuente de rentabilidad para estos inversores, que acuden a comprar viviendas cuando los residentes deciden venderla, para destinarlas a la explotación turística. A medida que en un bloque de viviendas o en una urbanización de zonas con proliferación de viviendas turísticas vacacionales se da este fenómeno, se genera un incentivo para que se reproduzca este proceso, convirtiéndose nuevas viviendas residenciales en viviendas turísticas vacacionales (Cocola Gant 2016, p. 2).

En el caso de Málaga capital y con datos de 2017, el propietario de vivienda turística vacacional medio ganaba 407 euros mensuales, durante 88 noches al año

(Inside Airbnb, 2017), lo que suponía un porcentaje del 19,96% de la renta media bruta por hogar (Instituto Nacional de Estadística, 2017).

El amplio consenso existente respecto a la idea de una mayor rentabilidad obtenida por los propietarios de vivienda vacacional respecto al residencial se ha cuantificado de distintas maneras; en España se calcula en un 40% más de rentabilidad, que se incrementan como consecuencia de los altos niveles de opacidad fiscal del sector (Exceltur 2015, p. 25); entre tres o cuatro veces más que el alquiler convencional de largo plazo (Arias Sans 2015, p. 3); del 10,65% de rentabilidad anual del alquiler turístico vacacional frente al 4,5% del alquiler residencial en ciudades como Madrid y Barcelona (UrbanData Analytics 2017, p. 7): o en ciudades europeas como Berlín, donde las perspectivas de beneficio del alquiler de vivienda turística vacacional respecto al residencial son también cuatro veces mayores (Fuller 2014, p. 1310).

Este diferencial de rentabilidad, también acaba repercutiendo en el precio de la oferta de vivienda residencial, ya que sus propietarios los suben para compensar el coste de oportunidad de no ponerlos como alquiler turístico (Brousseau 2015, p. 11).

Pero las ventajas para sus propietarios no vienen solo por la rentabilidad, ya que la vivienda turística vacacional les resulta más flexible y segura, por ausencia de impagos y por no tener sus residentes que compartir la vivienda con ninguna persona con carácter estable (Brousseau 2015, p. 12).

Las plusvalías creadas por las viviendas turísticas permiten que se incremente el parque de viviendas turísticas en alquiler por la aparición de viviendas que anteriormente se encontraban vacías, o en uso de vivienda secundaria; o bien un traslado de vivienda en alquiler residencial a alquiler turístico.

Estas plusvalías se encuentran favorecidas por la rapidez con la que se realiza y se recupera la inversión financiera, gracias a los escasos requerimientos legales necesarios para iniciar la actividad de explotación de la propiedad, sus reducidos fondos de capital iniciales y una rentabilidad sujeta a controles fiscales ineficientes (Ardura 2016, p. 62).

Estos datos se confirman en los estudios realizados hasta el momento, así para el 65% de las personas que alquilan viviendas turísticas vacacionales, el ingreso por este concepto y su contribución a las rentas familiares suponían el principal motivo para ponerlas en este mercado (ESADE 2015, p. 6).

Con estos alicientes, se ha configurado un tejido empresarial de inversores que gestionan viviendas turísticas de alquiler, que en el caso de Málaga capital hace que el 76,3% de las viviendas ofrecidas sean casas enteras, propiedades de personas que tienen más de una vivienda y que pueden permitirse alquilar al menos una de ellas durante periodos de tiempo (Inside Airbnb 2017).

De estos inversores, y acudiendo a los datos proporcionados por el portal inmobiliario Fotocasa (2017), el 65% de ellos prefieren adquirir viviendas para

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

ofrecerlas en alquiler residencial, el 20% lo hacen para ponerla en alquiler turístico vacacional, y el 15% restante, simplemente espera nuevas revalorizaciones de precios para poner sus inmuebles en el mercado de alquiler.

Atendiendo a los datos referidos a varias ciudades europeas y españolas, se presenta una misma característica: la existencia de una oferta concentrada en pocos oferentes.

En Barcelona el 2,5% de los oferentes tienen el 30% de las viviendas del mercado turístico vacacional (Arias Sans 2015, p. 3), además, el Sindicato de Inquilinos (2018) de esta ciudad descubrió que 3000 pisos de la ciudad pertenecían a 15 fondos de inversión inmobiliaria.

En la ciudad de Málaga, el 65,1% de las propiedades anunciadas en la plataforma de internet Airbnb son de oferentes con más vivienda ofertada (InsideAirbnb 2018), lo que requiere de una estructura profesionalizada, que puede ser propia del propietario, o bien realizada por empresas de intermediación, que ofrecen a los propietarios gestionar sus viviendas a cambio de un porcentaje de la facturación.

Así en Málaga capital, veinte propietarios, gestionaban 773 viviendas, entre 21 y 71 viviendas cada uno, localizados principalmente en el distrito Centro y Este (Inside Airbnb 2017). No obstante, parte de esta oferta la realizan empresas de gestión de alquiler vacacional, que bajo el paraguas de su marca ofrecen viviendas turísticas vacacionales de distintos propietarios, lo que desvirtúa parcialmente esta concentración (Ardura 2017, p. 2).

En otros estados del mundo encontramos cifras similares, en Sídney casi un tercio de las viviendas ofrecidas en alquiler turístico vacacional son propiedad de titulares con varios inmuebles ofertados (Gurran 2017, p. 86), mientras que en Berlín llega al 61,43% (Schäfer 2016, p. 294).

Este crecimiento de un sector inversor y empresarial relacionado con la vivienda turística vacacional, plantea el efecto que la opacidad fiscal que sus actividades empresariales y laborales tiene sobre redistribución de la riqueza del sector turístico y que justifican parcialmente sus beneficios, que deja de destinarse a servicios públicos esenciales que facilitan la cohesión social o la inversión en proyectos públicos que mejoren la calidad turística (Arias Sans 2015, p. 3).

Otro factor que repercute negativamente en la oferta de vivienda residencial viene determinada por la actitud de algunos de los inquilinos de estas viviendas, cuando deciden realquilarlas para turistas, en su totalidad o por habitaciones. Estos inquilinos, cuando deciden contratar una vivienda para alquiler residencial, optan por viviendas de mayor precio del que aceptarían dadas sus condiciones de renta, al tener previsto un ingreso adicional por alquiler turístico vacacional, lo que implica impedir que otra persona ocupe la habitación o parte de la vivienda con carácter permanente (Horn 2017, p. 19).

Este comportamiento produce un disminución de la oferta en alquiler residencial, ya que el incremento de la rentabilidad de la vivienda en alquiler vacacional hace que los propietarios prefieran ponerlas en el mercado en esta opción para llevarse este beneficio sin intermediarios (Dredge 2015, p. 291), aumentando además la demanda del alquiler residencial por la apetencia de algunos inquilinos de poder sufragar la renta de estas con su realquiler parcial (Guttentag 2015, p. 1212).

Con este realquiler los inquilinos logran cubrir entre el 10% y el 20% de los costes mensuales de alquiler o hipoteca, pero en la práctica no se consigue mejorar la accesibilidad de la vivienda para las personas de rentas bajas, ya que tienen que sufrir una subida de precios del alquiler mensual que neutraliza cualquier mejora lograda por la vía de compartir su vivienda. En cualquier caso, esta opción de compartir vivienda habitual en alquiler no es significativa, incluso en ciudades turísticas como Sídney, tan sólo es ofrecido por el 2,3% de los inquilinos (Gurran 2017, p. 88).

Otro de los segmentos de población que ofrece alquiler turístico vacacional, son los propietarios que las ofrecen sólo cuando se van de vacaciones, o en determinadas épocas del año, y los estudiantes que realquilan sus viviendas los fines de semana, pero estas opciones no afectan al mercado tradicional, ya que al tener un uso muy parcial no se ofrecería alternativamente al alquiler de larga temporada, generando ingresos limitados y poca duración de su oferta (Brousseau 2015, p. 12).

En el caso de nuestro país la rentabilidad del alquiler residencial se situaba en el año 2017 en un 5,5% según la inmobiliaria del grupo Caixabank, Servihabitat. Concretando por Comunidades Autónomas se puede ver como Barcelona, Las Palmas, Valencia, Madrid, Huelva y Baleares son las provincias con una rentabilidad por encima de la media española, mientras que Cataluña, la Comunidad de Madrid, las Islas Baleares y las Canarias son las comunidades autónomas con una rentabilidad bruta del alquiler superior a la media del país. Las Islas Canarias, Andalucía y la Comunidad Valenciana son las comunidades que más han incrementado su rentabilidad respecto al semestre anterior.

Tabla III.19: Rentabilidad bruta media en España para una vivienda en alquiler por Comunidades Autónomas en 2016 y 2017.

	2016	2017
España	5,4%	5,5%
Andalucía	4,5%	5,0%
Aragón	5,1%	5,4%
Asturias	4,5%	4,8%
Islas Baleares	5,6%	5,8%
Canarias	5,1%	5,7%
Cantabria	4,3%	4,6%
Castilla y León	5,0%	5,0%
Castilla - La Mancha	5,1%	5,2%
Cataluña	6,9%	6,1%
Comunidad Valenciana	5,1%	5,3%
Extremadura	4,7%	4,7%
Galicia	4,1%	4,0%
Madrid	5,8%	5,8%

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

Murcia	5,2%	5,4%
Navarra	4,6%	5,0%
País Vasco	3,9%	4,2%
La Rioja	4,5%	4,6%
Ceuta	4,7%	4,5%
Melilla	4,1%	4,4%

Fuente: Servihabitat, elaboración propia.

Además, la conversión de la vivienda en alojamiento para los visitantes es una consecuencia de la liberalización del mercado de la vivienda y el cambio de la vivienda como refugio hacia la vivienda como un vehículo de inversión, el proceso es impulsado por inversores, empresas de turismo y propietarios individuales para quienes la conversión de edificios residenciales en alojamiento para visitantes es una nueva oportunidad de negocio (Cocola Gant 2016, p. 12.)

Otra cuestión que permite observar la importancia de la vivienda como bien de inversión en los últimos años, es el porcentaje de viviendas que se adquieren sin financiación bancaria, que permite ver por un lado las dificultades de acceso al crédito para adquirir una vivienda en propiedad, y sobre todo por otro, como indicador de la atención de inversores que destinan su capital líquido a adquirir viviendas con ánimo de obtener rentabilidades futuras.

Durante el año 2017 el 33,23% de las compraventas de viviendas en España, se realizaron sin intervención de una entidad financiera prestamista. En ese año se vendieron 464.423 viviendas, concediéndose 310.096 préstamos hipotecarios. Según los datos del Consejo General del Notariado el porcentaje de vivienda comprada al contado en 2017 se elevó al 43,60% del total (Bayona 2018, p. 2).

Estas cifras se han mantenido constantes desde el año 2013, de tal manera que el porcentaje de viviendas adquiridas sin necesidad de préstamo hipotecario se ha mantenido por encima del 30% desde ese año. Así, por ejemplo, en 2016 este porcentaje fue del 31%, habiendo alcanzado en el citado 2013 la cifra del 36% de las viviendas.

Esta situación contrasta con las cifras existentes antes del 2011, cuando lo normal era que cada año se firmasen más hipotecas que compraventas de viviendas, resultado de una mayor actividad crediticia y de un mayor volumen de compraventas.

Volviendo a 2017, el anuario del Colegio de Registradores muestra que en el último ejercicio completo, un 87,45% de las adquisiciones fueron realizadas por personas físicas y un 12,55% por personas jurídicas, en los que se incluyen las Sociedades de Inversión Inmobiliaria y Fondos de Inversión (Bayona 2018, p. 1).

Dentro del sector mayoritario de personas físicas, destaca los perfiles demográficos de particulares que vendieron una vivienda, destinando el importe recibido en adquirir otra, particulares que traspasan sus fondos desde entidades financieras que no les ofrecen rentabilidad por su dinero, hacia inmuebles que

explotan en alquiler, circunstancia especialmente visible en personas de más de cincuenta años. Finalmente habría que añadir a los extranjeros no residentes, que pueden obtener la financiación en su país de origen o bien disponen del dinero ahorrado, estos representaron el 46,9% de las operaciones de compraventa totales de extranjeros realizadas en 2017, siendo el restante para extranjeros residentes (Estévez 2018, p. 3).

Los principales problemas que tienen estos colectivos, es su escasa profesionalidad y experiencia en la actividad de gestión de viviendas en alquiler, su reducida capacidad de reacción ante un cambio de sentido del mercado en caso de producirse circunstancias económicas adversas que haga que los inquilinos dejen la vivienda, o la existencia en de precios muy elevados en la vivienda que dificulte el retorno futuro de la inversión para aquellos inmuebles adquiridos en los últimos meses (Estévez 2018, p. 3).

Otro colectivo que se cita es el de los fondos y sociedades patrimoniales, que serán estudiados con más detalle el siguiente epígrafe.

6. La inversión de las Sociedades de Inversión en el Mercado Inmobiliario y los Fondos de Inversión Inmobiliarios.

Otro de los aspectos recogidos por nuestros expertos en la encuesta, es el papel de los fondos y Sociedades de Inversión Inmobiliaria (Socimis) en la configuración del parque y precio de la vivienda de alquiler.

Este punto es muy relevante y cuestiona hasta qué punto la inversión inmobiliaria de los últimos años está protagonizada por pequeños ahorradores o por grandes financieros agrupados en este tipo de sociedades, además de analizar el efecto que tiene el sistema financiero internacional sobre el ámbito de la vivienda y la vida corriente de los ciudadanos y ciudadanas.

Históricamente la inversión en alquiler de viviendas no contó con la atención de grandes inversores, como consecuencia de su estable pero reducida, en términos relativos, rentabilidad. Sin embargo, la formación de un mercado financiero global transformó la economía política de la vivienda, destacando en el año 2000 la reducción de los tipos de interés oficiales realizada por los principales bancos centrales del mundo, que facilitó un incremento de liquidez de las economías, destinadas en parte al mercado inmobiliario (Stiglitz 2010, p. 31).

Pero no sólo influyen por si solo en el mercado inmobiliario las actuaciones de un mercado financiero globalizado, también los mercados y las regulaciones locales de vivienda facilitan la actividad de los primeros en el espacio urbano al disminuir la protección estatal en viviendas de alquiler, ampliando de esta manera el negocio de las grandes sociedades financieras internacionales, pero al precio de ampliar las desigualdades sociales y produciendo procesos de gentrificación (Hernández Pezzi 2018, p.40).

6.1 Influencia del mercado financiero sobre la vivienda.

El mercado financiero global representando principalmente por bancos de inversión, Sociedades de Inversión en el Mercado Inmobiliario y Fondos de Inversión Inmobiliaria, administran fondos de capital privado desde inversores institucionales y capital de las entidades financieras captado de sus clientes minoristas. Los fondos invierten en bienes inmuebles directamente, o indirectamente, mediante la adquisición de acciones de empresas inmobiliarias (Fields 2014, p. 1491).

Los mercados con demanda de viviendas ofrecen oportunidades de negocio a estas compañías gracias a los aumentos de los ingresos de alquiler y la venta de propiedades que realizan a inquilinos o nuevos inversores; además, pueden maximizar su rentabilidades de capital gracias a los bajos tipos de interés, que los hace menos dependiente del beneficio del proyecto concreto gracias a un apalancamiento de bajo coste. En cualquier caso, estas empresas financieras suelen vender su inversión, con rentabilidades positivas en un plazo que se sitúa entre uno y siete años (Fields 2014, p. 1491)

La financiación de la economía y su relación de el mercado inmobiliario, se ha extendido incluso a ámbitos de la vida cotidiana de los individuos y a todos sus bienes, mercantilizando entre otros su manera de residir (Marazzi 2009, p.30).

Esta mercantilización de los inmuebles a nivel global les convirtió en espacio receptor de los excedentes de capital, cuestión facilitada por la caída en la rentabilidad de las actividades productivas y la consecuente búsqueda de formas de inversión alternativas más rentables como la ofrecida por el sector inmobiliario (De Mattos 2016, p. 35)

De esta manera, el sector inmobiliario se convirtió en destino preferente de la inversión internacional que buscaba diversificar su cartera de inversión, contando con una demanda creciente en los principales núcleos urbanos del mundo como consecuencia de los incrementos de población, que se sentían atraídos por su forma de vida y sus oportunidades laborales.

Los flujos financieros generados están teniendo una desigual respuesta en cada Estado receptor. Así en Australia y Canadá se empiezan a estudiar posibles restricciones a la llegada de capital extranjero por la repercusión que tiene sobre el acceso a la vivienda, que si se han llevado a cabo en países asiáticos como Singapur y Hong Kong desde 2010; mientras que por el contrario en país como España, Grecia o Turquía, esta inversión se promueve por sus gobiernos (Rogers 2017, p.2).

En cualquier caso se está creando un sistema global del mercado inmobiliario, en los que las empresas financieras de inversión inmobiliaria se está convirtiendo en “propietarios corporativos globales” en muchísimos estados como España, donde la crisis inmobiliaria comenzada en 2007 les ha permitido disponer de un parque abundante de viviendas de bajo precio y muchas perspectivas de revalorización que han adquirido a las entidades financieras, en muchos casos de viviendas que

pertenecían a familias que perdieron sus casas en ejecuciones hipotecarias (Beswick 2016, p. 322).

Así por ejemplo, algunos de los fondos de inversión de ámbito multinacional como Blackstone, destinan sus recursos para adquirir viviendas privadas embargadas en poder de entidades financieras; y otras viviendas públicas a cuyos inquilinos aumentan las rentas de alquiler al vencer sus contratos. La estrategia que sigue la política de inversión de este tipo de fondos de inversión es la de una orientación oportunista, de alto riesgo y altas perspectivas de beneficios, en un contexto de disminución de rentabilidad de otras inversiones alternativas, y contando con unos recursos y un poder sobre el mercado que no disponen los inversores individuales, gracias a lo cual compran volúmenes elevados de viviendas (Beswick 2016, p.324).

Pero la interrelación entre finanzas y sector inmobiliario se ha transformado en las últimas décadas, convirtiendo las propiedades en bienes líquidos que permiten generar ingresos a corto plazo gracias a su fácil transmisión por partes en el mercado de valores. Este proceso fue facilitado por medidas legislativas y políticas públicas que promovieron la libertad de movimientos de capitales, y una disminución de la construcción de vivienda pública social. Además los bajos rendimientos obtenidos en otros activos influidos por los bajos tipos de interés, sirvieron como incentivo para hacer llegar estos movimientos financieros (Rodríguez López, E. 2011, p.55).

La evolución reciente que se ha producido en la gestión del parque de vivienda pública en alquiler, por la que se transfiere dicha gestión a entidades financieramente independientes, que permanecen controladas o reguladas por la administración, ha permitido a estas desplazar la financiación del presupuesto estatal, a los mercados financieros. De esta manera, aparecieron entidades como fondos inmobiliarios, asociaciones no lucrativas y sociedades de índole diversa, sujetos a desgravaciones y a funciones específicamente reguladas por la legislación de cada país (Palacios y Vinuesa 2010, p.107).

Tras estos se desarrollaron nuevos productos financieros en manos de instituciones privadas profesionales que operan en el mercado de alquiler que realizan inversiones con gran seguridad a largo plazo, gracias a un marco institucional estable.

Con todos estos ingredientes, se están sustituyendo los actores tradicionales que movilizan el mercado inmobiliario, como promotores, inversores y entidades financieras nacionales, a los grandes fondos y sociedades de inversión inmobiliaria de capital extranjero, que realizan labores de financiación y promoción de proyectos inmobiliarios, pero que a diferencia de anteriores periodos, se centran en zonas de alto poder adquisitivo o/y grandes rendimientos, con menor participación de los actores nacionales (Beswick 2016, p. 329).

Además, dentro de cada economía, los flujos de inversión se dirigen hacia lugares con mejores perspectivas de revalorización y rentabilidad, como las áreas urbanas con un cierto desarrollo económico, entre el que se incluiría el turismo; espacios que ya contaban con una experiencia pasada de revalorización, y que permite

al capital financiero conectar a estas ciudades en una red internacional que modifica la base económica existente en ellas, que pasa a centrarse en las inversiones inmobiliarias (De Mattos 2016, p. 42).

Pero incluso, dentro de estas ciudades elegidas por el sector financiero internacional, son las zonas donde residen los estratos de población de mayor poder adquisitivo y donde se ubican los turistas, donde los inversores internacionales dirigen su atención en forma de inversiones inmobiliarias de compra de activos, prestando una reducida atención a las zonas residenciales de los segmentos de población más desfavorecidos (De Mattos 2016, p.43).

No obstante, estos segmentos más desfavorecidos de la sociedad también han visto como las Sociedades de Inversión inmobiliaria dirigen parte de su intención hacia un tipo de vivienda de gran transcendencia para ellos: la vivienda social. Este interés se manifestó mediante la adquisición a partir del año 2013 de distintos paquetes de viviendas sociales públicas, en un momento de reducidos precios de compra de vivienda en general e incremento de la demanda de alquiler.

Estas viviendas públicas, eran viviendas de protección oficial de grandes ciudades como Madrid y Barcelona donde fondos de inversión como Goldman Sachs y Blackstone llegaron a adquirir en 2013, 4.860 pisos. En Madrid, la Empresa Municipal de la Vivienda Social se encontraba muy endeudada en ese año, por lo que la venta de estos inmuebles servía para reducir la misma, pero a costa de desprenderse de un tercio del total de su parque de viviendas. Para las grandes sociedades de inversión inmobiliaria, esto suponía una oportunidad para adquirir viviendas a un precio por debajo de su valor en el mercado, muchas de las cuales tenían contratos de alquiler con opción de compra, por valores que suponían el doble de los desembolsados a la administración (Vives-Miro, 2014, p.10).

Por tanto todas estas innovaciones hacen que la vivienda se convierta en un instrumento más que se negocia en los mercados de capitales globales, cuestión que puede tener efectos sobre la vida cotidiana, cultural y social (Fields 2017, p. 1488).

Habría que añadir, que tradicionalmente el crecimiento urbano y las finanzas han estado muy relacionados, pero en las últimas décadas esta relación se ha intensificado, gracias a los altos rendimientos obtenidos en el desarrollo de los entornos urbanos (Fields 2017, p. 1489).

6.2. La inversión colectiva en vivienda y la gestión profesional de alquiler

La inversión colectiva en el sector inmobiliario está muy desarrollada en países anglosajones, asiáticos, y europeos, aunque hasta el momento no había tenido cierta aceptación en España, especialmente por el recelo del regulador y el escaso apego a este tipo de inversiones por parte de los usuarios españoles, dada su iliquidez en muchos casos (Rabadan 2009, p. 30).

En la actualidad la legislación referente a la inversión colectiva en activos inmobiliarios es muy similar a la de los países de nuestro entorno. El desarrollo normativo más avanzado puede encontrarse en EE.UU. en donde la libertad para la operación de los fondos y sociedades de inversión es superior a la del resto de los países, aunque sometidos a un seguimiento estrecho por parte de los reguladores.

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 State Investment Trusts) aunque también existen fondos de inversión inmobiliarios. La primera figura combina la inversión en bienes inmuebles y la inversión en cartera.

Estas instituciones no pagan impuestos de sociedades en los beneficios no distribuidos. Esto implica que casi todos los beneficios son redistribuidos a los accionistas. Con ello se evita la doble imposición ya que es el inversor el que tributa por los dividendos recibidos, mientras que la empresa está exenta de tributación por beneficios (Rabadan 2009, p.32).

En Europa el desarrollo financiero es menor, y diferente entre los Estados integrantes de la Unión Europea, aunque se está produciendo una convergencia normativa, consecuencia de la transposición de directivas comunitarias.

El principal mercado de fondos inmobiliarios europeo se asienta en Alemania, consecuencia de su volumen de patrimonio y su avanzada legislación, favorable hacia la inversión en este tipo de activos en lo referente a su rentabilidad y liquidez. 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 la política monetaria (Inurrieta 2007, p.41).

La legislación de la inversión colectiva en activos inmobiliarios en Europa no cuenta, 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.

Las principales discrepancias en cuanto al patrimonio de los fondos inmobiliarios, y en especial en los casos alemán, francés y holandés, se deben a su creación tras la II Guerra Mundial y a su importancia en la financiación de la reconstrucción tras el conflicto. Su tratamiento legal y fiscal ha sido muy favorable desde hace bastante tiempo.

En cuanto a los rendimientos de este tipo de inversión, a largo plazo es algo más rentable que la de carteras de renta fija, pero menor que la de los índices de renta variable. Consecuentemente, el riesgo es algo mayor que en la renta fija pero inferior a la de la renta variable.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

La inversión en estas sociedades tiene una serie de riesgos inherentes a la propiedad de inmuebles y la propia evolución del sector, destacando (Martínez-Aldama 2009, p.56):

- Riesgos de mercado, tanto los referidos a la evolución de los precios inmobiliarios (exceso de oferta de inmuebles, exceso de viviendas vacantes...) como a la de los tipos de interés.
- Alta dependencia de condiciones económicas en general.
- Problemas relacionados con las rentas del fondo, como las mensualidades de las hipotecas; o los pagos de los alquileres, como el aumento de la tasa de morosidad.
- Cambios legislativos.
- Desastres naturales.

La canalización del ahorro hacia inversión colectiva en activos inmobiliarios ha tenido un escaso desarrollo en España. Recientemente los atractivos de este tipo de fondos han aumentado frente a otras alternativas de ahorro, provocando un intenso crecimiento de las participaciones en fondos inmobiliarios.

Tradicionalmente han existido en nuestro país barreras legales y financieras para que se desarrolle este mercado, circunstancia que ha justificado las ventajas ofrecidas a los fondos de inversión inmobiliarios y las sociedades de arrendamiento por parte de la administración, que les permiten además participar en el sector de gestión y construcción de vivienda social (Naredo 2013, p.13).

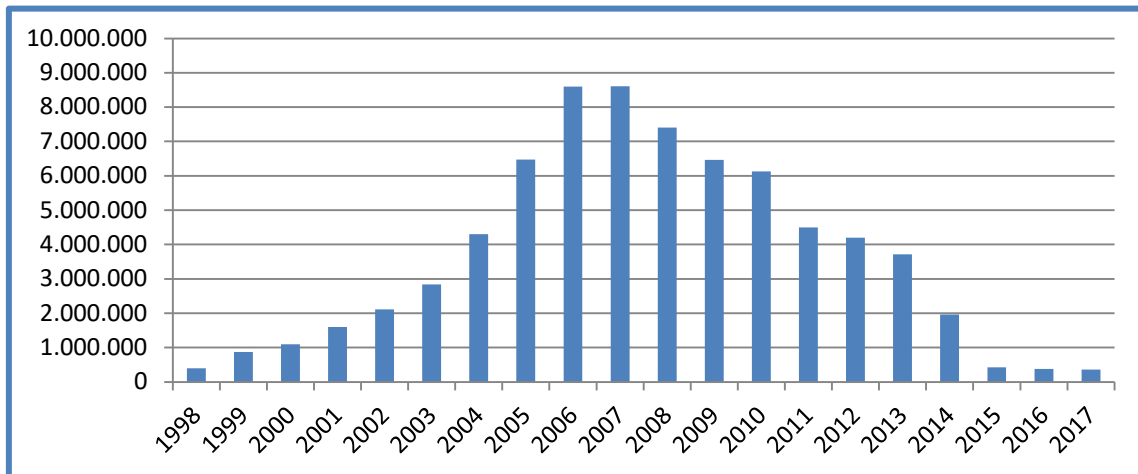
Esto ha producido que la legislación sobre fondos de inversión inmobiliaria sea reciente, y sometida a cambios frecuentes que actualmente han intentado dotar a esta forma de inversión de mayor atractivo para inversores, institucionales o individuales.

Ante las modestas cifras invertidas en los fondos de inversión inmobiliaria, las Sociedades de Inversión en el Mercado Inmobiliario (Socimi) si han tenido un amplio desarrollo en los últimos años. El resultado ha sido un instrumento que utilizan Family Offices y empresas grandes con importantes paquetes de inmuebles para canalizar su patrimonio inmobiliario y mejorar la fiscalidad.

En general, las legislaciones sobre fondos inmobiliarios permiten comprar suelo y la promoción de vivienda en alquiler como parte de su actividad, con distintas restricciones. En el gráfico siguiente se presenta un resumen del patrimonio de los principales mercados de fondos inmobiliarios en España.

LOS FACTORES DETERMINANTES DE LA OFERTA Y EL PRECIO DE LA VIVIENDA: UNA VISIÓN DESDE EL TURISMO

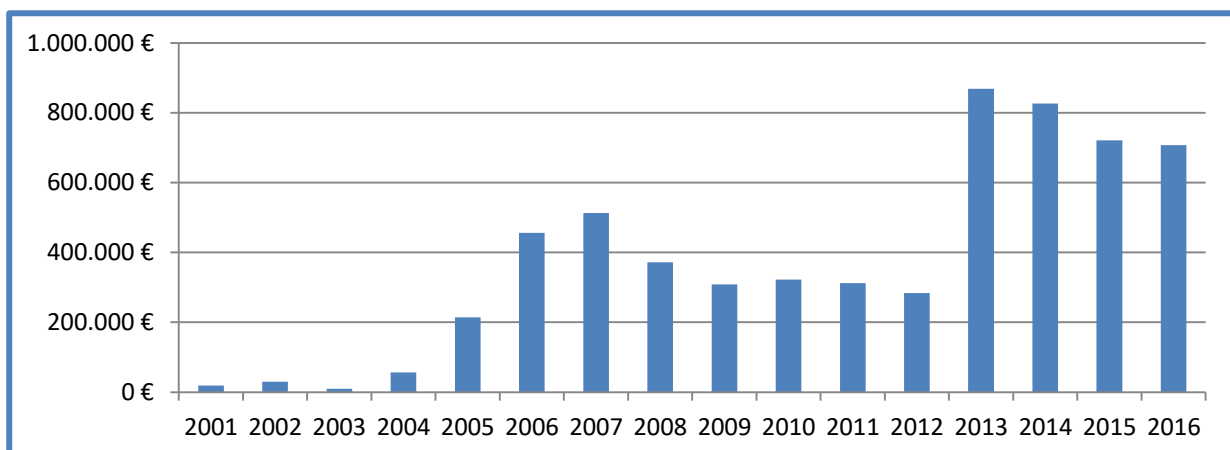
Gráfico III.24: Patrimonio en miles de euros de los fondos de Inversión Inmobiliaria en España de 2000-2017



Fuente: Inverco y Comisión Nacional del Mercado de Valores, elaboración propia.

Se puede observar como desde el año 2008, el patrimonio de estos fondos va disminuyendo paulatinamente, en paralelo a la situación vivida en el sector inmobiliario, y el proceso de depreciación continuada de las carteras de los activos de estos fondos, mientras que va creciendo el patrimonio gestionado por las Sociedades de Inversión Inmobiliaria, destinataria del capital invertido anteriormente en los fondos de inversión inmobiliario.

Gráfico III.25: Patrimonio en miles de euros de los Sociedades de Inversión Inmobiliaria en España de 2000-2016



Fuente: Inverco, CNMV y Banco de España, elaboración propia

La presencia creciente de Sociedades de Inversión Inmobiliaria extranjera dedicadas a para comprar viviendas para alquilar, esta profesionalizando el negocio, desplazando la figura del propietario tradicional, pero teniendo como contrapartida un incremento de los precios de la renta de alquiler para compensar los gastos de gestión y de mantenimiento de las viviendas (Tisera 2017, p. 2).

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

Otro aspecto a destacar con la aparición de estas empresas, es que colaboran en la existencia de un mercado profesional de alquiler, condición necesaria para lograr que estas viviendas mejoren su competitividad respecto al de propiedad. Un mercado profesional de alquiler ofrece mantenimiento del patrimonio inmobiliario, ajustar las rentas al mercado, provisión de servicios, estudio de la solvencia de los arrendatarios para conseguir menores índices de morosidad a través de garantías, el seguimiento continuo de pagos, y la diversificación de la inversión en alquiler en términos geográficos y de riesgo, por tener mayor información sobre el mercado (Inurrieta 2007, p. 23).

A continuación se relacionara y definirá los principales agentes y sociedades que participan como incentivadores y productores de la inversión inmobiliaria a nivel nacional e internacional.

6.3 Agentes principales de la financiación del sector inmobiliario.

Respecto al tipo de agente que protagoniza este sector, existe evidencia sobre el papel de promotores de viviendas, entidades financieras, pequeños inversores y demandantes de vivienda en la anterior burbuja inmobiliaria del periodo 1998-2007 (Etxezarreta). Pero habría que comprobar si estos agentes son los mismos que dirigen el crecimiento en el nivel de precios y parque de vivienda en la actualidad, o bien son otros actores los que lo hacen y que en el pasado tuvieron un papel más discreto.

En la actualidad el papel relevante se encuentra en el capital internacional, y no en promotores y entidades financieras nacionales. Los primeros se asocian con promotoras locales, servicers y socimis, con grandes sumas de capital para realizar inversiones inmobiliarias en momentos de restricciones de liquidez y escasez del mismo, aportando un alto grado de profesionalización y experiencia reunida en otros países (CBRE 2016, p. 5).

Las grandes sociedades y fondos de inversión internacionales que dirigen su mirada hacia el sector inmobiliario en todo el mundo están participados por personas de renta alta de países tradicionalmente ricos como Estados Unidos, Japón y Europa Occidental, a los que se les están uniendo en las últimas décadas nuevas fortunas de los llamados BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Republica Sudafricana). Son estas rentas altas las que dirigen la política y estrategia de las sociedades, aun cuando estas cuentan con las aportaciones de pequeños inversores que no cuentan con poder de decisión (Rogers 2015, p.738).

Estas empresas empezaron a desarrollarse en Estados Unidos a partir de 2008, y ya en 2015 controlaban en este país el 1% de los inquilinos con medio millón de viviendas; por ejemplo Blackstone, a través de su filial de alquiler Invitation Homes tenía 50.000 alquileres, American Homes 4 Rent's contaba con 38.000, y Colony Starwood Homes, 30.000. En España han estado activos en los centros y las zonas de mayor poder adquisitivo de las principales ciudades del país (Beswick 2016, p. 324).

Tradicionalmente la oferta de viviendas en alquiler en España era muy atomizada y escasas, caracterizado por ser mayoritariamente un mercado de arrendadores particulares (97% de la oferta), con escasa presencia de una oferta profesional, que tan solo en estos últimos años está empezando a cambiar gracias a fondos de inversión inmobiliaria y sociedades de arrendamiento (Inurrieta 2007, p. 4).

En este apartado se prestara atención al oferente profesional en España, analizando cual es su participación en el mercado inmobiliario en los últimos años. En concreto se hará mención a los Fondos de Inversión Inmobiliarios, Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión Inmobiliaria, Servicers y a las sociedades de arrendamiento, actores que han terminado configurando el mercado de alquiler de inmuebles.

Gracias a estos, han surgido nuevas empresas especializadas en la gestión profesional de bloques de viviendas destinados íntegramente al alquiler. La tendencia apunta a una cada vez mayor concentración de grandes propietarios de bloques de viviendas en régimen de alquiler, como pueden ser Testa Residencial u otras Socimis. (Observatorio Inmobiliario de la Construcción 2017, p. 3)

El desarrollo de estas sociedades de inversión inmobiliaria, o de los fondos de inversión inmobiliario, se rigen por el llamado principio de la “configuración financiera” de la economía, según el cual, los sectores financieros predominan sobre los sectores productivos. Con un incremento de la conectividad y movilidad, han creado una Red Urbana Global formada por las grandes aéreas urbanas del mundo, que justifica la inversión de grandes sociedades de inversión inmobiliaria en todas estas ciudades, vistas como un único mercado mundial (De Mattos 2007, p. 4).

Esta financiarización pretende la obtención de beneficios en sus inversiones mediante un conjunto de instrumentos, que cuentan con apoyo de las legislaciones estatales: nuevos productos financieros (swaps, derivados, etc.); mecanismos para el funcionamiento de los mercados financieros a escala global, gracias a los cuales la titulización permitió la transformación de activos reales como los inmuebles en activos financieros líquidos negociables en los mercados financieros; y por último la introducción de nuevos tipos de inversores institucionales como los fondos de inversión, con capacidad de incidencia a escala nacional y global, y que permiten a los inversores diversificar sus riesgos añadiendo un nuevo activo a sus carteras (De Mattos 2016, p. 33).

Estos instrumentos financieros permiten que el capital internacional sea propietario de participaciones de inmuebles mediante títulos, y no de la propiedad inmobiliaria directa y completa, lo que aumenta el apalancamiento y la volatilidad como cualquier otro tipo de activo del mercado secundario financiero que se pueda negociar a corto plazo, fluctuando conforme a sus propias dinámicas que pueden ser independientes de las del activo real. Esta situación permite que el mercado financiero determine las estrategias de inversión inmobiliaria de instituciones y promotores inmobiliarios, y elimine la vinculación entre el inversor y la ubicación geográfica del inmueble (Van Loom 2017, p.222).

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

La titulización de activos inmobiliarios permite, además, a las sociedades y fondos de inversión inmobiliaria actuar como los principales intermediarios financieros del sector. Mediante esta titulización, los activos reales como las viviendas, se convierten en activos financieros negociables en los mercados financieros, accesibles para todo tipo de inversores, incluso los particulares (Vives-Miro 2014, p. 5).

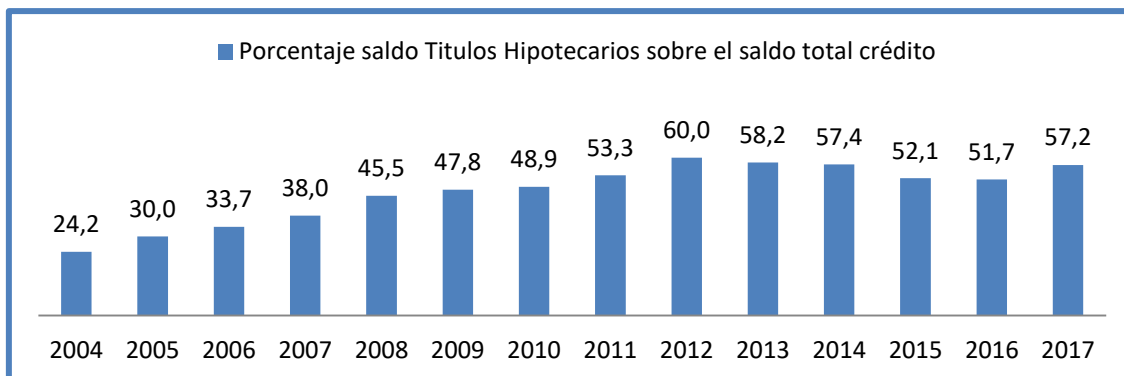
Esto tiene dos consecuencias contradictorias, por un lado somete al mercado inmobiliario a una mayor incertidumbre, al someterlo a periodos de crecimiento y a otros de recesión y caídas, pero por otro lado supone un aliciente para el desarrollo de proyectos inmobiliarios necesarios para la económica productiva. En cualquier caso, la financiarización de la inversión inmobiliaria hace prevalecer los cálculos de riesgos y beneficios financieros sobre el sentido de ubicación geográfica y estabilidad de la inversión; con predominio de la perspectiva del corto plazo sobre el largo; y donde las decisiones inmobiliarias se toman desde las jerarquías financieras y no desde las inmobiliarias (Van Loom 2017, p.225).

Esta fuente de recursos financieros, logra también que los bancos formen paquetes de hipotecas a largo plazo, y los conviertan en la base de la garantía de valores a corto plazo que ellos mismos emiten, y que venden a otras instituciones financieras que quieren invertir.

Este proceso contó con la ayuda de la creciente demanda de préstamos hipotecarios registrada en Europa durante la primera década del siglo XXI, que junto al escaso crecimiento de los depósitos despertó el interés por los mercados de capitales como fuente de financiación, así como el de las emisiones de bonos hipotecarios. Con todo ello las entidades financieras lograban diversificar las fuentes de financiación, asumiendo la reducción del volumen de depósitos, los altos costes de fuentes de financiación alternativas, y transfiriendo el riesgo a terceros; pero al precio de tener una reducida liquidez, y costes de financiación relativamente altos con respecto a la financiación de los depósitos (López Penabad 2005, p.43).

En el caso de nuestro país, puede observarse que el porcentaje de saldo que los títulos hipotecarios representan sobre el saldo total de crédito, pasó del 24,2% en 2004, al 60% en 2012, no bajando del 50% desde entonces, lo que da una idea de la importancia que tienen las operaciones de financiación de estos títulos sobre las operaciones crediticias concedidas por las entidades financieras en la actualidad.

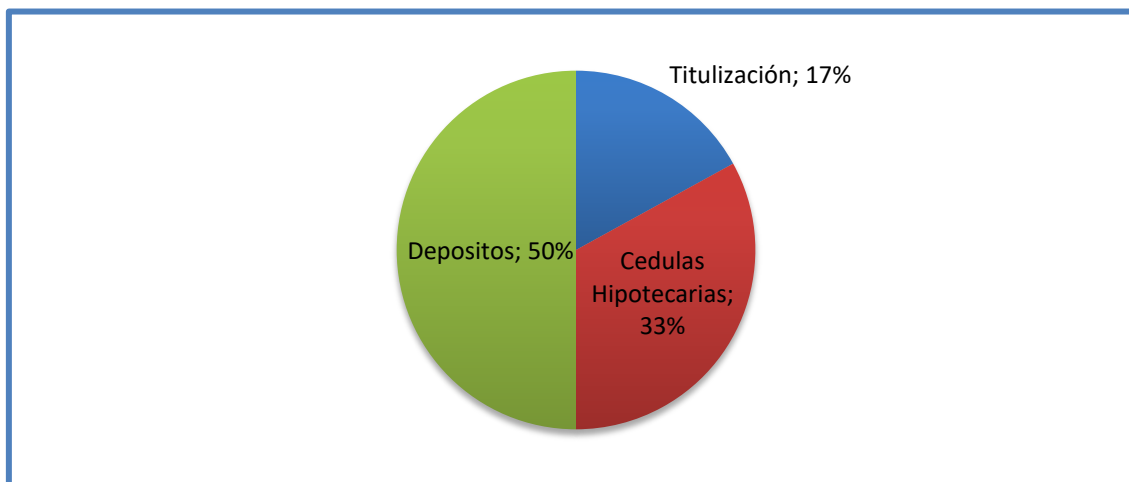
Gráfico III.26: Porcentaje del saldo de los Títulos Hipotecarios sobre el saldo total de crédito en España, 2004-2017.



Fuente: Asociación Hipotecaria Española 2018, elaboración propia.

Tanto es así, hoy, prácticamente la mitad de los recursos financieros que ofrecen los bancos a los créditos de sus clientes provienen de estos instrumentos. Así, en el año 2017 la composición de la financiación que obtienen las entidades financieras en España, proviene de los siguientes:

Gráfico III.27: Fuentes de financiación de las entidades financieras (Mix de financiación) en España en porcentaje en el año 2017.



Fuente: Asociación Hipotecaria Española 2018, elaboración propia.

Referente a la cuestión específica de la titulización, sus primeras emisiones en España se realizaron en 1993, un año después de aprobarse el marco jurídico específico para este tipo de operaciones. El objetivo que se marcaba el legislador al introducir este instrumento financiero era contribuir a abaratar la financiación para la adquisición de vivienda, favoreciendo una mejor movilización de los préstamos hipotecarios dentro del sistema financiero (Ley 19/1992).

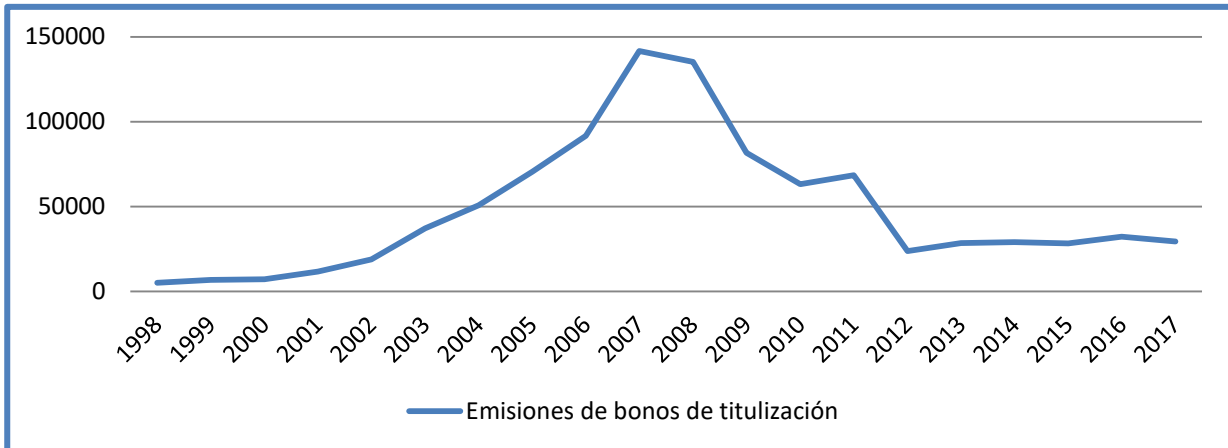
La cesión de los préstamos se hacía a través de la emisión de préstamos que cumplieren una serie de requisitos como: constar de hipoteca con rango de primera

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

sobre el pleno dominio, que el préstamo no superase el 80% del valor de tasación del inmueble o la obligación de tener suscrito un seguro de daños.

Entre 1993 y 1999 las emisiones de bonos de titulización pasaron de 241 a 6.770 millones de euros. Pero fue después de la caída de las bolsas como consecuencia de la depreciación de las empresas de las nuevas tecnologías a principios de los años 2000, cuando la titulización comenzó a experimentar un crecimiento apreciable impulsado por el auge de los negocios inmobiliarios.

Gráfico III.28: Emisiones de bonos de titulización en millones de euros, 1998-2016



Fuente: Comisión Nacional del Mercado de Valores, elaboración propia.

Las disposiciones brutas de crédito hipotecario entre los años 2000 y 2006 ascendieron a 1.166.000 millones de euros, mientras que el volumen agregado de bonos de titulización respaldados por préstamos hipotecarios, emitidos en ese mismo periodo, ascendió a 214.200 millones de euros, lo cual supone un 18% del mercado hipotecario español generado en esos años.

A partir de 2002, el despegue de la titulización de préstamos hipotecarios se vio impulsado por una nueva modificación legislativa que permitió aumentar la proporción de carteras hipotecarias que podían ser cedidas a los fondos de titulización, incluyendo todos aquellos préstamos que no reuniesen los requisitos establecidos para las participaciones hipotecarias (Rodríguez López, E. 2011, p. 50).

Con el inicio de la crisis financiera en 2007, la demanda de valores de titulización en los mercados desaparece. Sin embargo, la actividad emisora entre los años 2007 y 2013 se mantuvo debido, por un lado, a la puesta en marcha de iniciativas gubernamentales relacionadas con la provisión de liquidez al sistema financiero y, por otro lado, a la actividad del Banco Central Europeo a través de sus programas de adquisición temporal de activos de entidades privadas y de operaciones de crédito con garantía de activos (Rodríguez López, E., 2011, p. 59).

No obstante, a partir de 2009, las entidades financieras han optado por utilizar sus carteras hipotecarias para la emisión de cédulas, valores que les sirven también

para acceder a los mecanismos de obtención de liquidez del Banco Central Europeo y que, puntualmente, han encontrado un hueco en el mercado de inversores institucionales.

En España las entidades de crédito han sido las principales promotoras de titulaciones, mientras que entre los inversores privados, los inversores extranjeros fueron aumentando su participación desde el 14% de 1993 al torno del 50%, a mediados de la década de 2000, estando la demanda centrada en las series de bonos con las mejores calificaciones crediticias (Otero 2013, p. 515).

A continuación se pasa a detallar las principales figuras societarias que intervienen en la inversión colectiva de inmuebles.

6.3.1 Servicers

Son empresas de comercialización promovidas por las entidades financieras para gestionar los activos inmobiliarios que poseen, obteniendo ingresos por comisiones por volumen de activos gestionados y ventas realizadas. Controlan y venden las carteras inmobiliarias de las entidades financieras a las que pertenecen, siendo actualmente las mayores inmobiliarias del país, pero sin tomar la propiedad de los activos, que siguen estando en los balances de los bancos (CBRE 2016, p.5).

Algunos de ellos han diversificado sus fuentes de ingresos, dando servicio a más de un cliente, como por ejemplo la Sareb o fondos de inversión, servicios que se enmarcan en cuatro grandes áreas: gestión de adquisiciones, asset management (gestión de patrimonio), valoración y comercialización.

Estas sociedades han ido evolucionando con el tiempo hasta convertirse en empresas que gestionan sus activos inmobiliarios y los servicios financieros asociados a la comercialización de estos. Los bancos fundadores de estas sociedades, ceden el cobro de créditos y comercialización, manteniendo los activos inmobiliarios en sus balances.

Se pueden establecer dos tipos de estrategias establecidas por las entidades financieras respecto a su manera de gestionar este negocio:

- Venta de sus empresas de gestión de activos a fondos de inversión, obteniendo plusvalías a corto plazo. Esta estrategia es la seguida por Santander, Bankia, Unicaja (GIA) y Caixabank.
- Gestionarlas directamente siguiendo estrategias inmobiliarias a largo plazo. Esta es la seguida por Banco Sabadell y BBVA.

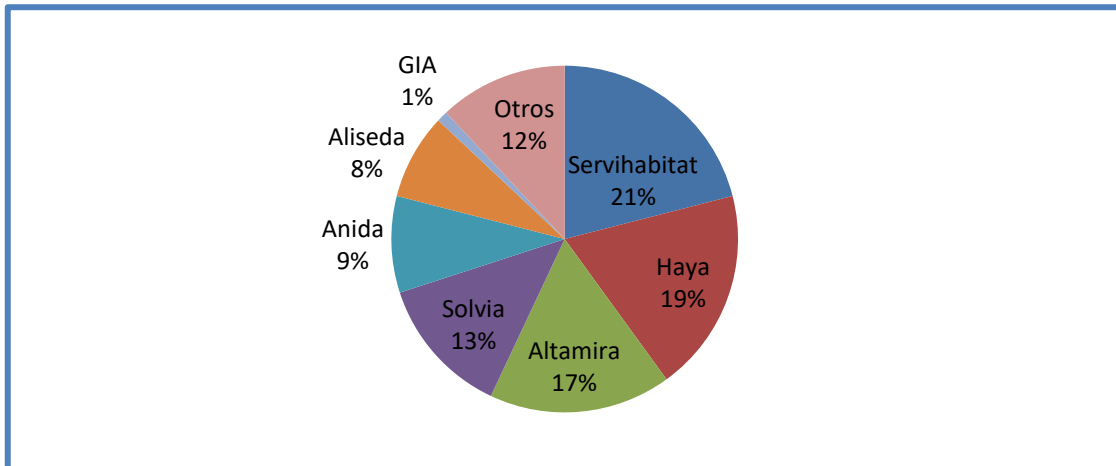
La participación de los fondos de inversión en este mercado les permite un mayor conocimiento de las carteras de cara a posibles adquisiciones, así como una gestión más eficiente de sus carteras. Asimismo, obtienen de estas empresas un equipo humano con conocimiento del mercado local que sería complicado y costoso

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

de crear por sí mismos, obteniendo además rentabilidad mediante la propia operación financiera (Solvía 2017, p. 35).

La nueva estructura de mercado presenta una mayor concentración de activos en manos de cuatro entidades, que en 2015 representaban el 70% del total de activos en el mercado.

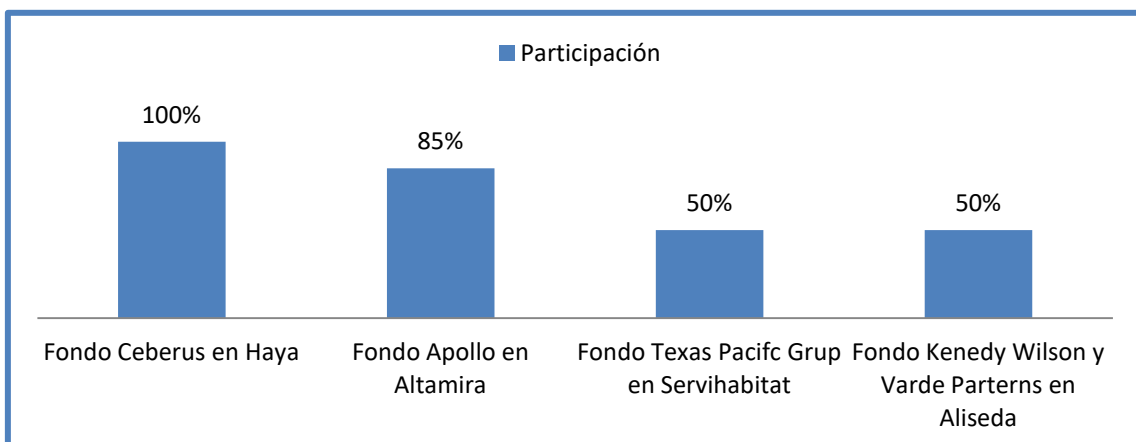
Gráfico III.29: Principales empresas Servicers en España en 2015, por volumen gestionado.



Fuente: Informe Solvia 2015, elaboración propia.

Las principales servicers españolas están participadas por fondos de inversión extranjeros como Servihabitat, con un 51% de su capital en manos del Fondo TPG y el resto por CaixaBank; o Altamira, creado por Banco Santander y con el 85% de su capital social en manos del Fondo de inversión norteamericano Apollo (CBRE 2016, p. 7).

Gráfico III.30: Porcentaje de participación de fondos de inversión extranjera en Servicers españoles en 2016.



Fuente: CBRE y Cinco Días, elaboración propia.

6.3.2 Fondos de Inversión Inmobiliaria

Un fondo de inversión es *“una institución de inversión colectiva (IIC) que tiene por objeto la captación de fondos, bienes o derechos del público para gestionarlos e invertirlos en activos, financieros o no, siempre que el rendimiento del inversor se establezca en función de los resultados colectivos obtenidos”*. (Edufinet)

Dentro de la tipología existente en los fondos de inversión, se pueden encontrar las Sociedades de inversión inmobiliaria (SII) y los Fondos de inversión inmobiliaria (FII).

Estos fondos invierten su patrimonio *“en inmuebles destinados a viviendas, oficinas, locales comerciales, residencias de estudiantes y/o residencias para la tercera edad, para explotarlos en régimen de alquiler, o en otras instituciones de inversión colectiva de carácter inmobiliario. El porcentaje mínimo de inversión en bienes inmuebles se sitúa en el 80%; el resto del activo puede estar invertido en los valores admitidos a cotización en bolsas de valores o en otros mercados o sistemas organizados de negociación”* (Edufinet), estando obligados a un régimen estricto y continuado de tasaciones de los inmuebles en propiedad.

Los fondos de inversión inmobiliarios son muy heterogéneos e ilíquidos. Esta iliquidez está relacionada con los problemas de valoración, que no se puede actualizar con frecuencia. Estos fondos inmobiliarios y los Real Estate Investment Trust (REIT) suponen una figura de captación de ahorro que invierte un porcentaje de su capital 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, teniendo una liquidez limitada para sus inversores (Inurrieta 2007, p. 33).

Dentro de los fondos de inversión inmobiliaria podemos encontrar la siguiente clasificación atendiendo a su política de inversión (Solvía 2015, p.8).

- Oportunistas. Invierten en mercados distressed (mercados con dificultades) de activos con precios reducidos, en ocasiones por debajo del valor de reposición, que suponen operaciones de mayor riesgo buscando una alta rentabilidad.
- Core. Institucionales, inmobiliarios y aseguradoras, con vocación de permanencia a largo plazo, aportando capacidad de gestión.
- Value-Added. Invierten sobre los activos para reposicionarlos y posteriormente los gestionan para maximizar su valor.

Desde 2014 el mercado de alquiler profesional está dominado por los fondos core y value-added, que además de capital aportan capacidad de gestión y conocimiento del sector inmobiliario. Los principales fondos de inversión en España en 2015 eran: Apollo, Cerberus, Deutsche Bank, Blackstone, Kennedy Wilson,

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

Centerbridge, Lone Star, Fortress, JP Morgan, Aiqon Capital, Goldman Sachs y TPG, donde se puede observar el protagonismo de los fondos de países anglosajones como Estados Unidos y Reino Unido (Solvía 2015, p. 10).

Estos fondos han decidido convertirse, asociándose con empresas locales, en promotores inmobiliarios para comercializar inmuebles en determinadas zonas que cuentan con demanda de segmentos de población de renta alta, tal y como sucede con la empresa Neinor Homes, participada por el fondo norteamericano Lone Star, y gestionadas por directivos nacionales (Sanz 2017, p. 2)

Los Fondos de Inversión Inmobiliaria generalmente están gestionados por las entidades financieras, aunque en estos momentos se encuentran en retroceso en beneficio de las Sociedades de Inversión Inmobiliaria como consecuencia de los efectos de la crisis inmobiliaria iniciada en 2007, que llevó a algunos de ellos a la suspensión de reembolsos y su disolución (Maside-Sanfiz 2015, p.149)

6.3.3 Sociedades de arrendamiento

El otro gran instrumento son las sociedades de arrendamiento. Estas sociedades patrimoniales tienen como actividad principal el arrendamiento de vivienda, contando con 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.

Son sociedades que tiene como actividad económica principal el arrendamiento de viviendas situadas en territorio español que hayan construido, promovido o adquirido. Sus contratos de arrendamiento de viviendas están sujetos a la Ley de Arrendamientos Urbanos, incorporando a las viviendas el mobiliario, los trasteros, las plazas de garaje accesorios de la finca por el mismo arrendador, excluidos los locales de negocio, siempre se arrienden conjuntamente con la vivienda.

El número de viviendas ofrecidas en arrendamiento por la entidad en cada período impositivo tiene que ser igual o superior a 8, debiendo permanecer arrendadas u ofrecidas en arrendamiento durante al menos 3 años.

Cuentan, además, con una bonificación del 85% de la parte de cuota íntegra que corresponda a las rentas derivadas del arrendamiento de viviendas (Artículo 48, de la Ley 27/2014 de 27 de noviembre del Impuesto sobre Sociedades).

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

- 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 (Inurrieta 2007, p. 34):

- Diversificación de la inversión: en tipología, compra y alquiler, situación geográfica, y riesgo de inversión.
- Búsqueda y estudio de las adquisiciones
- Mayor poder negociador de las adquisiciones que los particulares
- Mayor nivel de información sobre el mercado, en precios y volumen de alquiler.

6.3.4 Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión Inmobiliaria

Estas sociedades (Socimi) son instrumentos de inversión inmobiliaria cuyo objetivo es la adquisición, promoción y rehabilitación de activos urbanos para su arrendamiento, participaciones de otra Socimi o de otras Instituciones Colectivas de Inversión Inmobiliaria las cuales tengan la retribución de dividendos constituida de manera análoga a una Socimi. Tienen como obligación que un 80% de los ingresos provengan de arrendamientos de inmuebles, además de cotizar en el mercado regulado. A nivel internacional reciben el nombre de Real Estate Investment trust (REIT) (Ley 16/2012 de Novedades en el Régimen de las Socimi).

Desde el punto de vista fiscal tributan con un impuesto de sociedades reducido, teniendo la obligación de repartir un 80% de los beneficios vía dividendos, que también se encuentran exentos.

Este trato fiscal, hace que los poseedores de títulos de estas sociedades cuenten con perspectivas de beneficios económicos fiscales muy elevados. En el ejercicio tributario 2017, se ha contabilizado por la Agencia Tributaria unos beneficios fiscales originados por estas sociedades, de 260 millones de euros, lo que implica una elevada reducción de recaudación de impuestos (Estévez 2018, p. 2).

Estas sociedades permiten a sus inversores participes entregar su capital para financiar proyectos inmobiliarios con los que obtener dividendos provenientes de las rentas pagadas por los inquilinos de dichos inmuebles, logrando que pequeños inversores obtengan rendimientos de capital en sectores que necesitaban antes de su aparición, grandes recursos financieros y escasa capacidad de liquidez (Harris 1990, p. 326).

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

Esta capacidad de liquidez en activos tan ilíquidos como el inmobiliario, es uno de los principales atractivos para los inversores. Gracias a esta cualidad sus inversiones en Socimis pueden ser convertidas en dinero efectivo de forma similar a los títulos del mercado bursátil. Pero incluso, para los pequeños inversores, les ofrece la posibilidad de obtener una rentabilidad constante, gracias a unos arrendamientos que provienen de contratos estables y duraderos, con unas perspectivas de beneficio anual muy elevadas como consecuencia de la distribución obligatoria legal del mismo después de impuestos (Deloitte 2015).

Por parte de las sociedades propietarias de estas sociedades de inversión inmobiliaria, esta facultad les da acceso a liquidez mediante la venta de parte de sus participaciones en el mercado, lo que queda demostrado por el hecho de que las Socimis tienen en la práctica mayor y mejor acceso al crédito en comparación con otro tipo de sociedades inmobiliarias, que han ido desapareciendo del mercado (Roig Hernando 2015, p. 104).

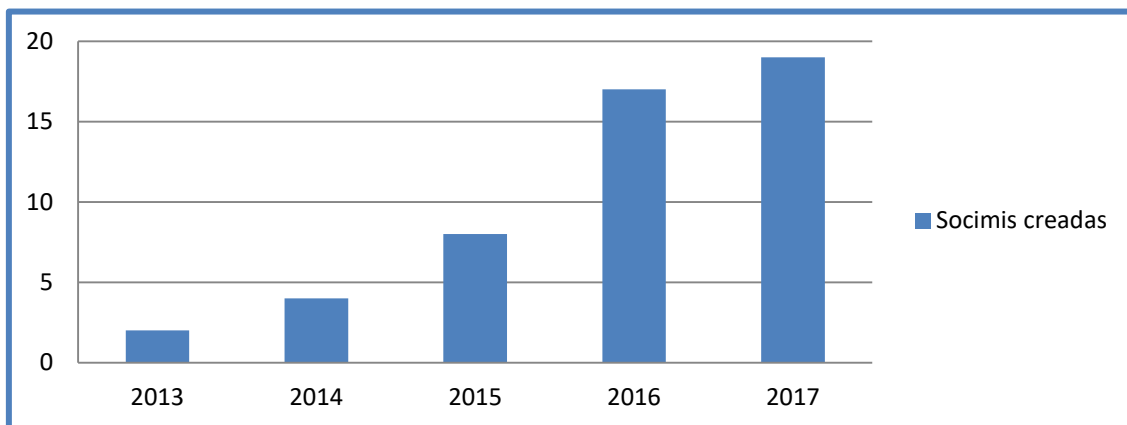
Existen tres tipos principales de Socimis:

1. **Equity REITS o patrimoniales:** Son los más comunes en la actualidad, invirtiendo en bienes inmuebles para alquiler, y obteniendo sus beneficios de las rentas de dicho alquiler. Este es el tipo de Sociedad de Inversión imperante en nuestro país.
2. **Mortgage REITS o Hipotecarios:** Invierten en la adquisición de carteras de hipotecas o de titulaciones financieras (cédulas hipotecarias o bonos), cuyo activo subyacente es una hipoteca. Sus rendimientos provienen de los intereses de estas hipotecas.
3. **Hybrid REITS:** Invierten en inmuebles y conceden préstamos hipotecarios.

Aunque creadas en el año 2009 con el pretendido objetivo de dinamizar el mercado inmobiliario español mediante la incorporación de nuevas fuentes de inversión financiera, su impulso definitivo tuvo que esperar hasta el año 2013, cuando se realizaron modificaciones legislativas al proyecto inicial (Roig Hernando 2015, p. 94).

Estas modificaciones impulsaron la creación de estas compañías, según adjuntamos en el gráfico siguiente:

Grafico III.31: Sociedades de Inversión Inmobiliario creadas desde 2013 en España.



Fuente: Eldiario.es, elaboración propia.

Las rebajas fiscales realizadas en la reforma de la legislación de estas sociedades de 2012, aumentaron la rentabilidad del sector para atraer flujos de inversiones hacia España, destinadas a la compra masiva de paquetes de vivienda propiedad del sector financiero español.

Además, esta reforma introduce la posibilidad de mantener en propiedad sus activos inmobiliarios un mínimo de tres años, frente a los siete de la legislación de 2009, facilitando su liquidez (Gil 2018, p. 3).

Estas sociedades son muy activas a la hora de crear movimientos de capital financiero en el sector inmobiliario, protagonizando compra-venta de activos, y realizando una labor profesionalizada de mantenimiento de los mismos y participando en otras empresas del sector, con el objetivo de que los edificios gestionados y sus instalaciones estén en un adecuado estado de mantenimiento, ampliando el parque de viviendas e inmuebles en alquiler de nuestra economía (Fernández Gimeno 2012, p. 308).

Su nacimiento en nuestro país coincidió con la explosión de la burbuja financiera e inmobiliaria de 2007, que afectó de manera significativa a las REITS existentes en el extranjero e impidió su desarrollo en nuestro país a corto plazo.

Su estrategia de inversión está destinada al mercado residencial en régimen de alquiler, teniendo como objetivo impulsar y profesionalizar su mercado en España, además de emplearse como instrumento de recepción de inversiones financieras con una visión de medio-largo plazo. Las Socimi en los últimos años ha realizado más del 40% de la inversión en el sector (CBRE 2017, p. 7), incluyendo oficinas, comercios, hoteles, inmuebles industriales y viviendas, que se adquieren en grandes volúmenes para lograr ser competitivos, y obtener sinergias y eficiencia.

En la práctica, se han convertido en elemento fundamental de la reestructuración del sistema financiero de España, al adquirir paquetes amplios de

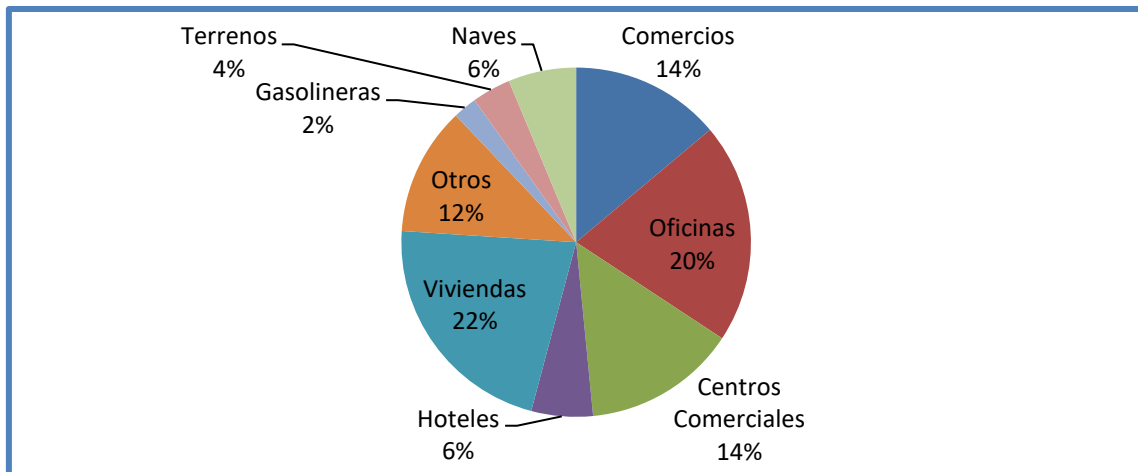
Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

viviendas de las entidades financieras, entidades financieras que a su vez participaran en las Socimi, atraídas por sus crecientes beneficios (Gil 2018, p. 3).

La mayoría de estas sociedades de inversión están cotizadas en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB), facilitado por sus favorables condiciones de acceso, mientras que las grandes sociedades lo hacen en el mercado continuo, incluso en el IBEX 35. En el caso de las primeras, el valor de las propiedades inmobiliarias de estas sociedades, ascendía en 2017 a 12.221 millones de euros, teniendo una participación de capital extranjero del 55% (Simón Ruiz 2017, p. 3).

Las Socimis que cotizan en el MAB, son las más activas en el mercado de vivienda de alquiler, atendiendo a su carácter de especialización, al contrario de las Socimis de mayor tamaño que cotizan en el mercado continuo, y que se centran en oficinas, locales y hoteles. A continuación se puede ver la tipología de Socimis en el MAB por el destino de su inversión:

Grafico III.32: Distribución porcentual de las Socimis que cotizan en el MAB por tipo de activo invertido en 2017.



Fuente: Cinco días, 2017, elaboración propia.

No obstante, las Socimis más representativas por patrimonio neto y resultados financieros son las que cotizan en el mercado continuo. A finales de 2017, había unas 20 Socimis cotizando en bolsa, teniendo una capitalización bursátil total de un entorno de 7.000 millones de euros, con unos activos totales entorno a 9.000 millones de euros. Estas empresas cuentan con participación de capital extranjero, que controla sociedades como Merlin, Colonial, Hispania, Axiare y LAR España.

Acudiendo a cifras de 2016, se destacarían las siguientes SOCIMIs que operan en nuestro país (Solvía 2015, p.9, y Eldiario.es 2017):

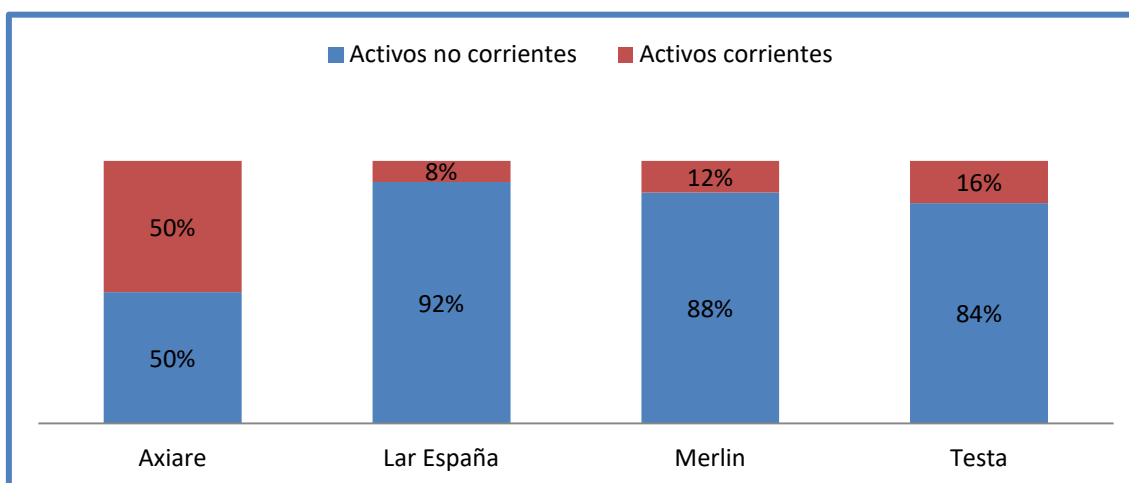
- Merlin Real Estate, cuyos principales activos son 880 oficinas y 5 edificios alquilados a la entidad financiera BBVA. Con una valoración por capitalización bursátil de 2.875 millones de euros.

- Axiare Real Estate Centrada con oficinas en Madrid y Barcelona. Valoración de 876 millones de euros.
- LAR España Real Estate, dedicado principalmente a los centros comerciales, oficinas y activos industriales, y una valoración de 498 millones de euros.
- Hispania activos inmobiliarios, dedicada al sector hotelero urbano, valorada en 1.220 millones de euros.
- Uro Property Holding, propietaria de 1.136 oficinas alquiladas a Banco Santander, con una valoración de 218 millones de euros.
- Zambal Spain, entre sus activos se encuentra inmuebles cuyos inquilinos son empresas como El Corte Inglés, el grupo automovilístico BMW, la empresa de telecomunicaciones Vodafone, las cadenas de alimentación Dia y Mercadona, el grupo de medios de comunicación Unidad Editorial e incluso el Estado, a través del Ministerio de Asuntos Exteriores. con una valoración de 564 millones de euros.

Estas sociedades tuvieron un beneficio conjunto de 2.385 millones de euros en 2017, un 69,8% más que en el mismo periodo del año anterior, con un crecimiento que dobla al IBEX (Estévez 2018).

Dada la naturaleza de sus inversiones, en los balances de estas sociedades, tienen más importancia los activos no corrientes, principalmente inmuebles. Tan sólo Axia Real Estate tiene casi el 50% de sus activos en circulantes como resultado de su política de invertir en activos líquidos una parte de su capital.

Grafico III.32: Distribución de Activos gestionados de las principales Socimis en 2015



Fuente: Deloitte S.L. 2015, elaboración propia. (Mendía)

Las Socimis suponen un tipo de sociedad atractiva para los inversores gracias a los beneficios fiscales señalados anteriormente, lo que hace que grandes fondos de inversión internacionales como por ejemplo Blackstone, adquieran inmuebles como

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

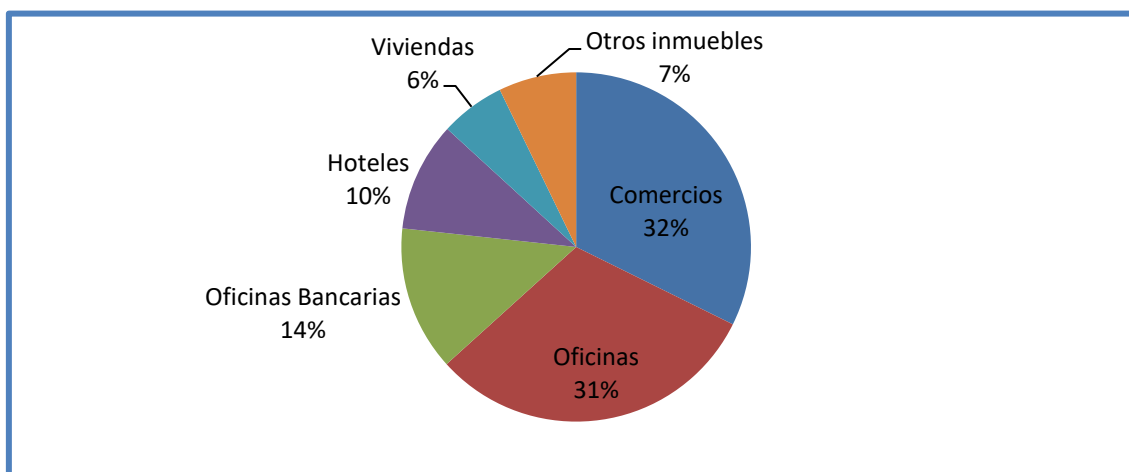
viviendas sociales del Ayuntamiento de Madrid o viviendas adjudicadas al antiguo Banco Popular, bajo la Socimi Fidere Patrimonio. Incluso la sociedad estatal Sareb planea crear en 2018 una de estas sociedades para gestionar parte de su cartera inmobiliaria, ubicados en comunidades autónomas como Madrid, Cataluña, Andalucía y la Comunidad Valenciana estrategia compartida por grandes inmobiliarias como Colonial (Garijo 2017).

Destinan su inversión a todo tipo de inmueble susceptible de ser alquilado como viviendas, centros comerciales, hoteles u oficinas; siendo por tanto determinante para su configuración no cual es el inmueble a adquirir sino su localización geográfica y la tipología de cada uno. Esta diversificación responde a una política deliberada de estas empresas que buscan compensar pérdidas y beneficios de cada uno de estos subsectores del mercado.

Además, adquieren inmuebles situados en el centro de las ciudades, por la mayor renta que generan, locales, oficinas y hoteles, consecuencia de la mayor actividad económica existentes en estos centros urbanos. En el caso del alquiler de oficinas, las Socimis arrienda edificios enteros o parte de estos, ofreciendo servicios de la gestión de espacios y mantenimiento.

En el siguiente gráfico se puede observar como estos principios acaba determinando la configuración de los activos inmobiliarios propiedad de estas sociedades que cotizan en el mercado continuo.

Gráfico III.36: Tipología de activos gestionados por las Socimis que cotizan en el mercado continuo en España en 2016.



Fuente: Comisión Nacional del Mercado de Valores 2016, elaboración propia.

Se puede observar como los activos gestionados se concentran en las actividades económicas que están mostrando un crecimiento importante, como el comercial en los centros de las ciudades que en última instancia se haya influido por la actividad turística, circunstancia más evidente en la adquisición de inmuebles hoteleros.

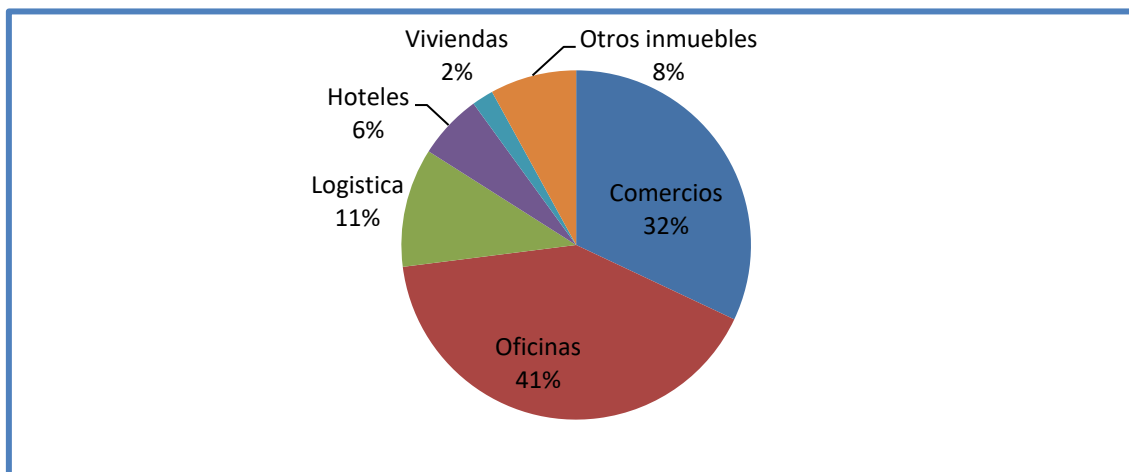
Estos últimos recogen las últimas tendencias del negocio hotelero, en el que las cadenas del sector deciden optar en forma creciente por gestionar los establecimientos sin tener la propiedad de los edificios, que llegaron a realizar en 2016 unas inversiones en torno a 2.125 millones de euros a esta finalidad, que supone un crecimiento de un 261,42% en los últimos tres años, destacando la sociedad norteamericana Blackstone, con compras por valor de 631 millones (Gil 2018, p. 3).

Como se ha comentado en el párrafo anterior, estas sociedades adquieren los hoteles para externalizar su gestión a cadenas o empresas especializadas, a cambio de rentas de arrendamiento, y con unas expectativas de revalorización del inmueble que supone la parte principal de su negocio. Lo mismo sucede con las viviendas, las oficinas, los hospitales o los centros comerciales (Gil 2018, p. 3).

Respecto al elevado peso que tienen las inversiones en locales destinados a sucursales bancarias, la explicación puede encontrarse en que entidades financieras como Banco Santander apostaron por vender su red de oficinas en 2007, cuando los valores inmobiliarios se encontraban en un momento álgido, logrando grandes plusvalías (Solvía 2016).

Si los analizamos desde el punto de vista de los ingresos generados por tipos de inmuebles, las oficinas y locales comerciales (retail), son los que más ingresos generan por sus rentas periódicas, especialmente en edificios emblemáticos y en ubicaciones céntricas y transitadas.

Gráfico III.37: Distribución de sectores donde invierten las Socimis que cotizan en el mercado continuo por rendimiento económico en 2015.



Fuente: Deloitte 2015, elaboración propia.

Finalmente queda por hablar de la inversión en vivienda, con un interés creciente por parte de estas sociedades, justificado en el crecimiento de la demanda y el precio de esta.

Uno de los principales riesgos que tiene el gran protagonismo que tienen las Socimis en el mercado inmobiliario mundial es la amenaza de un efecto contagio que

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

puede tener un descenso de algunos de los mercados donde estas sociedades invierten, respecto al resto de mercados.

Aunque existen evidencias de que la diversificación geográfica internacional produce beneficios a los inversores como consecuencia de la disminución de riesgos que conlleva invertir en varios mercados inmobiliarios a la vez (Fernández Gimeno 2012, p. 333), estos se encuentran matizados en periodos de crisis económica, como ocurrió en la crisis asiática de 1997, donde se produjo un fuerte contagio en la caída de cotización de las Reits internacionales (Bond 2006, p. 271)

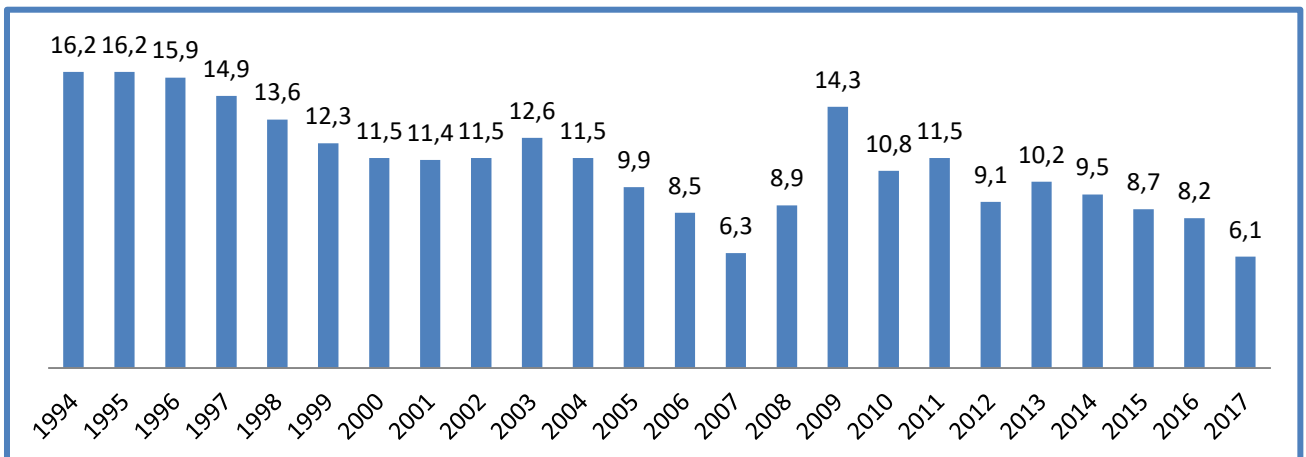
Por ello son mayores las evidencias de correlaciones entre los mercados de Reits de diversos estados como consecuencia de aumentos en las interacciones de las tasas de inflación nacional, con una mayor incertidumbre del mercado de acciones a nivel mundial o en periodos bajistas de estos y en los periodos de crisis económicas como la pasada de 2007 (Joyeux 2015, p. 2895).

7. Influencia del Sistema financiero sobre el mercado de la vivienda.

En último lugar, hacemos mención a las dificultades encontradas por las mesas de expertos para que los ciudadanos y ciudadanas, especialmente los jóvenes, puedan adquirir una vivienda en propiedad, cuestión que se relaciona necesariamente con el papel del sector financiero, en cuanto a que este es el prestatario de un bien de con un precio elevado que dificulta su adquisición al contado.

Además este factor tiene en consideración el poder adquisitivo del demandante de vivienda y su capacidad de ahorro. Observando la proporción que representa el ahorro anual de los hogares, respecto a su renta disponible en los últimos años, puede contemplarse como esta ha sufrido un constante retroceso desde el año 2013, hasta alcanzar su mínimo en 2017, consecuencia de un aumento del gasto en consumo de las familias en un 4,2% el último año, con niveles bajos de renta disponible desde hace años (Laborda 2018, p. 1).

Gráfico III.38: Ahorro anual de los hogares en relación a la renta disponible neta de 1994 a 2017.



Fuente: Barómetro Social e Instituto Nacional de Estadística, elaboración propia.

Esta situación de menor ahorro afecta especialmente a los jóvenes, que además cuentan con niveles de ingresos inferiores a otros tramos de edad, siendo estos el segmento de edad más proclive a necesitar una vivienda. Podemos observar como en los últimos años, las personas entre 16 y 29 años presentan los menores niveles de ingresos para cualquier ejercicio anual, lo que dificulta aún más sus posibilidades de ahorro.

Tabla III.20: Renta por persona y unidad de consumo por edad desde 2008 a 2017.

Edad	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
De 16 a 29 años	9.815	9.373	8.935	9.004	9.438	9.727	10.032	10.651	10.797	10.321
De 30 a 44 años	11.040	10.536	10.353	10.348	10.543	10.912	11.106	11.480	11.687	11.024
De 45 a 64 años	12.311	11.931	11.591	11.626	11.921	12.270	12.374	13.047	12.906	12.413
Más de 65 años	12.528	12.416	12.206	12.183	11.960	11.867	11.463	11.783	11.685	10.893

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, elaboración propia.

Estas dificultades obligan a acudir al sistema financiero como proveedor de recursos económicos, ofreciendo este distintos mecanismos para posibilitar su trasvase desde los agentes con capacidad de financiación hacia aquellos que tienen necesidad de financiación; además de tener otras funciones como sustentar los sistemas de pagos, la instrumentación de la política monetaria aplicada por la autoridad monetaria, que, a través de los tipos de interés y la gestión de la liquidez del sistema, condiciona la evolución del ahorro, el consumo y la inversión.

Este sector económico tiene una gran protagonismo en el sistema inmobiliario como consecuencia del elevado precio de un inmueble respecto a la renta y ahorros familiares previos; percibiendo a cambio del dinero prestado, el pago de unos intereses durante varios años hasta la cancelación del crédito, que se garantiza mediante un préstamo hipotecario sobre la vivienda y que se suele satisfacer mediante cuotas mensuales.

Para acceder a este préstamo se requiere un pago de una cantidad inicial como entrada, que no debiera ser inferior al 20% del valor de tasación de la vivienda, además de sufragar distintas comisiones y gastos (Edufinet, 2018).

Esos gastos adicionales no se financian por parte del banco y deben añadirse al 20% del importe de la vivienda como aportación propia del propietario, encareciendo la financiación de la misma: gastos bancarios (comisiones, seguros y la tasación del

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

inmueble); Impuesto de Actos Jurídicos Documentados; y gastos de Notaria y Registro. Por tanto toda persona que quiera adquirir una vivienda por la vía del préstamo hipotecario tiene que tener ahorrado una cantidad importante de dinero (Navarro Almón 2011, p. 46).

Pero si se realiza una comparación superficial de estos gastos respecto al alquiler, puede observarse que este también tiene otros desembolsos iniciales que deben de ser considerados a la hora de comparar el coste económico de un régimen de tenencia respecto a otro.

Así el alquiler cuenta con una fianza inicial que se corresponde con 1 o 3 meses de alquiler y además una primera mensualidad al firmarse el contrato de arrendamiento. Una primera mensualidad suele ser también el precio a pagar a la inmobiliaria que gestiona el contrato.

En cuanto a la comparación de pagos mensuales, el alquiler medio en España estaría en un entorno de 700 euros, al estar el precio medio en torno a 7,1 euros por metro cuadrado (Fotocasa, 2017), y considerando una vivienda con un tamaño medio de 100 metros cuadrados. Frente a este dato, la mensualidad media de un préstamo hipotecario en España estaría en 522,64 euros.

Esto lleva a concluir que el alquiler tiene menos gastos iniciales y menor necesidad de ahorros previos, pero las mensualidades de los préstamos hipotecarios en la actualidad son más bajos que estos, facilitados por un entorno de bajos tipos de interés que abarata los préstamos hipotecarios, ya que en 2008 con tipos de interés más altos la cuota mensual de estos préstamos era de 829,54 euros (Díaz Guijarro 2017, p. 3).

7.1 La accesibilidad a la financiación hipotecaria y los criterios de solvencia

Justificado por el objetivo de la búsqueda de solvencia, el acceso al mercado de crédito hipotecario a los hogares ha estado tradicionalmente restringido a aquellos demandantes cuyas características económicas, ingresos y estabilidad laboral, les permitían superar los requisitos exigidos por las entidades financieras; lo que lo acaba convirtiendo el acceso a la financiación en un factor principal que determina la demanda de vivienda, demanda en la que influye también la población (formación de hogares, condiciones familiares, etc.) y el nivel de renta disponible.

En general el comprador de una vivienda concede más importancia a la cuota mensual a pagar por el préstamo que el total de su deuda. En ciertos casos, alargando los plazos, las cuotas mensuales serán muy pesadas pero manejables, aunque a mayor número de cuotas, mayores intereses a pagar. Este principio se da también en el caso de los inversores en vivienda como negocio de alquiler, donde las condiciones de financiación son también relevantes para evaluar la viabilidad económico-financiera de la operación de inversión.

En la cuota mensual de las hipotecas inciden tres factores interrelacionados que condicionan el importe de la misma: el precio de la vivienda, el tipo de interés y el tiempo de duración de la hipoteca.

La cuota mensual del préstamo hipotecario sirve para medir la accesibilidad en términos financieros, siendo esta la capacidad que tienen los individuos para hacer frente a un alquiler o al pago de la compra periódico de una vivienda. Esta accesibilidad se denomina “esfuerzo”, y es el porcentaje de la renta disponible anual de una familia respecto al importe anual de la compra de una vivienda. Este nivel de esfuerzo no debe superar entre el 30 y el 35% de la renta total que percibe la familia, dado que un porcentaje superior puede comprometer otros gastos familiares e incluso producir la falta de pago en las cuotas mensuales del préstamo (Nasarre Aznar 2017, p. 50).

Esta renta mensual disponible neta está formada por todas las rentas que perciben los individuos: del trabajo u otras profesiones liberales, a la que se añaden otras rentas que también pueden percibir (de los ahorros, inversiones, herencias, premios, etc.), deduciéndose los impuestos que gravan a las familias (IRPF, y otros) y la seguridad social a cargo del empleado (García Moreno 2012, p.326).

Desde mediados de los años 90 y hasta el año 2005, la evolución decreciente de los tipos de interés, junto a una creciente tasa de empleo y un alargamiento de los plazos en los préstamos hipotecarios concedidos por parte de las entidades financieras, provocaron una aceleración de la demanda de viviendas, resultando un nivel de esfuerzo en torno al 30%. En el gráfico III.42 se puede ver la evolución anual de estos factores.

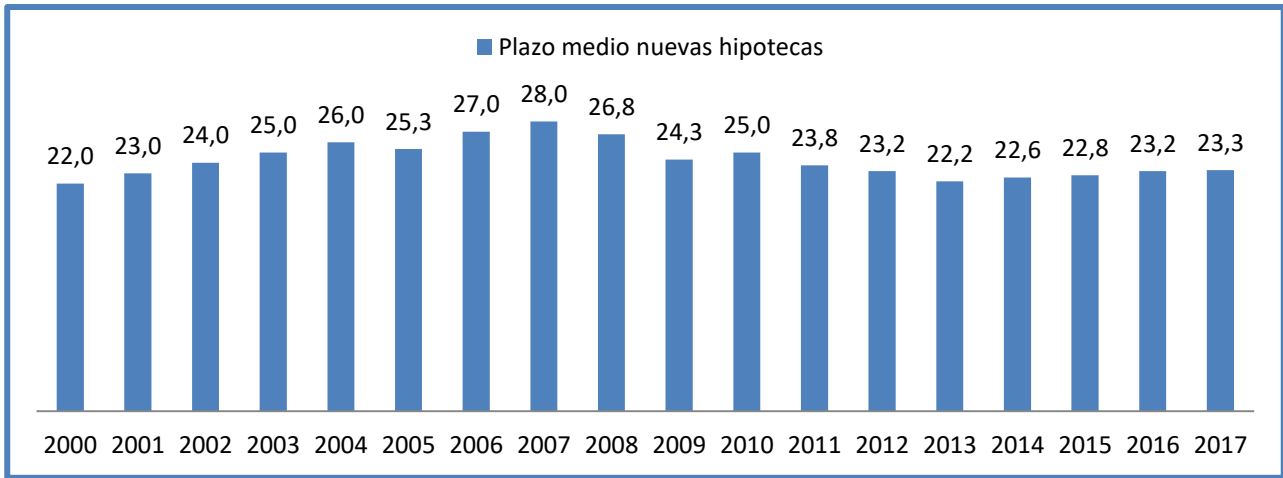
Pero en la actualidad la existencia de una gran cantidad de empleo precario, de escasa remuneración y estabilidad, hace que familias y jóvenes tengan complicado adquirir una vivienda en propiedad acudiendo a la financiación de una entidad financiera. Esta situación hace que estas personas dirijan sus miras hacia el alquiler como régimen de tenencia capaz de proporcionarles mayor flexibilidad ante dificultades futuras, y donde además pueden asumir las consecuencias de una mayor movilidad geográfica y una menor estabilidad (Echaves 2016, p. 137).

7.1.1. El plazo medio de los préstamos hipotecarios.

El plazo medio de las nuevas hipotecas concedidas crece hasta 2007, produciéndose una progresiva disminución del mismo hasta 2014, en la que el plazo obtenido se asemeja al que había en el año 2000. Esta evolución coincide con la disminución del precio de las viviendas, factor que determina el importe final del préstamo hipotecario, que al disminuir permite que el número de años sea menor para una misma cuota mensual a pagar, aunque a partir de 2015 vuelve a cambiar la tendencia.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

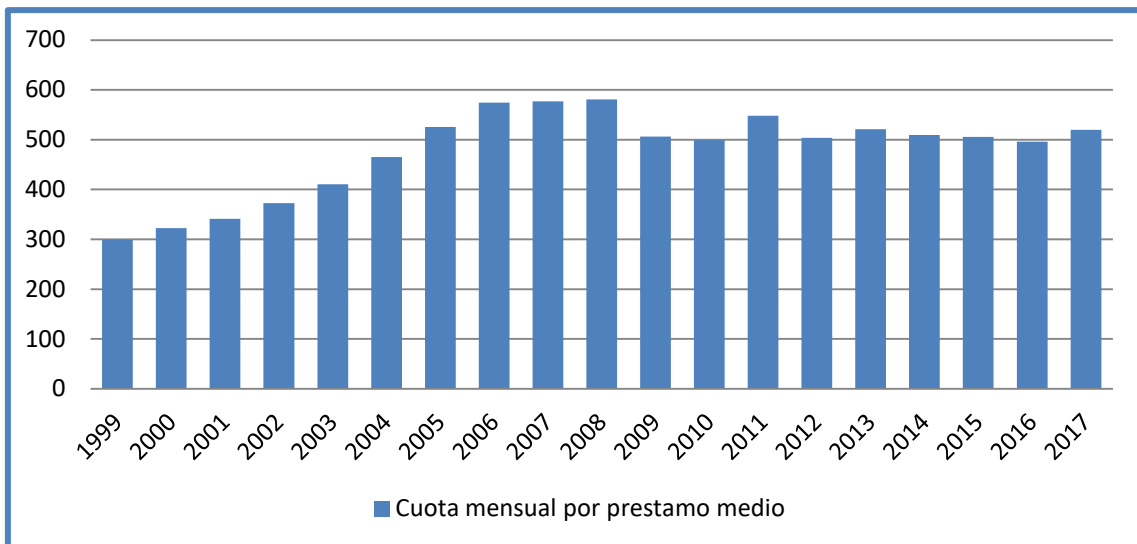
Gráfico III.39: Plazo medio de las hipotecas concedidas, 2000-2017



Fuente: Colegio de Registradores de la Propiedad de España, elaboración propia.

Pero a pesar de la prolongación de plazos producido en los préstamos hipotecarios, el precio de la vivienda ha aumentado tanto hasta 2007, que la cuota aumentó también, lo que supuso un aumento del 265,2% en la cuota hipotecaria mensual de 1995 a 2007, en unos años en los que los salarios reales han estado prácticamente estancados, a partir de 2011 empezó a bajar la cuota en la misma dirección que los tipos de interés, y como consecuencia de una menor actividad crediticia, circunstancia que se torna en dirección opuesta a partir de 2016 (Garzón 2011, p. 12).

Gráfico III.40: Cuota mensual en euros por hipoteca media, 1999-2017



Fuente: Asociación Hipotecaria Española, elaboración propia.

7.1.2 El tipo de interés.

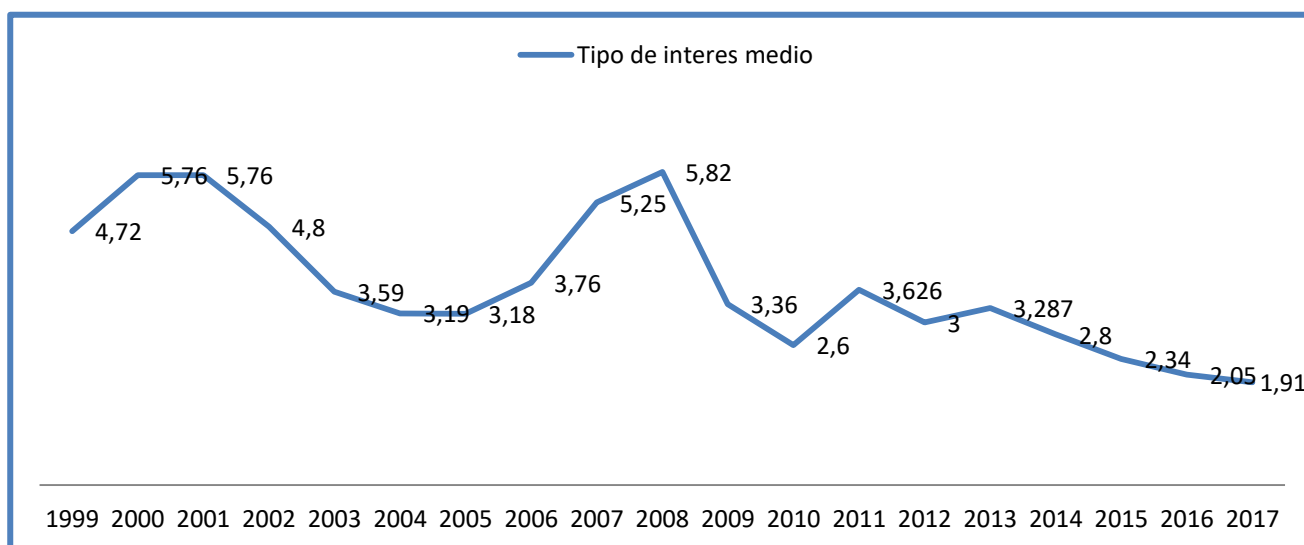
Otro factor que afecta a la cuota a pagar es el tipo de interés cobrado por las entidades financieras a sus clientes, que fue decreciente hasta 2008, y que se encuentran estructurados como un diferencial que se añade al Euribor, índice de referencia, a un año, seis meses o incluso trimestral.

Esta tendencia a disminuir los diferenciales sobre el Euribor, se rompe a partir de ese año, ya que debido a las restricciones de liquidez que empiezan a producirse, el sector traslada a los clientes la subida del coste de financiación con diferenciales superiores al 1,25%.

Se puede observar en el gráfico III.41 como en los momentos de gran liquidez interbancaria, el Euribor disminuye, lo que se traduce en una bajada de los préstamos hipotecarios que se encuentran referenciados al mismo, que acaba trasladándose a la economía en forma de menores cuotas a pagar por familiar y empresas. Otro factor que influye en este índice son las variaciones en los tipos de interés oficiales establecidos por el Banco Central Europeo, la subida producida en 2007 y 2008 de este tipo acabo produciendo una subida en los tipos de interés de los productos hipotecarios, mientras que las bajadas sucesivas a partir de ese año han tenido el efecto contrario.

A pesar del encarecimiento de los diferenciales que aplican a las nuevas hipotecas las entidades financieras, la disminución del tipo de interés efectivo, que pagan en estos últimos años los hogares en sus préstamos hipotecarios, se debe a la drástica reducción del Euribor que actualmente está casi a cero.

Gráfico III.41: Tipo de interés medio en préstamos hipotecarios, 1999-2017



Fuente: Banco de España y Colegio de Registradores de España, elaboración propia.

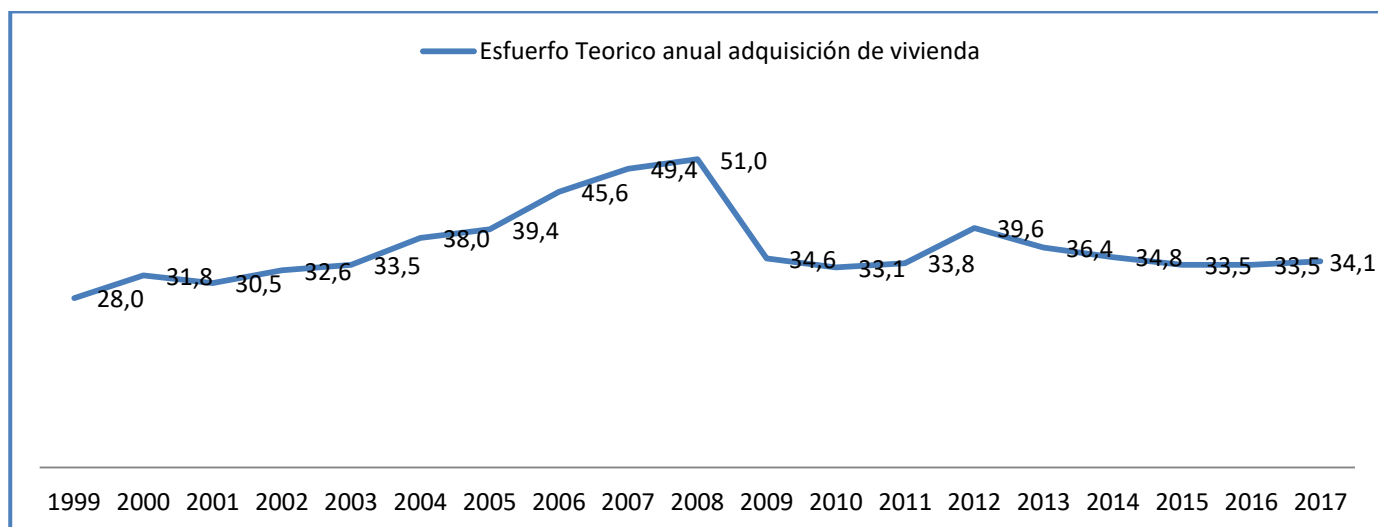
Así, estos dos factores determinantes del nivel de esfuerzo para la compra de la vivienda, plazo e interés, experimentaron un crecimiento a lo largo de los años 2006 a

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

2008, debido al aumento de los precios de la vivienda consecuencia de su fuerte demanda. La evolución negativa del empleo, del crecimiento económico, y las nuevas condiciones crediticias que demandaban más solvencia, produciendo una contracción de dicha demanda en esos años.

El posterior ajuste en los precios de la vivienda, junto con tipos de interés bajos, unido a las decisiones de inversión en condiciones favorables, de aquellos que disponen de ahorro suficiente o empleos estables, ha supuesto una mejora en el nivel de esfuerzo para los años siguientes. Actualmente, en el año 2017, las familias españolas destinaron el 34,8% de sus ingresos brutos anuales a la compra de su vivienda, que ha empezado a aumentar desde 2016.

Gráfico III.42: Esfuerzo Teórico anual bruto de las familias para adquirir una vivienda en porcentaje, 1999-2017.

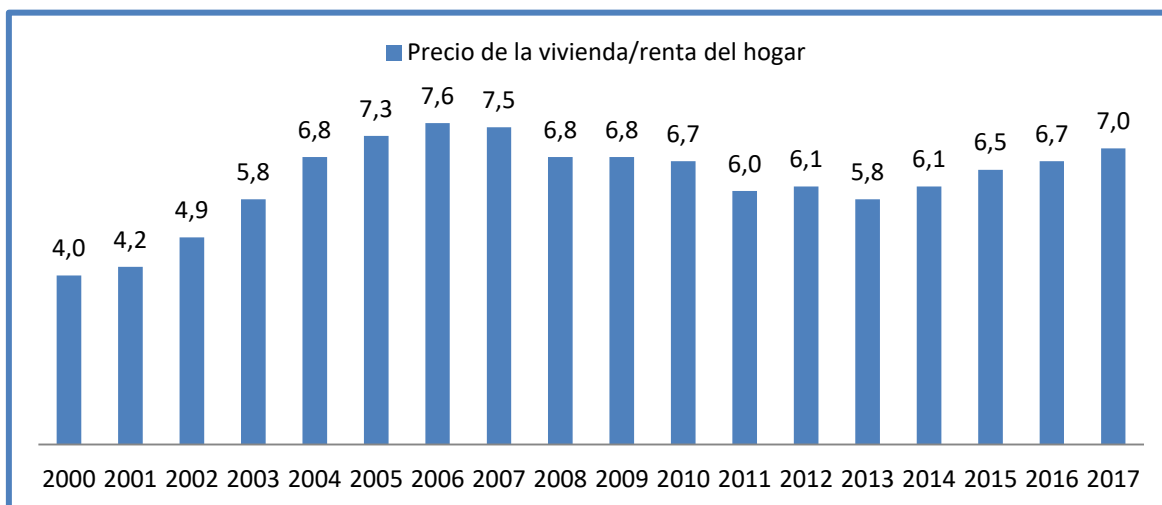


Fuente: Asociación Hipotecaria Española y Banco de España, elaboración propia.

Otra manera de evaluar la accesibilidad, es mediante la proporción que el precio de la vivienda supone sobre la renta del hogar que la adquiere. Se puede observar como las cifras varía desde 4 veces la renta del hogar en el año 2000 hasta los 7,7 del año 2006, hasta situarse en 2017 en el 7,0, en un ajuste que se ha ido produciendo desde 2007, a pesar de los estancamientos producidos en las rentas del hogar en estos años.

Por otro lado la accesibilidad a la compra de viviendas ha empeorado desde el año 2013. En concreto, la medida de esfuerzo, equivalente al precio medio de la vivienda en relación a la renta bruta disponible de los hogares, ha pasado de 5,8 años en 2013 a 7,2 años en el primer trimestre de 2018, circunstancia que provoca una mayor demanda de vivienda en alquiler, y cuya explicación estaría en unos salarios estancados (Laborda 2018, p. 2).

Gráfico III.43: Precio de la vivienda sobre la renta bruta disponible del hogar, 2000-2107



Fuente: Banco de España, elaboración propia.

7.2 El sistema financiero y su contribución al crecimiento del sector inmobiliario.

Las instituciones financieras ocupan un lugar clave para el desarrollo de los mercados inmobiliarios, ya que en actividad constructora e inmobiliaria necesita mucho capital, y además comercializa la vivienda con una perspectiva a largo plazo, mientras que los demandantes de vivienda no pueden abordar con sus ahorros acumulados en el tiempo la compra de la misma (Idoate 2009, p.71).

Pero además la existencia de tipos de interés de mercado muy bajo en la última década, les ha permitido obtener una financiación externa que les hace crecer asumiendo un gasto financiero reducido (Bernardos 2009, p.29).

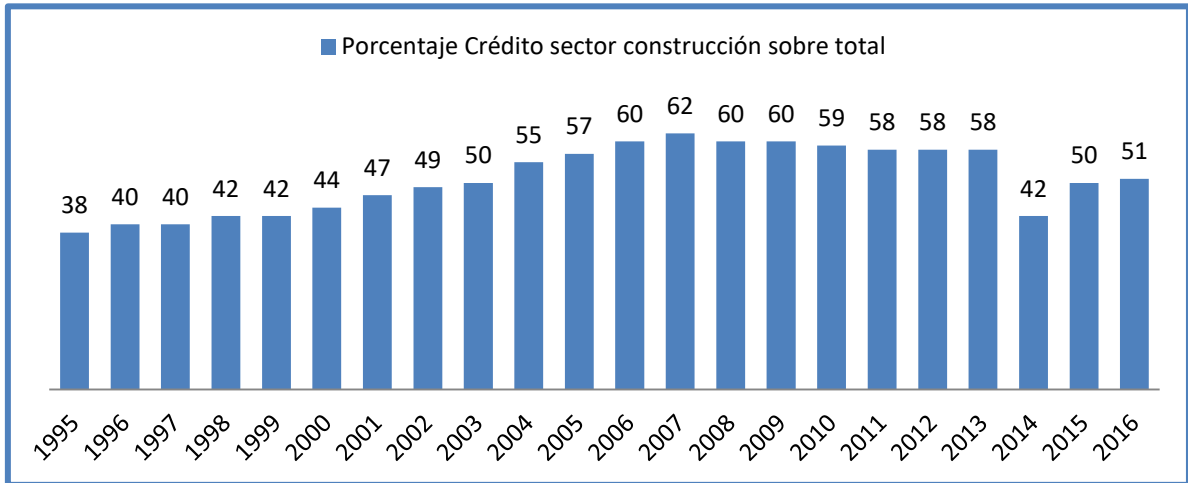
Estas condiciones de financiación han sido determinantes para una elevación importante del precio de la vivienda, con las consiguientes alzas en los beneficios de los agentes promotores. Ello se explica por el hecho de que en el mercado de la vivienda el precio del producto no viene determinado por la interrelación entre la oferta y la demanda, o por una disposición a pagar un precio en función de la calidad del producto, hábitos de consumo, etcétera, sino que se establece a partir de la “capacidad límite de pago” de la demanda, que representa la capacidad adquisitiva de la población (Fernández Tabales 2013, p.10).

De hecho, esta orientación de las entidades financieras españolas hacia el préstamo a la promoción inmobiliaria, ha colocado a algunas de ellas en difícil posición tras el colapso del sector en 2008. En los ejemplos más extremos en encontraban entidades como la Caja de Ahorros de Castilla-La Mancha, Bankia, Banco Popular o CaixaCataluña, en los que se produjo una intervención del Banco de España, y que ha obligado a que otras entidades emprendan rápidos procesos de fusión o absorción para evitar acompañarlos, debido al elevado peso que en sus balances de inversión crediticia han tenido los préstamos a promotor, que son los que han presentado mayor tasa de morosidad.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

Respecto a la importancia relativa que tiene la financiación del sector económico constructor y promotor inmobiliario respecto al total de actividades productivas, en los últimos veinte años se puede ver dos fases diferenciadas, por un lado un crecimiento constante desde 1994 hasta 2007, en el que la financiación de las actividades productivas representaba aproximadamente el 62% del crédito, y por otro una caída desde ese año hasta el 2014, con un crecimiento desde ese momento.

Gráfico III.44: Porcentaje del importe de crédito dedicado al sector de la construcción sobre el total de 1994 a 2016.

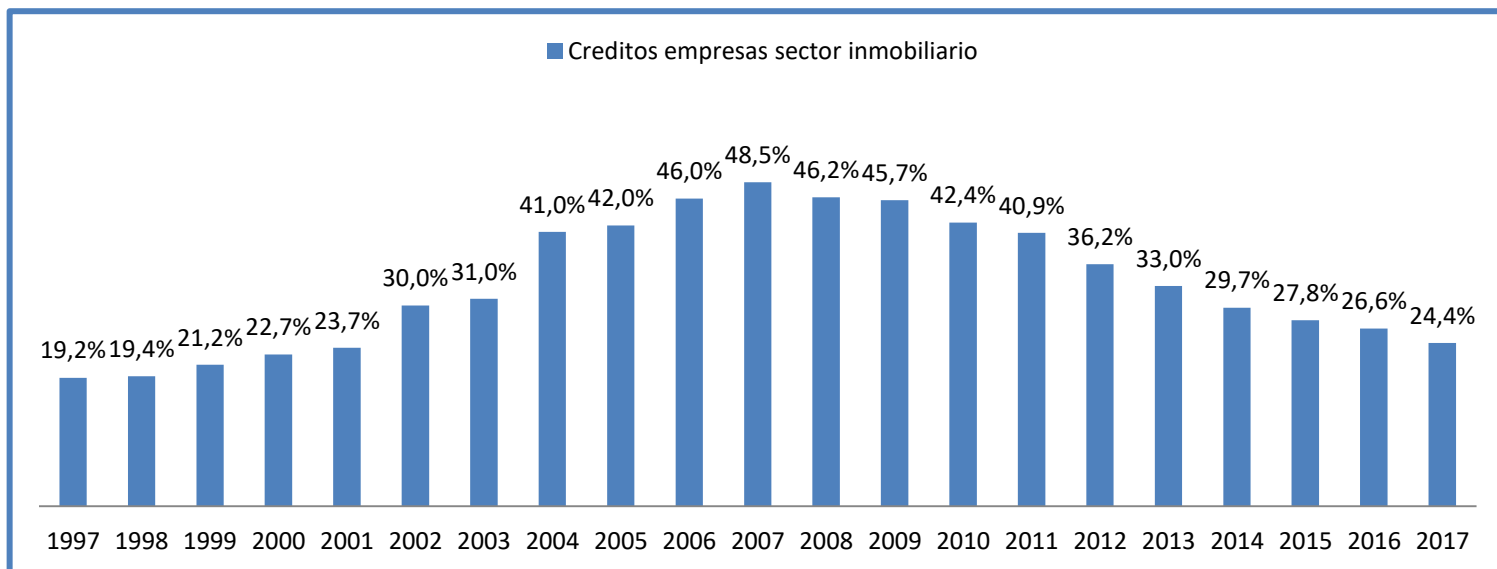


Fuente Banco de España, elaboración propia.

La financiación de las actividades productivas puede desglosarse, a su vez, por sectores productivos. El gráfico III.45 muestra el peso de la financiación a la construcción y las actividades inmobiliarias sobre el total del crédito a actividades productivas

Entre el 40 y el 60% del crédito concedido al sector privado ha sido para sector inmobiliario hasta el año 2007, y de éste el crédito a los promotores ha absorbido casi una tercera parte del total para el sector, mientras que el total del crédito concedido al sector supera al PIB (Iglesias 2008, p.50). A partir de 2007, el préstamo concedido al sector va disminuyendo, lo que hace que los saldos de créditos existentes en el sector financiero vayan disminuyendo como consecuencia de las amortizaciones anuales del crédito vivo.

Gráfico III.45: Porcentaje de créditos a empresas del sector inmobiliario sobre el total de sectores económicos, de 2002 a 2017.



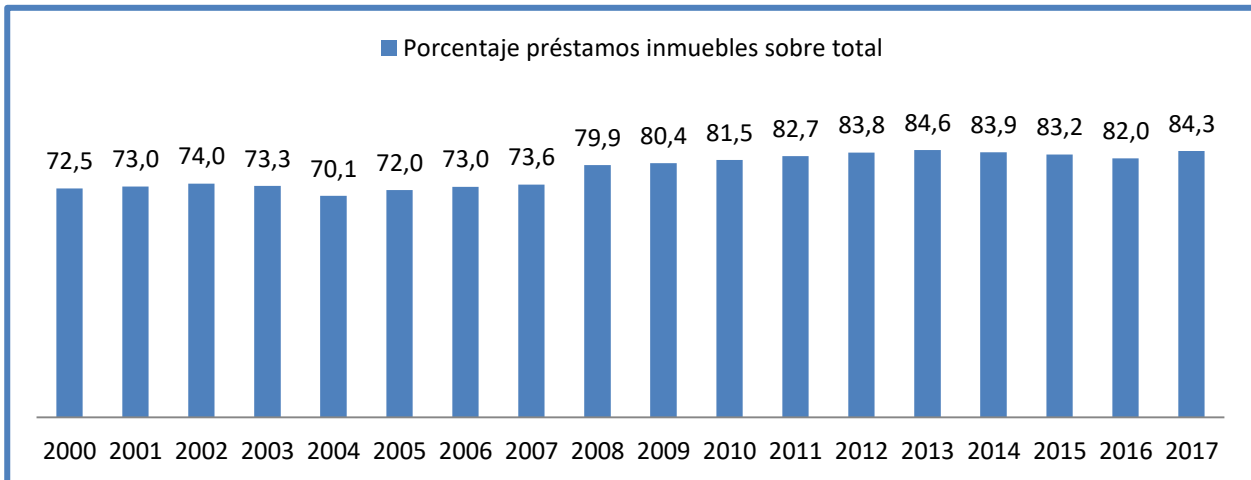
Fuente: Banco de España, elaboración propia.

Por el lado de la financiación a las familias, desde el año 1996 a la actualidad, se ha producido un fuerte aumento de los préstamos hipotecarios a estas, aunque con altibajos producidos por la crisis económica que empezó en 2007, consecuencia de ser el endeudamiento casi la única manera que tenían las familias de acceder a la vivienda.

Además, el peso del crédito para la adquisición y rehabilitación de viviendas ha aumentado respecto al conjunto de las otras financiaciones a hogares, hasta alcanzar más del 80% actual, debido a la disminución de la concesión de préstamos personales, más que a una excesiva concesión de préstamos hipotecarios. En 2017 un 84,3% de estos créditos tienen como finalidad la adquisición de vivienda y contienen una garantía hipotecaria, así la mayor parte del endeudamiento de los hogares se dedicó a la compra de vivienda, de manera que el peso de esta modalidad de crédito pasó de suponer el 56% de los pasivos del sector en 1995 a ese 84,3% en 2017. Los préstamos destinados al consumo y otros fines avanzaron a un menor ritmo, pero su expansión fue también notable (11% de crecimiento medio anual).

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

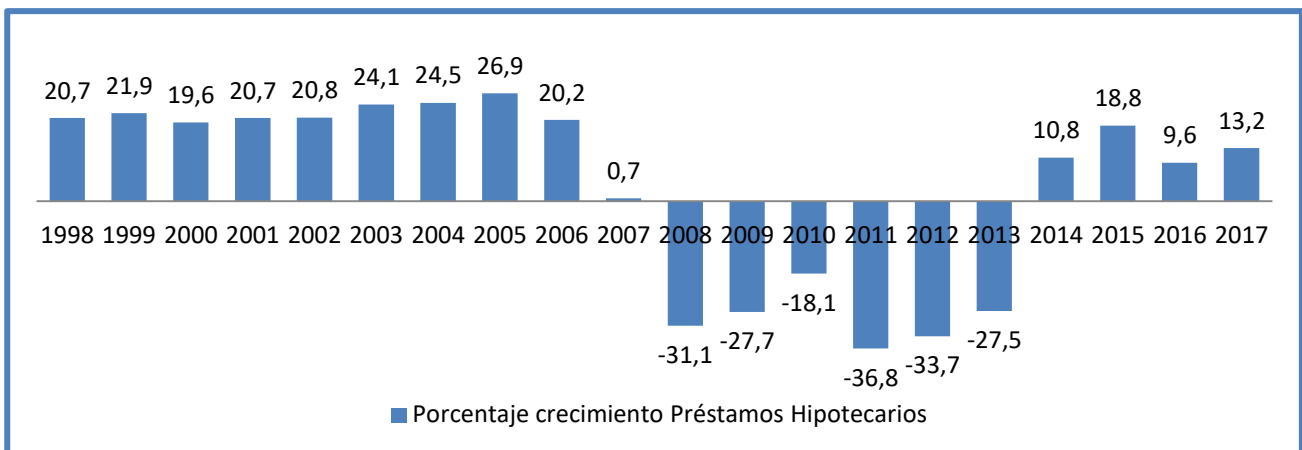
Gráfico III.46: Préstamos concedidos a familias para adquisición y rehabilitación de viviendas sobre el total de préstamos concedidos a hogares en porcentaje de 2000 a 2017



Fuente: Banco de España y Asociación Hipotecaria Española, elaboración propia.

Por tanto, el protagonismo principal de la política crediticia de las últimas décadas, incluyendo los últimos años, incluyendo 2017, se encuentra en los préstamos hipotecarios, destinados mayoritariamente a la adquisición de viviendas, que con la excepción del periodo 2008-2013, han ido aumentando ejercicio tras ejercicio.

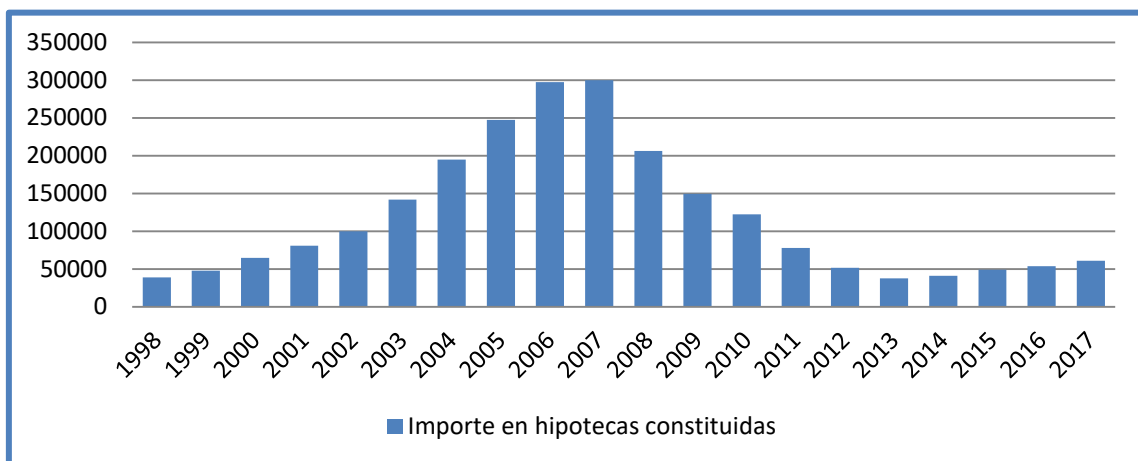
Gráfico III.47: Evolución crecimiento anual concesión del crédito hipotecario en España en porcentaje, 1998-2017.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, elaboración propia.

Se puede observar como el mercado alcanza su momento culminante en 2006 y 2007, época donde se dan las mayores innovaciones en los préstamos hipotecarios ofertados por las entidades financieras. En estos años, asistimos a un doble movimiento en el que por un lado, los precios de las viviendas han aumentado, lo que dificulta su compra, pero por el otro, las instituciones financieras, han seguido una política de créditos fáciles que han facilitado esa compra.

Gráfico III.48: Importe de préstamos hipotecarios concedidos en millones de euros, 1998-2017.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, elaboración propia.

7.3 El Incremento de liquidez en los mercados, tendencias presentes.

La liquidez del mercado financiero internacional durante las dos últimas décadas ha sido extraordinariamente importante. Se puede encontrar la génesis de esta abundancia de recursos, en la crisis económica de los setenta donde los capitales productivos disminuyeron sustancialmente sus beneficios y los grandes capitales empezaron a orientar la búsqueda de rentabilidad hacia los mercados financieros. Este capital financiero, con el apoyo de las nuevas tecnologías, ha generado innovaciones financieras para invertir con beneficio, siendo uno de ellos el vinculado con el mercado inmobiliario (Stiglitz 2010, p. 33).

Una de estas innovaciones ha sido la titularización hipotecaria, que ha creado un nuevo instrumento alternativo a las formas tradicionales de financiación de los prestamistas con fondos basados en depósitos.

Esta titularización hipotecaria formaba parte de un proceso de desregulación de los mercados hipotecarios, que originó una enorme expansión del crédito, gracias a que estos títulos se negociaban en mercados financieros internacionales con mucha liquidez, en un contexto de descenso de los tipos de interés.

Este mecanismo de titularización permite movilizar carteras de créditos relativamente ilíquidos a través de la creación, emisión y colocación en el mercado de capitales de títulos de valores, respaldados por un conjunto de activos. De esta manera se estimula la demanda de créditos y presiona a la alza los precios de la vivienda.

Otro elemento estructural que ha facilitado la llegada de capitales financieros a la economía, sería la transformación del sistema de bancos centrales y de los regímenes monetarios en herramientas con objetivos de un entorno de crecimiento económico estable y una reducida inflación, que permitía reducir el riesgo de inflación en los créditos a largo plazo.

Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

Pero además la transferencia de ahorro desde Asia y, en particular, la inversión china en activos de Estados Unidos en busca de inversiones rentables, también fortaleció este proceso de liquidez en el sistema, posibilitando la permanencia de bajos tipos de interés. Esta confluencia de exceso de liquidez, bajos tipos de interés y el exceso de confianza de los inversores tuvieron como consecuencia una reducción significativa de las primas de riesgo (García Montalvo 2009, p.68).

Esta acumulación de liquidez en el mercado se vio favorecida por un largo período de estabilidad económica y de fuerte innovación financiera desarrollada en el mismo (Álvarez 2009, p.3). La economía global durante ese periodo, registró un ciclo de crecimiento en un entorno de expectativas de precios equilibrados. Gracias a unas políticas monetarias que fijaron la inflación como principal objetivo y al fuerte incremento de la globalización, la economía mundial experimentó un proceso de desinflación muy acusado durante las últimas décadas.

Con la entrada en vigor de la segunda fase de la Unión Económica y Monetaria en 1994 y, muy especialmente, con la adopción del euro como moneda oficial en 1999 se produjo un incremento de la demanda interna en España. Gracias a unos bajos tipos de interés y la ausencia de riesgo de tipo de cambio dentro de la zona euro se aceleró la demanda de vivienda y de bienes de consumo duraderos.

Esta dinámica se acrecienta durante el periodo 2002-2008 por la aplicación de una política monetaria expansiva que acelera una burbuja inmobiliaria apoyada por un proceso de endeudamiento generalizado, (Koo 2012, p. 158).

Pero a partir de 2008 cae el precio de la vivienda, y el sector privado presenta problemas de solvencia, especialmente la banca española. Estos sectores entran en recesión económica, que en un contexto de los elevados niveles de endeudamiento, hacen que las familias disminuyan el consumo y recuperen ahorro, y las empresas no financieras no inviertan. (Laborda 2013, p. 23).

Tras el año 2008, la banca española se encontró con una enorme deuda contraída con los mercados de capitales en los años anteriores de expansión del crédito hipotecario, con inconvenientes para renovarla, lo que les obligó a recortar el crédito concedido para nuevas operaciones hipotecarias a favor de sus clientes, disminuyendo su importe concedido hasta el año 2014, cuando empieza un cambio de tendencia que se mantiene en 2018 (Leal Maldonado 2017, p. 32).

En el año 2008, los bancos contaban con menores plazos para pagar sus deudas, respecto a los plazos de los préstamos concedidos a sus clientes, elevando el riesgo de crédito y de liquidez de las entidades, lo que justificaba la escasa concesión de nuevo crédito hipotecario, intentando además recuperar sus créditos vivos. El retraso producido en el ajuste del sector, supuso una amplia crisis en las entidades financieras que derivó en cambios normativos, que no llegaron a normalizar su situación hasta 2015 (Rodríguez López 2017. p. 3).

Estos cambios normativos pretendían crear un sistema financiero más estable y eficiente, menos apalancado y con requisitos de capital y liquidez suficientes para afrontar periodos de inestabilidad. Entre sus medidas se encontrarían algunas de carácter prudencial referidas a la concesión de los préstamos hipotecarios, entre los que destaca la separación institucional de las sociedades de tasación respecto a las entidades financieras y que el préstamo en ningún caso supere el 80% del importe de la venta (Rodríguez Sánchez 2016, p.3).

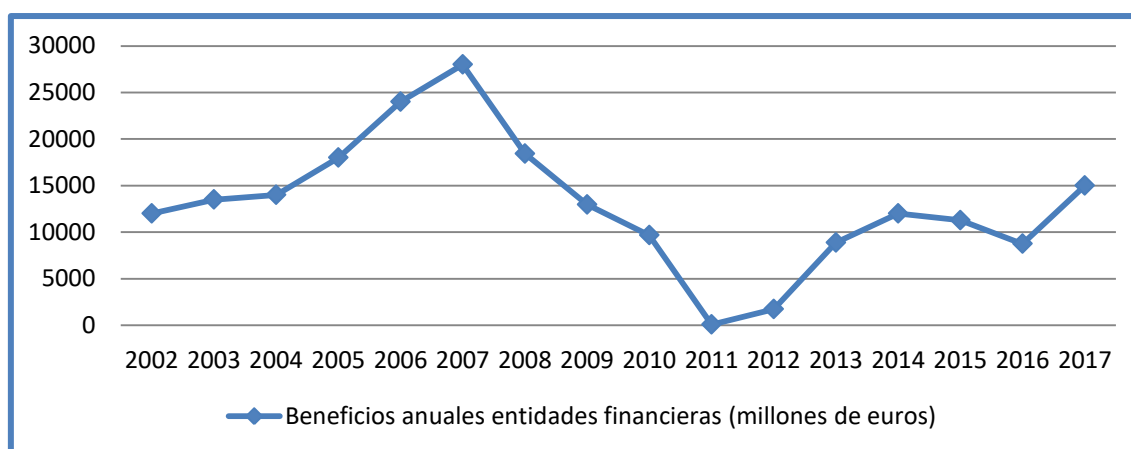
Con ello se pretendía evitar que las sociedades de tasación vinculadas a un banco inflen los valores de tasación, permitiendo a los compradores de vivienda financiar el 100% de la compra de esta, lo que produjo una sobretasación media del 30% en las hipotecas concedidas antes de 2007, evitando así una espiral inflacionista de los precios de la vivienda (García Montalvo 2014, p.p. 504).

7.4 Beneficios para las entidades financieras del mercado inmobiliario

Las entidades financieras obtuvieron una parte sustancial de sus beneficios financiando la construcción de inmuebles, y participando directamente en el capital social de empresas del sector de la construcción. Esto sirve para justificar la apetencia y preferencia del sector financiero por destinar sus recursos hacia la financiación de la adquisición de inmuebles.

La tasa de beneficio medio anual durante los años 2000 a 2007 fue entre el 16 y el 20% del sector de cajas y bancos; destacando los casi 12% del Banco de Sabadell y Banco Pastor, al 22% del BBVA, el 25% del Banco Popular y el 26% de la Banca March. Tanto es así que los beneficios de las mayores instituciones financieras del mundo, en el segundo trimestre de 2007 alcanzaron la cifra de más de 25.000 millones de dólares. A pesar de la crisis que ya se había iniciado, todavía se computaron beneficios de más de 4.700 millones de dólares en un trimestre en plena crisis en 2008 (Iglesias y Mayals 2008, p.53).

Gráfico III.49: Beneficios anuales de las entidades financieras españolas, 2002-2017.



Fuente: Diarios "Expansión", Cinco Días", "El País", "El Diario.es", elaboración propia.

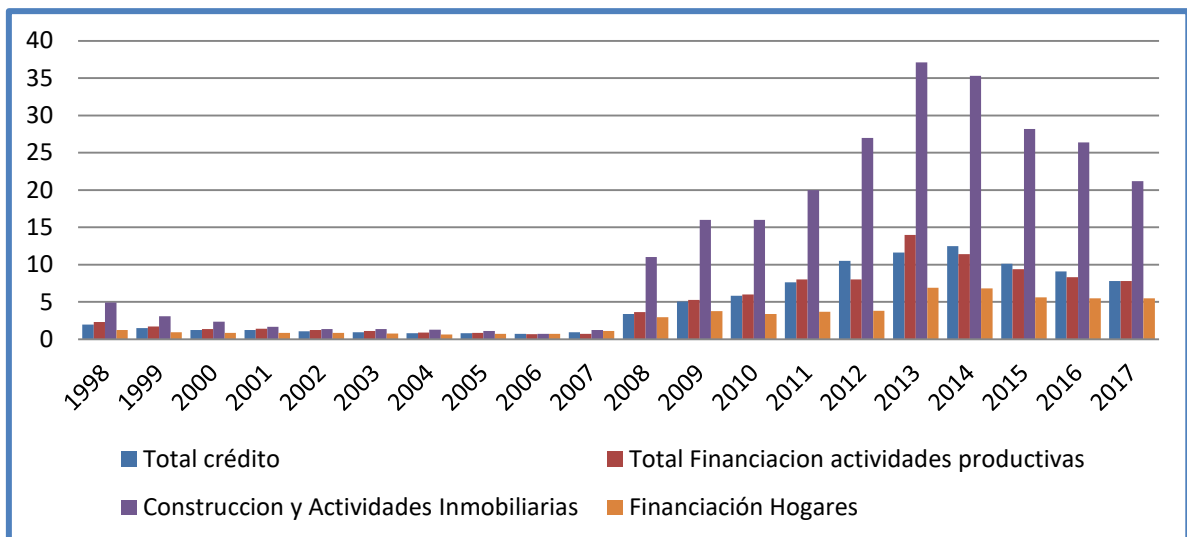
Capítulo III. Factores que influyen en la vivienda en alquiler. Metodología y detalle

Una parte considerable de estos beneficios procedía de operaciones relacionadas con el sector inmobiliario (compra y venta de inmuebles y suelos, hipotecas para financiar promociones inmobiliarias y compras de pisos), y fueron conseguidos a pesar de la continua bajada de los tipos de interés.

Además una parte notable de los préstamos financiados se destinaba a la adquisición de segundas residencias, muy extendida en la clase media y media baja, que buscaban inversiones inmobiliarias atractivas, facilitadas por la concesión de préstamos hipotecarios.

Pero tal y como se puede observar en el gráfico III.50, a partir de 2007 los beneficios no paran de disminuir hasta el año 2012, convirtiéndose en pérdidas para muchas entidades, algunas de las cuales tuvieron que desaparecer. La causa de esta situación tiene que ver con el incremento de la morosidad bancaria, préstamos concedidos que no se pueden pagar por parte de las familias y las empresas, sobre todos inmobiliarias, que fueron incrementando las dotaciones para su saneamiento.

Gráfico III.50: Ratio de morosidad en la banca española de 1998 a 2017. (Créditos dudosos como porcentaje del total de crédito a otros sectores residentes).



Fuente: Banco de España y BBVA Research 2018, elaboración propia.

El elevado endeudamiento en el que han incurrido algunas familias para adquirir viviendas, junto con la pérdida de empleo que impidió a muchas de ellas seguir pagando sus hipotecas, lo que produjo que estas las instituciones crediticias tuvieran que incorporar en sus balances un conjunto de activos inmobiliarios sobrevalorados y de los que además sufren importantes pérdidas cuando formalizaban su venta.

Este hecho ocasionó durante muchos años menores recursos financieros para, entre otros, aportar por proyectos empresariales, que hace que las industrias sean menos competitivas, reduciendo sus beneficios, desincentivando la actividad emprendedora y empresarial, creando menos empresas y generando menos empleo

(Galindo 2012, p.47), cuestión superada por la abundancia de liquidez existente desde principios de 2014.

Otro aspecto que no se debe de olvidar, son los beneficios de los altos directivos, y en menor medida el de los mandos intermedios de las entidades financieras. Los sistemas de incentivos de los ejecutivos bancarios durante los años de estudio impulsaron a estos a tomar riesgos crecientes.

Los “bonus” de los ejecutivos bancarios dependían de los beneficios de las entidades financieras, no tanto de la rentabilidad de su entidad como de la rentabilidad relativa respecto al resto del sector; por lo que para generar beneficios en un mercado de creciente competencia era necesario propiciar una política expansiva de concesión de crédito, relajando los estándares de los niveles de calidad crediticia (García Montalvo 2010, p.66). La intención de los ejecutivos bancarios es, tener contentos a los accionistas para mantenerse en el poder de las mismas por tiempo indefinido; sabiendo que estos últimos no cuestionaran a sus gestores mientras perciban los mismos dividendos que las empresas competidoras.

Los incentivos a los directivos de las entidades financieras se aprueban por las juntas generales de accionistas de cada entidad, o por las asambleas de las antiguas cajas de ahorro. De manera tradicional, estas juntas aprobaban sin contestación las propuestas realizadas por los consejos de administración, ya que los resultados económicos de las compañías, con beneficios en los dividendos anuales y las revalorizaciones de las acciones, hacían ver que la gestión merecía una recompensa económica.

Tras los fracasos en la gestión empresarial que se observaron tras el año 2007, en los que los resultados empresariales no se han visto correspondidos con reducciones de las retribuciones de los ejecutivos, se procedió a un reforma del sistema, que determinó en 2010, de conformidad con los compromisos adquiridos con el G-20 y el fondo de estabilidad financiera, que todas las entidades financieras comunicaran al Banco de España el desglose de las remuneraciones de consejeros, directivos y todos aquellos empleados cuyas actividades tuvieran impacto efectivo en la exposición de riesgo de la entidad.

CAPÍTULO IV. METODOLOGIA, RECEPCION Y TRATAMIENTO DE DATOS

CAPÍTULO IV. METODOLOGIA, RECEPCION Y TRATAMIENTO DE DATOS

1. Análisis empírico de la influencia del turismo en el mercado de vivienda en alquiler residencial, la encuesta cuantitativa.

Tras detallar y describir los factores que, según el panel de expertos, constituyen los elementos principales que inciden en el parque y precio de la vivienda residencial en alquiler, se ha desarrollado una encuesta que pretende confirmar de las afirmaciones desarrolladas por estos expertos, así como cuantificar el peso de cada uno de ellos.

El motivo de emplear esta técnica de investigación científica cuantitativa, es poder aprovechar las ventajas que presenta para el objeto de estudio de esta tesis, ya que por un lado permite obtener la información necesaria mediante las afirmaciones realizadas por los encuestados; permite la aplicación de técnicas sencillas y masivas de envío, que mediante técnicas de muestreo adecuadas pueden hacer extensivos los resultados a públicos más amplios; se puede obtener datos de una gran variedad de temas; y la información se recoge de modo estandarizado mediante un cuestionario, cuya utilidad es la de poder hacer comparaciones (Casas Anguita 2002, p. 529).

Pero conviene delimitar conceptual la encuesta, definiéndola como “una técnica que utiliza un conjunto de procedimientos estandarizados de investigación mediante los cuales se recoge y analiza una serie de datos de una muestra de casos representativa de una población o universo más amplio, del que se pretende explorar, describir, predecir y/o explicar una serie de características” (García Ferrando 1991, p. 44).

Esta técnica de investigación, goza de una amplia trayectoria académica y social, con orígenes más relacionados como movimiento social que como instrumento científico. Estos se remontan al siglo XVIII en Inglaterra, Francia y Alemania, de la mano de los reformadores sociales de la época, que consideraban la necesidad de tener censos y encuestas como una forma de conocer las condiciones de vida y promover reformas sociales, como por ejemplo, las consecuencias que la industrialización y el hacinamiento de las grandes ciudades tenían sobre la higiene y sanidad de la ciudadanía (López Roldan 2015, p. 6).

No obstante, será a mediados del siglo XX cuando se acabe consolidado como procedimiento destacado del ámbito científico y social, gracias, entre otros, al desarrollo de la teoría de probabilidades y del muestreo estadístico de Bowley y Burnett-Hurt, que introdujeron el muestreo probabilístico y la selección aleatoria de una muestra; y las aportaciones de Neyman respecto a los principales conceptos y métodos del muestreo estadístico actual. Estas contribuciones permitieron que la investigación por medio de encuestas se desarrollara en la investigación de mercados y los sondeos electorales durante los años 30 y 40 en Estados Unidos (López Roldan 2015, p. 8).

Capítulo IV. Metodología, recepción y tratamiento de datos

La encuesta seleccionada ha sido la cuantitativa estadística, que facilita el análisis de frecuencias de las características de los miembros de una población. Este tipo de investigación, en realidad no investiga la interacción social, sino los informes y evaluaciones que los participantes hacen sobre esta última, se pretende de esta manera deducir las relaciones entre las características de las unidades, las correlaciones entre las variables en el caso de la tesis mediante una encuesta cuantitativa (Jansen 2013, p. 53).

El empleo de encuestas cuantitativas, consiguen en la investigación pueda alcanzar un alto grado de validez externa al trabajar de forma extensiva con muestras representativas de la población. Además, acaba consiguiendo un conjunto de mediciones sistemáticas sobre una serie de unidades que dan lugar a la utilización de un lenguaje matemático, con tratamiento de datos de naturaleza cuantitativa.

Por último, la encuesta permite la recogida y el análisis información con una naturaleza social, referido a hechos de naturaleza más objetiva donde el encuestado es el protagonista, y aquellos que se encuentran en su entorno de vida personal y social, al conocimiento de acontecimientos pasados, y la caracterización de la población en términos individuales

En segundo término también permite recoger información subjetiva referida actitudes, representaciones, intenciones, motivaciones, expectativas, aspiraciones, opiniones y valoraciones emitidas por las personas a partir de declaraciones verbales, aspectos que inciden en la acción de los individuos y están en la base de su conducta (Hueso 2012, p. 22).

De todos los posibles tipos de encuestas existentes, hemos optado por aquella que emplea el correo o la web como método de administración, denominada autoadministrada, ya que no es necesaria la presencia del entrevistador para su cumplimentación, y cuyo origen se remonta al trabajo de investigación desarrollado por Karl Marx en 1880, que envió 25.000 encuestas por correo, para conocer las condiciones de vida y trabajo de los trabajadores (López Roldan 2015, p. 6).

Este tipo de encuestas presenta una serie de ventajas y de inconvenientes que se pasan a detallar, y que han sido determinantes para elegirla como método adecuado para esta tesis.

Tabla IV.1: Ventajas e inconvenientes de la encuesta por correo o web.

Ventajas	Inconvenientes
La más económica	Alto grado de no respuesta
Permite el acceso a lugares de difícil entrada y/o lejanos	Lentitud de respuesta
Evita la influencia por la acción del entrevistador	Sesgo por el tipo de persona predispuesta a contestar
Garantía de anonimato que favorece evitar las respuestas deseables socialmente	Influencia de terceras personas en el sentido de la respuesta
Permite obtener informaciones que el entrevistado puede consultar o la información solicitada es abundante	Control escaso, y sencillez en las preguntas y el cuestionario

Fuente: López Roldan, elaboración propia.

Respecto a la planificación de la encuesta se distinguen las siguientes etapas (Casas Anguita 2002, p. 524):

- Identificación del problema.
- Determinación del diseño de investigación.
- Especificación de las hipótesis.
- Definición de las variables.
- Selección de la muestra.
- Diseño del cuestionario.
- Organización del trabajo de campo.
- Obtención y tratamiento de los datos.
- Análisis de los datos e interpretación de los resultados.

Se pasan a detallar y describir cada una de ellas.

- Identificación del problema

En esta etapa se define de forma clara y precisa el objeto de interés de la investigación, estableciéndose los objetivos generales y específicos. Para ello se recurre a documentación existente sobre el tema y a técnicas cualitativas en caso de tener poco información o recurrir a otras con mayor profundidad, procedimiento que se ha seguido en esta tesis, tal y como se ha descrito en todo el capítulo 5.

Este primer punto se ha descrito al principio, entendiéndose que el primer objetivo es verificar que un público más amplio coincide en señalar los factores recomendados por el panel de expertos como variables influyentes, y determinantes en el parque de viviendas de alquiler residencial y su precio.

Capítulo IV. Metodología, recepción y tratamiento de datos

En segundo lugar, se pretende determinar si estos factores tienen una influencia significativa en el mismo, es decir cuantificar estadísticamente el peso que tienen, su jerarquía y sus relaciones.

- Determinación del diseño de investigación

Se hace referencia al tipo de estudio adecuado a los objetivos perseguidos, y a los recursos disponibles, ya sean humanos, o materiales y económicos. En el caso de la encuesta realizada en esta tesis, se ha optado por un análisis observacional, en el que las variables de interés son seleccionadas para conocer la relación que existe entre ellas, eligiendo a sujetos en la muestra a analizar que permitan el control sobre las variables identificadas, detectando regularidades, y describiendo asociaciones entre variables.

Además, el diseño temporal ha sido el llamado transversal, que se caracteriza por estimar la frecuencia de algún fenómeno de interés en un momento dado, para lograr establecer diferencias entre los distintos grupos que componen la población o muestra y el estudio de las relaciones de las variables más importantes.

El muestreo se realiza seleccionando aleatoriamente un determinado número de individuos de una población sin conocer previamente cuáles de éstos presentan el fenómeno objeto de estudio. Este diseño consigue que puedan ser realizados en un corto período y sean más económicos que otros tipos de estudios, pero no permiten establecer la secuencia temporal de las diferentes variables estudiadas (Jansen 2012, p. 52).

- Especificación de las hipótesis

Esta especificación viene establecida en las preguntas elaboradas en el cuestionario, donde cada una de ellas implica una hipótesis que garantiza su sentido y utilidad.

- Definición de las variables

En este caso se refiere a la determinación de la información que permite desarrollar las preguntas adecuadas para el cuestionario, y que debe de tener en cuenta las características de la población que se quiere estudiar (nivel cultural, edad, estado de salud), necesario para poder diseñar el número de preguntas que deben componer el cuestionario, el lenguaje utilizado, el formato de respuesta y otras características que puedan ser relevantes.

- Selección de la muestra

Resulta prácticamente inabarcable por cuestiones de tiempo, recursos y coste económico, poder reunir la información de toda la población de Málaga y su área metropolitana, por lo que se ha seleccionado una parte de esta, que pretende ser representativa del total de la población de la que procede.

En el caso de la encuesta empleada en esta tesis, se ha optado por elegir una muestra aleatoria estratificada, método que se basa en dividir a la población en subpoblaciones, denominadas estratos, en función de las variables que pueden tener influencia sobre las características que se quiere medir (Casas Anguita 2002, p. 531).

El proceso de selección de la muestra se realiza determinando el número de individuos que pertenecen a cada estrato, para a continuación establecer el número de individuos de cada uno de los estratos de manera proporcional, y por último se selecciona de manera aleatoria el número de elementos de cada estrato.

En esta tesis, se ha elegido una muestra, con una serie de características que se han considerado adecuadas para el marco de investigación, por su conocimiento directo o indirecto del objeto de estudio, y que se pasan a relacionar:

- Profesores universitarios, cuyo ámbito de estudio e investigación está relacionado con la economía, el turismo, la arquitectura y el derecho.
 - Alumnos de últimos cursos de las mismas disciplinas señaladas anteriormente.
 - Profesionales de entidades financieras con responsabilidades y ámbitos de trabajo relacionado con financiación de empresas y particulares, y gestión de activos inmobiliarios.
 - Empleados públicos y cargos políticos, de administraciones locales y autonómicas, relacionados con materias como el turismo, urbanismo y economía.
 - Jóvenes clientes de entidades financieras que solicitan, o les ha sido concedido un préstamo hipotecario.
 - Inquilinos y propietarios de viviendas de alquiler residencial, y de viviendas turísticas vacacionales.
 - Profesionales de inmobiliarias.
 - Profesionales independientes relacionados con el ámbito urbanístico y turístico.
- Diseño del cuestionario

El cuestionario es el “documento que recoge de forma organizada los indicadores de las variables implicadas en el objetivo de la encuesta”, siendo el formulario que contiene las preguntas que son dirigidas a los sujetos objeto de estudio, con la pretensión de traducir variables empíricas, sobre las que se desea información, en preguntas concretas capaces de suscitar respuestas fiables, válidas y susceptibles de ser cuantificadas (Casas Anguita 2002, p. 535).

Capítulo IV. Metodología, recepción y tratamiento de datos

Como consecuencia de haber elegido un modelo de encuesta por web, el formato elegido ha sido el de un cuestionario realizado mediante la herramienta “Google Formularios”, que permite un formato muy adecuado para el objetivo de esta investigación, toda vez que permite el envío del mismo de manera fácil, rápida y accesible, a encuestados situados en cualquier ámbito geográfico.

Respecto al tipo de preguntas diseñadas, se ha optado por preguntas de estimación, que se caracterizan por ofrecer al encuestado como alternativas respuestas graduadas en intensidad sobre el punto de información deseado, para lograr una distribución de frecuencias de las respuestas emitidas para poder tener un tratamiento estadístico. En este caso se ha decidido establecer una escala en las respuestas que está entre el 1 y el 7, en función del grado de acuerdo o desacuerdo con las afirmaciones presentadas.

Así mismo, las preguntas del cuestionario son cerradas, es decir, se suceden y organizan como cuestiones predeterminadas, con respuestas que también están predeterminadas. Son cortas y reducidas, en total 38, para facilitar la respuesta a encuestados de todo nivel educativo y cultural, presentándose de manera neutral para facilitar la verdadera opinión de este, y con una única sentencia lógica.

Respecto a su distribución, se han organizado en torno a temáticas comunes para facilitar el ejercicio mental del encuestado y la fluidez del cuestionario, comenzando con cuestiones que el encuestado puede responder fácilmente, concretamente las preguntas identificativas, prosiguiendo con las más complejas sobre el diagnóstico de la situación de la vivienda. Asimismo se ha delimitado una transición entre bloques con textos introductorios, como en el caso de las posibles medidas de políticas públicas, desarrolladas al final del cuestionario.

En cuanto a la naturaleza del contenido de las preguntas, estas tratan sobre cuestiones concretas y opiniones, distribuyéndose en tres partes:

- En primer lugar se sitúan las llamadas preguntas de identificación, en la que incluimos cuestiones definitorias del encuestado como el sexo, edad (año de nacimiento), domicilio (código postal de residencia), nivel de estudios y nivel de ingresos familiares; referidas a las variables independientes principales, y en las que se garantiza el anonimato del encuestado.

Con estas preguntas se pretende comprobar si los perfiles de encuestados fijados en el diseño del muestreo, se han efectivamente recogidos, así como determinar la influencia de estos en los resultados finales.

- En segundo lugar se recogen una serie de preguntas que intentan recoger la opinión de los encuestados sobre todos los factores que influyen en el precio y el parque de vivienda en alquiler, estableciendo la anteriormente citada gradación en cada una de ellas, así como recoger la realidad de estos.

Se han distinguido los siguientes bloques según los temas tratados:

- Desde la pregunta 1 a la 4, preguntas sobre los factores que influyen en la demanda de vivienda en alquiler.
 - La 5 y 6 son preguntas sobre la realidad del parque de viviendas.
 - Del 7 al 11, se refieren a factores que afectan al precio de la vivienda.
 - Del 12 al 14, se pregunta sobre cuestiones relacionadas con la vivienda turística vacacional y su influencia.
 - Del 15 al 17, se hace mención a la influencia en la oferta de vivienda en alquiler.
 - Del 18 al 22, se toca la cuestión de las políticas públicas en vivienda.
 - Finalmente desde la 23 a la 25 se pregunta sobre las consecuencias que está teniendo todas las cuestiones anteriores sobre el parque de viviendas de alquiler y general.
 - Por último se recogen dos bloques claramente diferenciados en los que se pide a los entrevistados manifestar su opinión sobre diversas medidas de políticas públicas para el mercado de alquiler residencial, que incluye las preguntas que van de la 26 a la 32; y posibles medidas de políticas públicas para el mercado de viviendas turísticas en las preguntas de la 33 a la 38.
- Organización del trabajo de campo.

Este se ha fundamentado en el envío del formato de cuestionario realizado a través de la herramienta Google Formularios como un enlace, a través de correo electrónico, y de instrumentos de mensajería a través de telefonía móvil como Whatsapp y Telegram.

Se ha contado con la colaboración de colectivos, instituciones y empresas que han ayudado a difundirla, entre los que se encuentran la Facultad de Turismo de la Universidad de Málaga, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Málaga, Departamento de Estructura Económica de la Universidad de Málaga, Sección de UGT de Unicaja Banco S.A.U., Inmobiliaria Rentacasa S.L.; así como empleados de Unicaja Banco S.A.U., notaría de D. Francisco Candil Berguillos, profesores de enseñanza secundaria de las provincias de Málaga, Jaén y Sevilla, notaría de D. José Castaño Casanova, y el proyecto de educación financiera de Unicaja Banco S.A.U. Edufinet; o concejales y empleados municipales del Ayuntamiento de Rincón de la Victoria, entre los más destacados.

- Obtención y tratamiento de los datos.

Capítulo IV. Metodología, recepción y tratamiento de datos

Para obtener y tratar los datos de manera adecuada, era necesario determinar previamente el tamaño óptimo de la muestra estudiada, que contase con un grado de confianza determinado que permitiese llegar a conclusiones rigurosas: Con carácter general, el tamaño óptimo de una muestra se alcanza mediante una función matemática, en la que el número de participantes que se necesitan es una variable dependiente del poder estadístico fijado por la investigación, definiendo este poder estadístico como la probabilidad de que un estudio de un determinado tamaño detecte como estadísticamente significativa una diferencia que realmente existe (García-García y Reding Bernal 2013, p. 218).

La elección cualitativa y cuantitativa de la muestra se convierte en un elemento fundamental en este tipo de estudio estadístico. De esta forma, la muestra será mayor cuanto menores sean los errores calculados, mayor la variabilidad de resultados y menor diferencia se quiera detectar (García-García y Reding Bernal 2013, p. 221).

En el caso de la muestra incluida en esta investigación, se ha optado por aceptar un error máximo inferior al 5% para un nivel de confianza del 95%, todo ello conforme a los medios y recursos técnicos y económicos disponibles, entendiendo que el error muestral se da siempre como consecuencia de la pérdida de representatividad de los elementos elegidos de la muestra, mientras que el nivel de confianza mide la probabilidad de que la estimación efectuada se ajuste a la realidad (Torres y Paz 2006, p.9).

Una vez que se determinó que la muestra de la encuesta de esta tesis tuviera un fuerte carácter representativo respecto a las características principales de la población relacionada con la vivienda en alquiler, y que además se pudiera adaptar a las exigencias anteriormente señaladas, la recogida de datos se marcó como objetivo lograr una cifra superior a las 400 encuestas, coincidiendo con la idea de que menos de 200 cuestionarios debe rechazarse a menos que el tamaño de la población sea muy reducido (Barret 2007, p. 820), toda vez que tiene tan poca relevancia elegir una muestra demasiado grande como demasiado pequeña (Bagozzi 2015, p. 29).

La naturaleza de la población determina cual debe de ser el tamaño óptimo de una muestra adecuada. El grado de homogeneidad que presente una población puede permitir que se acepten muestras pequeñas, de tal manera que cuanto más heterogénea sea la población, mayor será el tamaño de la muestra necesaria para lograr un error aceptable. En cualquier caso, para determinar el tamaño de muestra, debe de tenerse en cuenta análisis de potencia que consideren la estructura del modelo, el nivel de significancia esperado y el tamaño del efecto esperado, teniendo presente además que el método PLS, que se expondrá más adelante y que se emplea como herramienta de análisis en esta tesis, ofrece la posibilidad de analizar grandes conjuntos de datos (Rigdon 2016, p. 602).

Pero estas consideraciones pueden considerarse demasiado generales, por lo que se ha optado por seguir el criterio de determinar el tamaño de la muestra en función del número de parámetros a estimar, y aunque se admite una relación de 5 a 1 en la teoría normal y elíptica, especialmente cuando hay muchos indicadores de

variables latentes y las cargas factoriales asociadas son grandes, en el caso de esta encuesta se ha optado por una proporción de al menos 10 a 1, empleada en las distribuciones arbitrarias, por lo que había que recoger al menos 380 cuestionarios (Bentler y Chou 1987, p. 91).

Finalmente se lograron 413, mediante un trabajo de promoción y envíos durante tres meses, desde mayo a agosto de 2018, en los que se fueron recogiendo las encuestas respondidas por cada colectivo y por los participantes individuales que habían aceptado la invitación de formar parte del proceso, datos que fueron recogidas mediante la herramienta informática en internet “Google Formularios”, instrumento de gran facilidad de uso, accesible para todos los encuestados y que permite la recogida y acumulación de respuesta al instante.

Se sigue de esta manera, la norma general en el ámbito científico del turismo, de no tomar muestras pequeñas, siendo la media de tamaño de los últimos estudios de la misma de 425, tal y como aparecen en los últimos estudios recogidos en revistas del SSCI del año 2000 al 2017, superando así el tamaño medio de otras disciplinas como dirección estratégica (154), marketing estratégico (212), o investigación de negocios internacionales (354) (Usakli y Kucukergin, 2018, p. 3465). La razón que se aduce para justificar estas diferencias es que los tamaños de muestra muy pequeños pueden ser problemáticos para las aplicaciones de mínimos cuadrados aleatorios PLS porque no logran captar la heterogeneidad en la población y, por lo tanto, dan un error de muestreo mayor (Hair 2012, p. 146).

2. Análisis de datos e interpretación de resultados.

Una vez recogidos los datos en una hoja de cálculo, se procedió a su tratamiento con la finalidad de encontrar conclusiones relevantes. La base de datos utilizada en esta tesis procede de la información proporcionada por los cuestionarios elaborados en la forma y por los sujetos comentados con anterioridad. En ese cuestionario, presentado en la Tabla IV.2 se analizan las cuestiones relevantes relacionadas con siete dimensiones que recogen la percepción que manifiestan los usuarios de viviendas sobre el mercado de alquiler de las mismas, desde una perspectiva tanto vacacional como residencial.

Tabla IV.2: Dimensiones sobre la percepción de los usuarios sobre el mercado de alquiler.

<i>Demanda de viviendas (DV)</i>
1. El contexto económico general actual y el incremento del empleo tienen una gran influencia en el crecimiento de la demanda de viviendas.
2. El incremento de la demanda de vivienda en régimen de alquiler se produce por la creación de nuevos hogares que no pueden acceder a una vivienda en propiedad.
3. El incremento de la demanda de vivienda en régimen de alquiler se produce por un incremento de la población residencial en la ciudad de Málaga y su área metropolitana, resultado del surgimiento de nuevas oportunidades laborales.

Incidencia en el precio de la vivienda turísticas en alquiler (PVA)

8. Se ha producido una afluencia de inversores en búsqueda de rentabilidades superiores a otras fuentes de inversión, en el mercado de alquiler.

9. Las inversiones de las Sociedades de Inversión Inmobiliaria tienen influencia en el precio y el parque de viviendas.

11. El mayor crecimiento en precios y en el parque de viviendas en régimen de alquiler se da en las zonas de mayor actividad turística.

Vivienda turística y su influencia en el entorno económico (Vturis)

12. El aumento del parque de viviendas en régimen de alquiler es consecuencia de las necesidades de viviendas para alojamiento turístico vacacional.

13. La rentabilidad del alquiler en viviendas turísticas es mayor que la obtenida en las viviendas de alquiler residencial.

14. Los ratios de morosidad y conflictividad de la vivienda turística son inferiores a los de la vivienda de alquiler residencial.

Oferta de vivienda (OV)

15. Se está reduciendo el parque de viviendas vacías, que se están poniendo en el mercado como vivienda para alquiler.

16. El incremento de la demanda de vivienda en régimen alquiler se está concentrado en determinadas zonas de la ciudad.

17. El incremento de precio de las viviendas en alquiler se está trasladando al resto de la ciudad y de su Área Metropolitana.

23. El incremento del precio del alquiler de la vivienda residencial es consecuencia de la subida de precios del alquiler turístico vacacional.

25. Se está produciendo una burbuja inmobiliaria en la compra venta de inmuebles.

Políticas de vivienda (Pol. V)

19. El sector público debe intervenir en el mercado de vivienda de alquiler.

20. Existe fraude fiscal y laboral en la actividad de los empresarios que gestionan viviendas turísticas.

26. Se debe realizar una mayor construcción de viviendas públicas en régimen de alquiler.

Medidas de políticas públicas para el mercado de alquiler residencial (PPMA)

27. Establecimiento de una regulación inter-administrativa por parte del Estado

28. Limitación de precios al alquiler por distritos

- 29. Bonificaciones al inquilino en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
 - 30. Ayudas directas al inquilino para sufragar las mensualidades al alquiler
 - 31. Gravar con impuestos las viviendas que permanezcan vacías un determinado número de días al año.
 - 32. Reforma de la Ley de Arrendamientos urbanos, incrementando de 3 a 5 años el periodo máximo de contrato de alquiler.
- Medidas de políticas públicas para el mercado de alquiler vacacional (PPMV)**
- 33. Subida de impuestos de carácter local como el Impuesto de Bienes Inmuebles para viviendas de carácter turístico.
 - 34. Creación de tasas específicas que graven su actividad.
 - 35. Limitación del número de días que puede estar la vivienda disponible para el alquiler
 - 38. Moratorias en la autorización de nuevas viviendas turísticas en determinadas zonas de la ciudad.

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla IV.2 se presentan las 27 cuestiones extraídas del cuestionario relacionadas con las siete dimensiones o constructos que constituirán los factores a analizar. Como ya se ha indicado, la información procede de las respuestas proporcionadas por 413 entrevistados. Este número de observaciones permite asegurar la representatividad estadística de la misma con un error máximo inferior al 5% para un nivel de confianza del 95%. Dado el carácter exploratorio del modelo que se presentará a continuación, este trabajo supone una innovación en el análisis realizado en la literatura económica de este campo de investigación.

Como consecuencia de las cuestiones planteadas y de las dimensiones a analizar se han planteado las siguientes hipótesis y subhipótesis de trabajo que pretenden analizar los factores socioeconómicos que influyen en el precio de la vivienda turística en régimen de alquiler. Concretamente estas hipótesis de trabajo que se plantean son:

H1: El factor que representa la oferta de viviendas está influenciado por los factores que recogen la incidencia de la vivienda turística en su entorno económico (H1.1) y por las medidas de políticas públicas para el mercado de alquiler residencial (H1.2).

H2: El factor que representa las políticas generales de vivienda está influenciado por las medidas de políticas públicas para el mercado de alquiler vacacional (H2.1) y por las medidas de políticas públicas para el mercado de alquiler residencial (H2.2).

Capítulo IV. Metodología, recepción y tratamiento de datos

H3: El factor que recoge el precio de las viviendas turísticas en alquiler está influenciado por la incidencia de la vivienda turística en su entorno económico (H3.1), por la oferta de viviendas (H3.2), por la demanda de viviendas (H3.3) y por la política general de viviendas (H3.4).

H4: El factor que recoge el precio de las viviendas turísticas en alquiler está influenciado indirectamente por las medidas de políticas públicas para el mercado de alquiler vacacional (H4.1) y por las medidas de políticas públicas para el mercado de alquiler residencial (H4.2).

La metodología utilizada para la estimación del modelo propuesto y la confirmación de las hipótesis planteadas se basa en un modelo estructural utilizando mínimos cuadrados parciales (PLS), modelo estadístico multivariable que permite examinar simultáneamente una serie de relaciones de dependencia, combinando aspectos de la regresión múltiple y análisis factorial para estimar una serie de relaciones de dependencia, pero a la vez interdependientes en el mismo modelo, en las que el algoritmo calcula las relaciones de regresión parciales en los modelos de medición y estructurales mediante el uso de regresiones de mínimos cuadrados ordinarios separados. (Olague 2016, p. 62); siendo adecuado cuando las muestras no son de gran tamaño, los datos no responden a distribuciones normales, y los modelos son complejos con numerosas variables y parámetros, siendo el método preferido cuando lo que se pretende es predecir (López Bonilla 2006, p. 99).

Gracias a estas facultades, el modelo permite a los investigadores estudiar fenómenos de la vida real, convirtiéndose en un procedimiento estadístico para probar hipótesis de medición, funcionales y predictivas que se aproximan a la realidad (Bagozzi 2012, p. 12). Su capacidad se basa en la evaluación de variables latentes (no observables) a nivel de observación (modelo de medición) y en la prueba de relaciones hipotéticas entre variables latentes a nivel teórico, lo que le ha convertido en una técnica estadística popular en las ciencias sociales para probar modelos complejos que involucran varias variables dependientes e independientes. (Nunkoo y Ramkissoon, 2013, p. 760); y la posibilidad que ofrecen de manejar distribuciones de datos no normales, tamaños de muestra pequeños (Hair 2011, p. 149).

Todo este estudio se haya estructurado en nueve etapas, tal y como relaciona Hair *et al.* (2017):

- Especificación del modelo estructural.
- Especificación del modelo de medida.
- Recolección de datos y examinación.
- Estimación del modelo.

- Evaluación de medidas formativas.
- Evaluación de medidas reflectivas
- Evaluación del modelo estructural.
- Análisis avanzados.
- Interpretación de resultados.

Es habitual encontrar esta técnica en estudios relacionados con el mundo económico como la dirección de organizaciones, dirección internacional, dirección de recursos humanos, dirección de información de sistemas, gestión de operaciones, marketing, contabilidad de gestión, dirección estratégica, y turismo (Hair et al. 2018, p. 2).

En el caso de esta tesis, los datos disponibles son los que mejor se adecúan a los requisitos de partida (Mondejar y Vargas 2010, p. 689), (Chin et al., 2003, p. 34), sobre todo para etapas exploratorias o modelos predictivos (Henseler et al., 2009, p. 314). Mi pretensión en esta investigación es, no sólo determinar los factores que influyen en la oferta, demanda y precio de la vivienda en alquiler, sino como se interrelacionan todas las variables que intervienen en esta, prediciendo los efectos de algunas de estas variables sobre otras.

Así, puede emplearse este modelo tanto para la investigación explicativa (confirmatoria) como para la predictiva (exploratoria) (Henseler, 2017, p. 367; y Hair *et al.*, 2018, p. 13), donde los modelos explicativos se crean para comprobar las hipótesis causales que especifiquen cómo y por qué cierto fenómeno empírico ocurre, mientras que un modelo predictivo tiene como objetivo la elaboración y adecuación de un modelo que pretende predecir nuevas o futuras situaciones, siendo el poder predictivo de un modelo su capacidad para generar predicciones precisas de nuevas observaciones. (Oom do, P., y Assaker, G. 2016, p. 698).

Por ello, el uso de técnicas de mínimos cuadrados parciales permite al investigador estudiar ámbitos donde la teoría no está sólidamente establecida, siendo más recomendable su uso cuando se pretende predecir las variables latentes del modelo o identificar de manera exploratoria las relaciones existentes entre ellas, enfatizando la predicción en la estimación de modelos estadísticos, cuya estructura está diseñada para proporcionar explicaciones causales, superando de esta manera la aparente dicotomía entre la explicación y la predicción (Hair et al., 2018, p. 3), lo que permite facilitar las siguientes cuestiones (Barclay, Higgins y Thompson 1995, p.292) (Oom do y Assaker 2016, p. 698):

- Resolver los errores de medición. Esto es fundamental cuando las variables de interés son latentes y deben operarse a través de otras variables mensurables.

Capítulo IV. Metodología, recepción y tratamiento de datos

- Modelar las relaciones entre múltiples variables, tanto mensurables como latentes, y estimar efectos directos e indirectos.
- Combinar a priori conocimientos teóricos e hipótesis con datos empíricos. Esto facilita la confirmación estadística de las teorías (por lo que los modelos son más confirmatorios que exploratorios), de tal modo que guía la investigación exploratoria y confirmatoria de una manera que combina la auto-percepción y las habilidades del modelo con la teoría.
- Ayuda a los investigadores a ser más precisos en su especificación de hipótesis y operaciones de constructos.
- Permite descubrir hipótesis novedosas originalmente no consideradas y abre nuevas vías para la investigación.
- Es útil en investigación experimental o de encuestas, estudios transversales o longitudinales, esfuerzos de medición o prueba de hipótesis, dentro de grupos o en contextos institucionales o culturales.
- Tiene un fácil funcionamiento.
- Las puntuaciones de las variables latentes pueden ser empleadas en análisis posteriores, utilizando datos secundarios.

Y esto, gracias a que este método proporciona herramientas genéricas que cumplen una función amplia e integradora que transmite la sinergia y la complementariedad entre muchos métodos estadísticos diferentes. Además tiene en cuenta, frente a otros métodos estadísticos llamados de primera generación (análisis de correlación, análisis factorial exploratorio o regresión múltiple, por citar algunos), los tipos de error que confunden a estos. Por ejemplo, el error aleatorio o de medición en los indicadores de variables latentes se puede modelar y estimar explícitamente, mientras que el error sistemático también puede ser representado. El resultado es que los parámetros focales correspondientes a las hipótesis se eliminan de ciertos tipos de sesgo y se evitan ciertos errores en la inferencia (Bagozzi 2012, p. 11).

Otras ventajas de los métodos de mínimos cuadrados parciales sobre los métodos de primera generación incluyen la provisión de pruebas de medición más directas, métodos para evaluar la validez de constructo de formas más amplias y profundas, y formas de corregir sesgos sistemáticos en las pruebas de hipótesis sustantivas. Además los primeros métodos permiten superar los problemas de ciertas formas de multicolinealidad, con la eficiencia de las estimaciones de parámetros, evitando las inferencias falsas que origina dicha multicolinealidad, sobre todo cuando las correlaciones de variables independientes con una variable dependiente son más bajas que las correlaciones entre las variables independientes, lo que puede producir que un verdadero efecto positivo (o negativo) se considere como no significativo o incluso se vuelve negativo (positivo); circunstancia que no puede evitar ninguno de los análisis tradicionales, que no tienen en cuenta toda la información disponible o no corrigen el error de medición (Bagozzi 2012, p. 13).

También destaca el método de mínimos cuadrados como comprobador de hipótesis a través de distintas muestras, por ejemplo entre personas de distintos sexos o distintas empresas o sectores. Otra razón para comparar muestras es probar si el efecto de una variable latente en otra depende de la pertenencia a un grupo o de algunas diferencias medibles entre personas, instituciones, países, etc. Con todo ello se logra comprobar la igualdad de patrones de factores, cargas, variaciones de factores, covarianzas de factores y variaciones de error entre grupos; además de verificar si las confiabilidades de las medidas de un factor son similares para diferentes grupos, permitiendo probar si los medios de los factores difieren entre los grupos (Bagozzi 2012, p. 14).

Respecto a la capacidad que tiene este método para investigar las interacciones entre una variable latente y otra variable, se necesita una teoría sólida para especificar una interacción, muestras muy grandes para probar las hipótesis, y establecerse restricciones bastante complejas al especificar modelos (Jöreskog y Yang 1996, p. 79).

Por último, hay que referir su uso para diseños experimentales que comprueban interacciones, con la posibilidad que ofrecen de tener en cuenta los efectos de sesgo del error de medición aleatorio y la inclusión de controles de manipulación en los análisis, examinando los procesos que pueden explicar los cambios en las variables de resultados observados (Russell y Spoth 1998, p. 19).

Todos estos motivos son los que han justificado que el método de mínimos cuadrados parciales haya mostrado su utilidad en numerosos estudios de carácter científico en el ámbito del turismo y el medio ambiente, indicando a continuación una muestra de todos ellos, que sirve para respaldar esta afirmación.

Como se ha apuntado, su importancia en el ámbito del turismo es tal, que entre el año 2000 y abril de 2017, un total de 206 artículos de investigación sobre temática turística y hotelera emplearon como método de estudio y análisis los mínimos cuadrados parciales, publicándose en 19 revistas incluidas en la Social Science Citation Index (SSCI). Concretamente 52 en *Tourism Management*, 23 en la revista *Journal of Travel and Tourism Marketing*, 21 en *Journal of Travel Research*, y 18 en *International Journal of Contemporary Hospitality Management* e *International Journal of Hospitality Management* Cornell respectivamente, en un proceso que ha ido aumentando en el tiempo, ya que el 68% de estos artículos de investigación se han publicado a partir de 2015 (Usakli y Kucukergin, 2018, p. 3464).

Más concretamente, y sin ser exhaustivos, se podría citar, por ejemplo, la percepción social del problema medioambiental en la ciudad de Teherán (kalantari y Asadi 2009, p.319); la relación existente entre conocimiento y compromiso con el medio ambiente respecto a prácticas cotidianas de reciclaje (Cordente y Mondejar 2010, p. 1169); el apoyo y las percepciones de los residentes locales sobre el fenómeno turístico y la influencia de sus beneficios personales (Nunkoo y Fung 2016, p. 848); la relación entre el grado de concienciación ambiental de los empresarios de turismo rural y su gestión profesional respecto al ahorro de coste y su orientación ecológica (Ferrari y Mondejar 2010, p. 413); la relación causal entre la motivación de viaje y los

Capítulo IV. Metodología, recepción y tratamiento de datos

componentes afectivos y cognitivos de la imagen del destino de los turistas que van a la ciudad mexicana de Monterrey (Olague 2015, p. 9); la determinación del crecimiento económico experimentado en algunos países como resultado de la expansión de la actividad turística en las últimas dos décadas, y si este influye en un aumento en el nivel de desarrollo económico, especialmente en países en desarrollo (Cárdenas y Sánchez 2015, p. 207); la calidad de los profesionales médicos, los servicios hospitalarios y los resultados médicos en el turismo sanitario (Rosenbusch y Ringle 2018, p. 268); o por último como en pequeñas ciudades que celebran anualmente eventos culturales y deportivos con capacidad de atracción turística, la población residente está dispuesta a apoyar su organización en la medida en la que los impactos sociales sean percibidos como positivos e incluso cuando fuesen negativos (González Damián y López Peña 2105, p. 11).

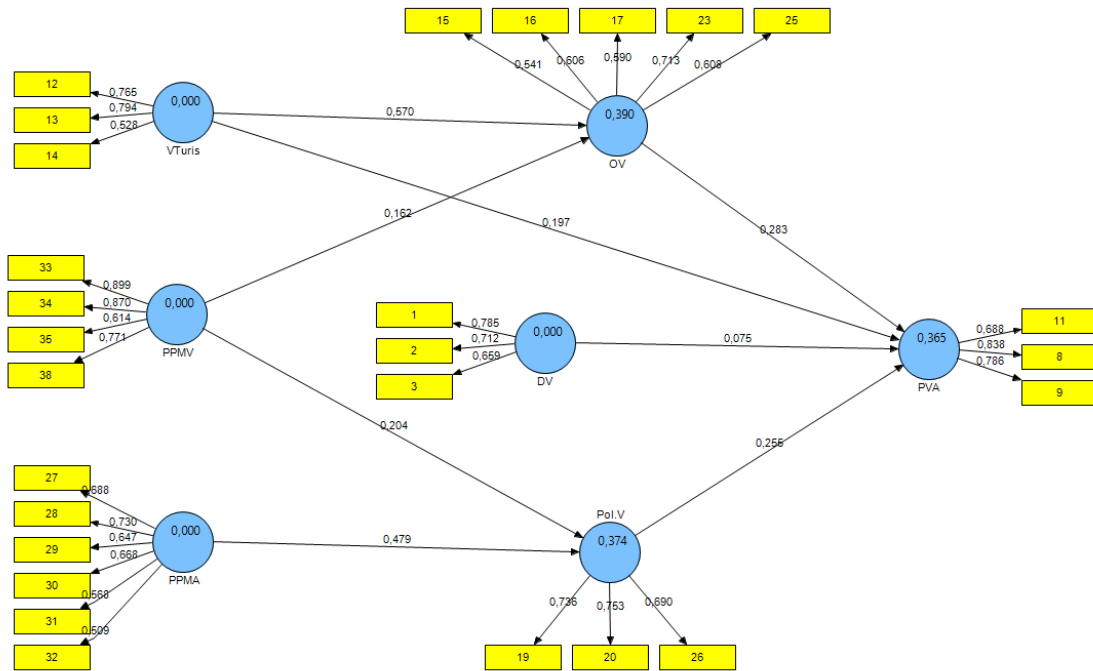
En el caso del análisis de precios de la vivienda, se puede citar por ejemplo el trabajo de Valentini, Ippoliti y Fontanella en 2013, en el que mediante un modelo estructural utilizando mínimos cuadrados parciales, investigaban los precios de la vivienda a nivel estatal en los EE. UU., gracias a que este modelo les permitía modelar la variación espacial a través de cargas factoriales estructuradas espacialmente, por lo que pudieron identificar "regiones" de similitud que compartían componentes comunes de series de tiempo. Las cargas factoriales se modelaban como multivariable condicionalmente independiente, mientras que los componentes comunes eran establecidos por factores dinámicos latentes. El ajuste del modelo se establecía sobre un conjunto de datos de 48 estados para los cuales se estructuraba la relación entre los precios de la vivienda y la macroeconomía, utilizando el desempleo a nivel estatal y el ingreso personal per cápita

El modelo presentado y la metodología PLS de ecuaciones estructurales propuesta ha sido estimado mediante el software informático SmartPLS 3.0 (Ringle et al., 2014), que es el empleado por el 63% de las investigaciones turísticas que decidieron acudir al PLS (Usakli y Kucukergin, 2018, p. 3465). Este modelo de software se ha desarrollado por el equipo del profesor de la Hamburg University of Technology, Christian M. Ringle, logrando estimar modelos más complejos con un menor número de datos. Presenta muchas posibilidades de aplicación en el método PLS, tales como análisis de los efectos de la interacción, análisis de efectos no lineales, análisis multigrupo, evaluación de la varianza de la medición, análisis de la matriz de rendimiento de importancia, y diagnósticos para la investigación predictiva como los venderles (Henseler 2017, p. 372).

El proceso comienza con la exportación de los datos recogidos en la encuesta en una base de datos en Excel al programa SmartPLS; en las columnas se codifican los indicadores y en las filas las observaciones. A continuación se aplica el modelo de investigación, referido al modelo teórico a contrastar, como variable latente y se conectan las variables para que se identifiquen los indicadores de cada variable. Finalmente el programa de SmartPLS calcula el algoritmo de PLS (estimación del modelo), con lo que se obtiene las cargas factoriales de cada indicador, los coeficientes de regresión estandarizados y el R2. (Oom do y Assaker 2016, p. 702).

La estructura del submodelo basada en siete factores latentes (con sus respectivos veintisiete indicadores o ítems reflectivos, significativos estadísticamente) que dan lugar a diez hipótesis a contrastar, se presenta, como se ha indicado como un modelo exploratorio. En la figura IV.1 se presenta las estimaciones realizadas con las que se pretende contrastar las hipótesis de trabajo antes mencionadas.

Figura IV.1. Estimación del modelo de ecuaciones estructurales propuesto



Fuente: Elaboración propia.

La utilización de este modelo queda avalada por los resultados obtenidos para la varianza extraída media (AVE), presentados en la tabla IV.3, que confirman la validez convergente y discriminante del modelo, y para los índices de fiabilidad compuesta que como señala (Chin 1998, p. 54), el índice de fiabilidad compuesta en los modelos PLS presenta la ventaja frente a los valores del alfa de Cronbach de no asumir que todos los indicadores reciben la misma ponderación, donde para todas las variables latentes superan el valor de 0,7 sugerido como nivel adecuado por Nunnally and Bernstein (1994). Este valor de 0,7 permite confirmar la confiabilidad de los datos y su grado de robustez necesaria para apoyar la estabilidad de los resultados, ya que se considera para una investigación exploratoria que este debe ser de un mínimo de 0,60, mientras que para las investigaciones confirmatorias y predictivas debe ser 0,70 o superior. Aun así, la relevancia de estos controles de solidez depende también del contexto de investigación, el objetivo del análisis y la disponibilidad de datos (Hair et al. 2018, p. 12).

Capítulo IV. Metodología, recepción y tratamiento de datos

Tabla IV.3. Medidas de fiabilidad

	AVE	Fiabilidad compuesta	R ²	Alpha de Cronbach	Comunalidad	Redundancia
DV	0.5195	0.7634		0.5622	0.5195	
OV	0.3771	0.7501	0.3897	0.5856	0.3771	0.0242
PPMA	0.4092	0.8039		0.7134	0.4091	
PPMV	0.6340	0.8717		0.8063	0.6341	
PVA	0.5979	0.8159	0.3651	0.6604	0.5979	0.0136
Pol.V	0.5281	0.7702	0.3742	0.5524	0.5281	0.1757
VTuris	0.4982	0.7432		0.5079	0.4982	

Fuente: Elaboración propia.

Por otra parte, en la tabla IV.3 se presentan los resultados que también confirman la fiabilidad interna, la validez de los ítems propuestos y la bondad del ajuste¹. Este último indicador queda validado al alcanzar el índice GoF propuesto por Tenenhaus et al. (2005) un valor de 0.4377. También es importante señalar que los valores del factor de inflación de la varianza (FIV), que se calculan a partir de los valores de R² de la tabla IV.3, se sitúan claramente por debajo de cinco. Por ello, es posible asegurar la muy escasa presencia de colinealidad en el modelo, ya que cuando los valores de FIV son más altos de cinco, el nivel de colinealidad es mayor.

Por lo que se refiere al poder predictivo del modelo, los valores obtenidos para el estadístico R² son significativos y superiores a 0,1 cumpliéndose de esta forma el criterio de aceptabilidad establecido por Falk y Miller (1992). El R² mide la varianza que se explica en cada una de las variables endógenas y, por lo tanto, es una medida del poder explicativo y predictivo del modelo. El R² varía de 0 a 1, con valores más altos que indican un poder explicativo mayor. Sin embargo, los valores de R² aceptables se basan en el contexto de estudio y un valor de R² como 0.10 se considera satisfactorio, ya que el R² es una función del número de valores estudiados, por lo que cuanto mayor es el número de variables, mayor es el R² (Shmueli y Velásquez Estrada et al. 2016, p. 4560).

Las correlaciones entre las variables latentes objeto de estudio se muestran en la tabla IV.4 La validez discriminante del modelo se puede confirmar mediante la comparación de los valores AVE de cada variable latente con los valores al cuadrado de la matriz de correlaciones entre variables latentes, presentados en la tabla IV.4, según el criterio establecido por Fornell and Larcker (1981).

Por sí sola, la desviación media extraída (AVE) se obtiene para cada variable latente, cuadrando la carga de cada indicador, y calculando el valor medio. El AVE

¹ El criterio utilizado para medir la bondad del ajuste del modelo es el propuesto por Tenenhaus et al. (2005), que definido como criterio global de la bondad del ajuste (GoF), se estima como la media geométrica entre los valores medios de la comunalidad y el valor medio de R²:

$$GoF = \sqrt{\text{comunalidad} \times \overline{R^2}}$$

mínima aceptable es 0,50, un AVE de 0,50 o superior indica que la variable explica 50 por ciento o más de la varianza de los elementos que componen el estudio (Hair et al. 2018, p. 12).

Pero como se ha indicado, se va más allá de esta medida en solitario, por lo que se considera comparar el valor obtenido en este indicador con los valores al cuadrado de la matriz de correlaciones entre variables latentes, evaluando la validez discriminante por la cual la varianza compartida para todas las variables de modelo no debe ser mayor que sus AVE (Fornell y Larcker 1981, p. 43). Esta verificación toma la forma:

$$AVE_i > \rho_{i,j}^2$$

$$AVE_j > \rho_{j,i}^2$$

Tabla IV.4 Matriz de correlaciones entre las variables latentes

	DV	OV	PPMA	PPMV	PVA	Pol.V	VTuris
DV	1.0000						
OV	0.2066	1.0000					
PPMA	0.1657	0.3618	1.0000				
PPMV	-0.0992	0.2797	0.5268	1.0000			
PVA	0.1906	0.5249	0.3000	0.2797	1.0000		
Pol.V	0.1365	0.4214	0.5866	0.4564	0.4436	1.0000	
VTuris	0.1114	0.6037	0.2394	0.2056	0.4527	0.3008	1.0000

Fuente: Elaboración propia.

Las estimaciones realizadas de los efectos directos e indirectos entre variables latentes del modelo propuesto se presentan en las Tablas IV.5 y IV.6. Las relaciones de dependencia existentes entre las variables latentes pueden ser verificadas en estas tablas.

Tabla IV.5. Efectos directos entre las variables latentes

EFECTOS DIRECTOS							
	DV	OV	PPMA	PPMV	PVA	Pol.V	VTuris
DV					0.075		
OV					0.283		
PPMA						0.479	
PPMV		0.162				0.204	
PVA							
Pol.V					0.255		
VTuris		0.570			0.197		

Fuente: Elaboración propia.

Capítulo IV. Metodología, recepción y tratamiento de datos

Tabla IV.6. Efectos indirectos entre las variables latentes

EFECTOS INDIRECTOS							
	DV	OV	PPMA	PPMV	PVA	Pol.V	VTuris
DV					0.075		
OV					0.283		
PPMA					0.122	0.479	
PPMV		0.162			0.098	0.204	
PVA							
Pol.V					0.255		
VTuris		0.570			0.358		

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla IV.7 se señalan las estimaciones de las relaciones hipotetizadas, tanto directas como indirectas, entre variables latentes del modelo estructural que se ha propuesto. Siguiendo a Hair et al. (2011) y Henseler et al. (2009) se utilizó un método de remuestreo mediante bootstrapping (5000 muestras) que ha permitido estimar los valores de los estadísticos t-Student y sus correspondientes errores standard para evaluar la significación estadística de los coeficientes correspondientes a cada una de las hipótesis planteadas.

Tabla IV.7. Test de hipótesis para los efectos directos e indirectos entre variables latentes

Hypothesis	Relations	Direct Effects	Standard Error	T-statistic
H3.3	DV -> PVA	0.075	0.0558	1.349
H3.2	OV -> PVA	0.283	0.0681	4.160*
H4.2	PPMA -> PVA	0.122	0.0295	4.135*
H2.2	PPMA -> Pol.V	0.479	0.0517	9.271*
H1.2	PPMV -> OV	0.162	0.0533	3.045*
H4.1	PPMV -> PVA	0.098	0.0296	3.305*
H2.1	PPMV -> Pol.V	0.204	0.0623	3.275*
H3.4	Pol.V -> PVA	0.255	0.0574	4.436*
H1.1	VTuris -> OV	0.570	0.0517	11.029*
H3.1	VTuris -> PVA	0.358	0.0578	6.193*

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede observar en esa tabla las relaciones y la significatividad estadística de los coeficientes estimados para las diez relaciones propuestas entre las variables latentes del modelo permiten confirmar la veracidad de las cuatro hipótesis generales planteadas con anterioridad que fundamentan la elaboración del modelo de ecuaciones estructurales analizado, a excepción de la subhipótesis definida por la

incidencia del factor relacionado con la demanda de viviendas sobre el precio de las viviendas turísticas en alquiler lo que podría indicar la existencia de dos mercados diferenciados, uno de adquisición de viviendas con consideración de inversión y otro de alquiler de viviendas turística.

Los resultados estimados y mostrados en la tabla IV.7, al ser verificadas las hipótesis propuestas se puede concluir que el modelo que se ha presentado en este trabajo, que ha sido construido con factores significativos del mercado de alquiler turístico, ha resultado de utilidad para determinar la importante incidencia que ciertos factores ejercen sobre el precio de las viviendas turística en alquiler. La aplicación de políticas públicas genéricas en el mercado de la vivienda y aquellas diseñadas específicamente para el caso de los alquileres, tanto residenciales como turísticos, ejercen una influencia significativa en el precio de las vivienda de alquiler turístico, como parece razonable pensar y ha quedado evidenciado en esta tesis.

Por su parte, la incidencia de la vivienda turística en su entorno económico y la existencia de ciertos factores que condicionan la oferta de viviendas también condicionan las variaciones del precio de las viviendas de alquiler turístico. Cuantitativamente y considerando las relaciones entre los diferentes constructos, la mayor incidencia de las dimensiones analizadas sobre el precio de las viviendas de alquiler turístico procederían de estos dos últimos factores analizados, esto es, la incidencia de la vivienda turística en su entorno económico y la existencia ciertos factores que condicionan la oferta de viviendas también condicionan las variaciones del precio de las viviendas de alquiler turístico.

Por todo lo anterior, los responsables de la regulación y de la gestión pública de la comercialización de viviendas turísticas en alquiler deberían tener en consideración los factores señalados para garantizar un mercado que no genere disfuncionalidades en los precios.

Finalmente, es preciso señalar que la principal limitación de este trabajo ha sido la imposibilidad de incluir en este tipo de análisis un conjunto de variables socioeconómicas tales como nivel de inflación, tasas de paro y otras referidas a los consumidores de la muestra, tales como el nivel de ingresos, situación laboral o nivel cultural, que no han sido incluidas en el modelo por su escasa adaptación a la metodología utilizada, que hubieran acotado más satisfactoriamente las conclusiones. Pero esta misma limitación puede ser un estímulo para futuros trabajos con otras metodologías.

CONCLUSIONES

“No hay ningún país económicamente avanzado, y es un hecho que lamentablemente se pasa por alto, en el que el sistema de mercado produzca casas que puedan permitirse los pobres” John Kenneth Galbraith (1992).

Finalmente se exponen las conclusiones más relevantes obtenidas tras el trabajo de investigación desarrollado, y las aportaciones y contribuciones recibidas a lo largo del mismo. Se desarrollará por cada uno de los capítulos en los que se ha estructurado, para concluir en unas conclusiones finales, que sirven de justificación y aclaración del proyecto en su conjunto.

Estas conclusiones pretende tener dos orientaciones eminentes: una teórica, referente a cuáles son los modelos existentes en la materia objeto de estudio, y sus modelos alternativos; y otra orientación que podemos definir como política, en el sentido de poner de manifiesto como esos modelos, pueden ser cuestionados por los efectos sociales y humanos que producen y que llevan a proponer vías alternativas a las que existen.

Las principales conclusiones del capítulo I serían las siguientes:

1. La vivienda es percibida, no como un espacio que tiene como misión cubrir la necesidad básica de alojamiento que tiene el ser humano tal y como se recoge en muchísimas instituciones y resoluciones internacionales, sino como un bien económico más que se puede comprar y vender obteniendo un beneficio, que se consigue además, en el menor tiempo posible y en la mayor magnitud que el mercado permita. Este es el triunfo del culto al enriquecimiento fácil y rápido, frente al esfuerzo y la creación de un tejido industrial con un crecimiento constante y equilibrado, generador de riqueza y puestos de trabajo a largo plazo. La vivienda es un bien imprescindible para el ser humano y no una mercancía.
2. Respecto a las inversiones de las familias y particulares, la vivienda es la principal forma de riqueza y ahorro en España, y el mayor volumen patrimonial de los caudales hereditarios. Pero esta percepción, no tiene presente los gastos de mantenimiento y reparación de la misma; las cargas impositivas anuales; los pagos periódicos por suministros básicos, seguros y gastos comunitarios; y por último los gastos fiscales que se producen en su transmisión o recepción por herencia; sin incluir los gastos financieros destinados a su adquisición en caso de acudir a un préstamo hipotecario; lo que llega a cuestionar la supuesta rentabilidad de la inversión, en caso de ser una vivienda sin alquilar.
3. La presencia de capital extranjero es capital para el proceso de inversión inmobiliaria, ya que es tradicional la falta de recursos financieros propios, llegando a nuestro país mediante el mercado de capitales y la financiación bancaria, y también mediante inversión directa en inmuebles, en una participación que suele anticipar las etapas de subidas y bajadas de su mercado.
4. En cuanto a la inversión, las inversiones productivas se han abandonado, en beneficio de las inversiones en ladrillo. Las rentabilidades obtenidas en estas

Conclusiones

últimas, son mayores a las de otras inversiones alternativas, destacando, además por su estabilidad, la inversión en vivienda de alquiler.

5. El mercado de vivienda es un ejemplo evidente de mercado capitalista, en el que se incluyen elementos de carácter especulativo. Estos producen fuertes desequilibrios e inestabilidad, de tal manera que en los periodos de crecimiento, el sector atrae la atención de los flujos financieros, incrementándose la demanda del bien, en este caso inmobiliario, con el consiguiente incremento de su oferta y precio. Estos flujos llegan en cifras muy superiores a la demanda real y natural de los bienes inmuebles, de tal forma que su adquisición no se produce para suplir una necesidad básica de habitabilidad, sino como forma de inversión y obtención de un rendimiento económico. Se inicia un proceso que se realimenta, ya que el incremento de la demanda por la llegada de estos primeros fondos financieros acaba produciendo un efecto de atracción, y un incremento de toda la actividad económica general, que supone un factor adicional de alza en la demanda de bienes inmuebles para ciudadanos y empresas.
6. Cuando el proceso llega a su fin, por falta de rentabilidad esperada en las siguientes y futuras inversiones, o por estrangulamiento financiero originada por la falta de recursos disponibles fáciles y baratos, la burbuja explota, y se inicia el camino inverso, de caída de la demanda, y escasez de fuentes de financiación, que supone un efecto de contracción económica, en primer lugar sobre el sector afectado, en este caso el inmobiliario; y posteriormente, y por arrastre al conjunto de los sectores económicos.
7. El poder político tarda en reaccionar como consecuencia del efecto que tiene el turismo y la construcción sobre el empleo, la recaudación de ingresos públicos, el crecimiento del PIB; y el apoyo de la ciudadanía que disfruta del crecimiento del valor de sus propiedades y el bienestar económico de ese momento.
8. Además, este poder político determina el parque de vivienda en España, ya que este es el producto final de una serie de políticas públicas que en nuestra historia más reciente han promovido la existencia de un alto porcentaje de vivienda de obra nueva frente a la rehabilitación, vivienda secundaria, vivienda vacía y vivienda en régimen de propiedad frente al alquiler, en mayor medida que en otros países de nuestro entorno, y con una distribución heterogénea según las zonas del país, mostrando un mayor dinamismo en las zonas urbanas de mayor tamaño y en las zonas de importante actividad turística.
9. Tras el estallido de la burbuja inmobiliaria de 2007, los precios de la vivienda, fuera en propiedad o en alquiler, experimentaron desde 2008 y durante cuatro años, descensos continuados y muy acusados en sus niveles, que se revirtieron a partir del año 2013. En el caso particular de la ciudad de Málaga el ascenso del precio de la vivienda en alquiler de 2014 a 2017 fue superior al 32%, lo que ha tenido como consecuencia que el porcentaje de las rentas medias mensuales de las familias de la ciudad que destinan al alquiler sea superior al 35% recomendado por las principales instituciones públicas, sociales y financieras internacionales.



En el capítulo II, se han obtenido las siguientes conclusiones:

1. A pesar que la política de vivienda desarrollada por los poderes públicos tiene tres objetivos, eficiencia del mercado de vivienda, equidad y atenuación de los ciclos económicos, es este último objetivo el que se ha impuesto sobre los demás en nuestro país, considerando la política de vivienda como instrumento dinamizador de la economía en general, con el que lograr mayores cifras de empleo y riqueza.
2. No parece que un reparto de competencias sobre política de vivienda distinta al actual, fuera a producir un resultado distinto en la aplicación de la misma. Con la excepción de proponer una mayor labor reguladora e inspectora para el Estado, las orientaciones y objetivos de las políticas de vivienda del Estado y las Comunidades Autónomas, han sido similares. Estas, además han permitido y aprobado casi todos los proyectos presentados por los ayuntamientos, sin una labor reguladora eficaz, en la que se ha dado un incumplimiento de la normativa medioambiental.
3. El objetivo de la planificación de las administraciones públicas en materia de vivienda, consiste teóricamente, en estimar las necesidades de las viviendas en función del aumento de la población y de la actividad económica, que determinarían el número de hogares que se van a formar. En la práctica se han aprobado por los ayuntamientos más viviendas de las que el municipio puede absorber, muy determinados por la iniciativa de promotores inmobiliarios, principales beneficiarios de todo el proceso, y en las que los ayuntamientos han visto una oportunidad de generar empleo a corto plazo, y nuevas fuentes de recaudación.
4. Esta situación ha dado lugar a amplios episodios de corrupción a nivel municipal y autonómico, en lugares con grandes crecimientos en el parque de viviendas, como el levante español, los entornos de las grandes ciudades, o en zonas turísticas. En todos ellos se ha asistido a la permisibilidad de la construcción no autorizada, a autorizar volúmenes desmedidos de construcción de viviendas, o a la recalificación de terrenos que, aprobados como rurales en los planes de urbanismo, han pasado a ser recalificados como urbanos multiplicando por varias veces su valor.
5. El sector de la construcción y el turístico han sido desde los años cincuenta, bajo el régimen dictatorial del general Franco, el sector económico principal de la economía española, en cifras de negocio, en empleo y en beneficio empresarial. El poder político en connivencia con el poder empresarial, impulsaron su actividad como forma de compensar la incapacidad de otros sectores para generar riqueza económica y puestos de trabajo. Pretendían que el sector fuera el que incentivase la actividad económica del país y tirase del resto de sectores económicos.
6. Si durante el franquismo se fomentó la construcción y el turismo como forma de revitalizar un país sin pulso económico, en el que existía una industria y agricultura poco competitiva y atrasada tecnológicamente; durante la etapa democrática su fomento se debió a los periodos de estancamiento producidas por el desmantelamiento del escaso tejido industrial, y la agricultura, muy afectados por

Conclusiones

la crisis económica de los años setenta, ochenta y la incorporación de España a la Unión Europea. Durante los noventa el crecimiento producido tras el gasto público empleado en las Olimpiadas de Barcelona y la Exposición Universal de Sevilla en el año 1992; y el endeudamiento necesario para financiarlo, acabo en una nueva crisis, de la que una vez más, se salió con la formación de una nueva burbuja inmobiliaria.

7. Todos los recursos humanos, económicos, financieros e institucionales del Estado se pusieron al servicio del crecimiento del sector inmobiliario y el turístico, lo que hizo que no hubiese más alternativa económica al mismo, poco quedaba para, construir un industria tecnológicamente desarrollada, un sector de servicios más innovador o un sector agrícola competitivo. Tan solo el sector turístico se mantiene como sector sobreviviente, pero casi como monocultivo de nuestro país, y que logró mantenerse dados sus relaciones directas con el sector inmobiliario.
8. Durante las últimas décadas se ha dado un giro hacia la liberalización, privatización y mercantilización de la economía en su conjunto, y del sector inmobiliario en particular, que he permitido la afluencia de inversiones especulativas con orientación cortoplacista.
9. En cualquier caso, todos los gobiernos desde el franquismo a la actualidad, han apostado por la propiedad, con el fin de convertir a los ciudadanos necesitados de vivienda, en coparticipes de los valores capitalistas. Pero además, la orientación deliberada hacia la vivienda en propiedad, que durante el franquismo se empleó como forma de crear una sociedad de propietarios afines al régimen y que se prolonga hasta nuestros días, convirtió a los ciudadanos propietarios en agentes beneficiarios de los incrementos de patrimonio consecuencia de las revalorizaciones del precio de los inmuebles, pero que sin embargo afectaban a las generaciones siguientes y a sus conciudadanos con menos recursos.
10. Para estos últimos, estos crecimientos en el valor de los inmuebles, les obliga a grandes endeudamientos o pagos de mensualidades de alquiler, y consecuentemente una mayor proporción de su renta destinada a pagar su necesidad de habitar en un espacio digno, unido a una creciente precariedad laboral. En un contexto actual de menor capacidad de ingresos e inestabilidad laboral, mayores impuestos, y la asunción por parte de los individuos, de gastos sociales antes cubiertos por el Estado, como la educación, sanidad y ayuda a la dependencia.
11. El modelo de construcción productivista, apostando por la construcción de obra nueva y no la rehabilitación, ha tenido como consecuencia, un desmesurado incremento de la superficie de suelo urbanizado, con efectos muy perjudiciales sobre el medio ambiente, y sobre el patrimonio histórico. Se ha consumido valiosísimos suelos, no solo en el más evidente caso del litoral, sino también en amplias zonas de interior y en el entorno de las grandes ciudades del país, generándose por una lado nuevas urbanizaciones de adosados y urbanizaciones nuevas, junto a centros urbanos y barriadas más antiguas deterioradas

urbanísticamente, con población cada día más empobrecida y sin servicios públicos, muy afectados por los recortes presupuestarios públicos. Por otro lado, se ha perdido una gran cantidad del patrimonio arquitectónico histórico, como consecuencia de su sustitución, tras derribo, por obra nueva, cuestión que supone una pérdida de personalidad de las ciudades españolas.

12. La política social del sector público no le ha prestado la misma atención a las necesidades de la vivienda, como se le ha prestado a otras necesidades como educación, construcción de infraestructuras y sanidad. La escasa atención a la política de vivienda ha tenido un carácter anciclico que siempre amplifica los problemas de habitabilidad de la ciudadanía. En los periodos de bonanza se construyen más viviendas sociales y se destina más recursos públicos a políticas de vivienda, que en los periodos de crisis y recesión, justo cuando más necesidades y carencias se producen. Aunque habría que puntualizar que ni en los periodos de bonanza económica, se puede hablar de una política muy activa en vivienda.
13. Son las ayudas indirectas a la vivienda, en forma principalmente de deducciones en el impuesto sobre la renta, la que tradicionalmente protagonizaba el mayor esfuerzo presupuestario de las administraciones públicas españolas, muy por encima de la media europea. Esta forma de ayuda ha sido ampliamente criticada, incluso por organismos internacionales, porque detraían recursos para otras formas de promocionar la vivienda social, y además acaban beneficiando a las rentas más altas, que eran las que más se desgravaban fiscalmente al ser los que tenían más acceso al mercado hipotecario, con préstamos de mayor envergadura. Afortunadamente estas han llegado a su fin para aquellas viviendas adquiridas a partir del uno de enero de 2013.
14. La planificación urbana no ha funcionado, en su lugar se ha impuesto la lógica de producir vivienda libre como inversión. Este modelo supone un enorme despilfarro inmobiliario al olvidar la ciudad consolidada y concentrar todos los esfuerzos económicos y financieros en nuevos territorios, mediante la construcción de obra nueva, lo que ha reforzado la degradación urbana y la segregación social y espacial de la población; produciéndose tipologías “exclusivas” de viviendas, como adosados, manzanas cerradas o urbanizaciones segregadas.

En el caso del capítulo III, se destaca:

1. En nuestro país existe un problema social grave de acceso a la vivienda. Estas han sufrido un incremento de precios muy importante, que dificulta y en muchos casos imposibilita ejercer el derecho a una vivienda digna, circunstancia que afecta a la vivienda en régimen de propiedad como de alquiler. Esta última está sufriendo un doble problema, ya que en primer lugar presenta un parque disponible muy escaso, y en segundo sus precios son muy elevados, representando su pago una parte muy importante de los ingresos de las familias e individuos. Todo ello dificulta la constitución de nuevas familias, la emancipación de los jóvenes de sus padres, y los movimientos migratorios en zonas de mayor actividad económica y necesidad de mano de obra.

Conclusiones

2. Existen diversos factores que explican esta situación, siendo el factor turístico y la actividad económica que genera, uno de los factores más relevantes; pero en el que habría que incluir otros como las reformas legales en el ámbito del arrendamiento; la actividad de las Sociedades de Inversión Inmobiliaria, la afluencia de inversores al mercado inmobiliario, la falta de viviendas sociales a precios asequibles y las dificultades para acceder a un crédito bancario, necesario para poder sufragar los elevados precios de la vivienda en propiedad en un entorno de bajos ahorros de las familias muy castigadas por la crisis económica y las bajas condiciones salariales.
3. La expansión de la vivienda turística vacacional en el último lustro ha contribuido al aumento del precio del alquiler como consecuencia del pase de muchas viviendas ofertadas en alquiler residencial de larga temporada a vivienda vacacional, lo que reduce la oferta de viviendas disponibles para alquiler residencial; así como por la subida de rentas mensuales que provocan los propietarios de este último tipo de viviendas, al tener una menor competencia y mayor demanda, compensando de esta manera no ofertarlas para alquiler turístico.
4. Hay que reconocer que la existencia de viviendas secundarias dedicadas al alquiler vacacional no es novedosa; ya existían desde los comienzos del turismo de masas, viviendas de particulares e inversores dedicadas a este fin, pero sin embargo lo que sí resulta novedoso es el carácter global que el fenómeno está alcanzando actualmente, así como los volúmenes de viviendas e inversiones económicas que recibe el sector desde principios de esta década.
5. Entre los motivos que explican este incremento podría citarse el abaratamiento del transporte de turistas, por vía aérea principalmente; el fraccionamiento de los días de vacaciones a lo largo del año; los nuevos hábitos de los turistas atraídos por el turismo cultural y urbano, su atracción como forma de negocio rentable en una época en la que pocas inversiones alternativas ofrecen rentabilidades parecidas; y por último la existencia de un canal de distribución y ventas, sencillo, accesible y eficaz: la red, más concretamente los servicios de intermediación de empresas de la llamada economía colaborativa, término poco afortunado como podrá verse.
6. Una de las cuestiones destacables es la regulación de estas viviendas, que en nuestro país se ha caracterizado por ir muy a remolque de la evolución y crecimiento del fenómeno de la vivienda turística vacacional. La legislación autonómica y municipal, en la mayoría de los casos está siendo insuficiente para controlar la oferta de este tipo de alojamiento, caracterizándose hasta el momento por ser muy permisiva, facilitando la expansión descontrolada de estas viviendas por todas las áreas urbanas que les ha resultado de interés, sin importar la existencia previa de espacios públicos o residenciales.
7. Pero incluso cuando las administraciones han intentado desarrollar medidas de carácter normativo para intentar poner orden en un sector que toca un derecho tan elemental como la vivienda digna, un órgano público como la Comisión Nacional de la Competencia las ha impugnado, posicionándose a favor de las

empresas de viviendas turísticas vacacionales, primando los intereses de estas frente a los derechos que pretendía imponer normas autonómicas y municipales a favor de los ciudadanos.

8. Estos ciudadanos han visto alterados sus entornos residenciales urbanos, e incluso los espacios de esparcimiento y convivencia pública. En primer lugar muchos de ellos se han visto obligados a abandonar las barriadas donde vivían como consecuencia de la subida de precios de alquiler residencial o la sustitución de estas por viviendas de uso turístico vacacional por parte de sus propietarios, pero no solo eso; también estas barriadas antaño populosas, pasaban a tener una consideración comercial “cool”, o lo que es lo mismo, la atracción de la actividad turística y la llegada de nuevos residentes con mayor poder adquisitivo atraídos por formas de vidas supuestamente bohemias, jóvenes y de turismo urbano y cosmopolita. La convivencia se hace muy difícil al tener que compartir espacio residencial personas con distintas motivaciones y hábitos, por un lado turistas en busca de ocio y diversión, y por otro, residentes necesitados de descanso y disfrute familiar. Todos estos elementos han acabado generando lo que se ha llamado “Turismofobia” por parte de los residentes de las ciudades turísticas contra la afluencia de turistas, cuya actividad y disfrute hace que los primeros se vean desplazados de su propia ciudad.
9. En segundo lugar, el tejido comercial y las áreas de esparcimiento y ocio colectivo también cambian. Los parques urbanos, las tiendas y comercios, las plazas públicas e incluso aceras, pasan a dedicarse a la explotación turística, de tal manera que los comercios tradicionales que abastecían a la demanda residencial desaparecen en beneficio de tiendas de souvenirs, supermercados, franquicias de grandes multinacionales, restaurantes y cafeterías. El espacio público se privatiza a favor de restaurantes y bares, que ocupan sillas y mesas con total impunidad a cambio de pagar tasas municipales, reduciendo el espacio al que el vecindario puede dedicar para pasear o simplemente sentarse. Las áreas de convivencia pasan a ser disfrutadas en exclusivas por los turistas, y el beneficio económico de ello pasa a los establecimientos comerciales.
10. No cabe duda que la expansión de la vivienda turística vacacional también tiene efectos positivos, entre los que se puede citar una mayor actividad económica de forma inmediata por la actividad de rehabilitación de inmuebles que se ponen en el mercado; la reducción del parque de viviendas vacías; y la creación de nuevas empresas encargadas de la gestión y mantenimiento de estos inmuebles.
11. Además puede observarse otro fenómeno, y es que en las áreas centrales de las ciudades turísticas con mayor presencia de visitantes no residentes, los locales comerciales y las grandes instalaciones hoteleras están ocupadas por franquicias de empresas radicadas en otras ciudades o estados, incluso parte del tejido de viviendas turísticas vacacionales está en manos de grandes y pequeños inversores foráneos, por lo que la mayor parte de los ingresos están cambiando de manos sin que las ciudades donde se ubiquen perciban beneficios económicos apreciables.

Conclusiones

12. Pero la presencia de grandes remesas de turistas residiendo temporalmente en las ciudades si presenta costes evidentes en recursos. Estos demandan insumos como agua, energía, recogida de residuos y medios de transportes contaminantes que producen efectos inmediatos sobre aéreas urbanas como la malagueñas muy afectada por las alteraciones meteorológicas derivadas del cambio climático global.
13. Otro coste viene determinado por las obras de infraestructuras, y servicios de mantenimiento destinados al turismo, así como las inversiones esencialmente turísticas como los museos, convertidos en polos de atracción de visitantes pero con grandes desembolsos económicos por parte de las distintas administraciones publicas.
14. Es evidente el efecto que la expansión del parque de vivienda turística vacacional y sus precios está teniendo sobre el parque y precio de la vivienda residencial de larga temporada, tal y como corroboran multitud de estudios internacionales. Estas viviendas turísticas se están nutriendo de viviendas secundarias que antes se alquilaban en las grandes temporadas vacacionales como verano, semana santa o navidad, comercializadas por canales de venta personales informales y anuncios en medios de comunicación local; por viviendas desocupadas en los centros urbanos; y por viviendas que se destinaban a alquiler residencial de larga temporada.
15. El carácter inelástico de la oferta de vivienda en general impide que estas se adapten y respondan con efectividad a los cambios en la demanda, lo que facilita el proceso de subida de precio y los movimientos especulativos.
16. Las empresas de comercialización de viviendas turísticas vacacionales por internet como Airbnb o Homeway, son los principales protagonistas del apogeo presente de estas viviendas. Estas se definen como sociedades de economía colaborativa, pero su estructura, pautas de comportamiento, poder financiero y su poder hegemónico en el mercado, las convierten en empresas multinacionales con gran influencia sobre el sector. Actúan en organismos públicos nacionales y transnacionales como lobbys que influyen en la labor de los responsables políticos y burocráticos en favor de sus intereses, realizando prácticas fiscales que les permiten tributar en aquellos estados con menores cargas tributarias, eludiendo la fiscalidad de los estados donde efectivamente obtienen sus beneficios.
17. Tampoco puede olvidarse que en estos momentos existen muy pocas alternativas empresariales viables para que un emprendedor pueda salir adelante, debido al menor poder adquisitivo del mercado local y a los nuevos hábitos de compra minorista por internet. En las zonas turísticas y en los grandes núcleos urbanos, son las empresas que se dedican al turismo la que atraen a un mayor número de ellos, apareciendo pequeños empresarios que se dedican a la gestión de viviendas turísticas vacacionales propias o ajenas, y a la rehabilitación y construcción de edificios.
18. Otra cuestión relevante en la subida de precios del alquiler de viviendas residenciales es la ausencia de un parque adecuado de viviendas públicas en

alquiler. El parque de vivienda social en España es muy escaso, especialmente el destinado a alquiler, que en muchos casos, pasado el tiempo, es vendido a sus inquilinos. La ausencia de este tipo de viviendas contribuye a que la ciudadanía sólo pueda acceder a la vivienda a través del mercado privado, sin disponer de alternativa al mismo.

19. El sector público se ha limitado a acompañar y apoyar al sector privado inmobiliario concediendo al mercado un papel casi exclusivo, teniendo una nula iniciativa social, lo que convierte a España, en uno de los países europeos que menos han destinado a política directa en vivienda.
20. Los planes de vivienda han tenido una clara intencionalidad de acompañamiento del crecimiento económico, y no como herramienta de cohesión social. Por eso se apuesta por la vivienda social en propiedad, ya que emplea más recursos de mano de obra y materiales que a corto plazo producen riqueza, y porque supone una privatización de recursos públicos que alivian la gestión posterior de este parque construido, trasladando su mantenimiento al adquirente, y evitando los problemas de morosidad con los inquilinos, existente en el caso de que fueran en alquiler.
21. El parque de viviendas sociales en alquiler se reduce aun mas a lo largo del tiempo, no se produce rotación de inquilinos, sino que muchas de estas viviendas se acaban vendiendo, en el mejor de los casos a sus inquilinos, y en algunos a Sociedades de Inversión Inmobiliaria con precios de descuento, que obtienen pingues beneficios con la reventa y realquiler de las viviendas que acaba sufriendo subidas en sus rentas mensuales.
22. Pero esta apuesta por la propiedad, permite que cuando se producen mejoras en los niveles de renta de los beneficiarios de estas viviendas, estos sigan residiendo en viviendas construidas con recursos públicos que deben beneficiar, teóricamente, a las rentas más bajas. Además, en determinados periodos, la aprobación de las operaciones financieras hipotecarias quedan restringidas a aquellas personas que tengan una adecuada situación económica, lo que excluye a la parte de población más necesitada de la vivienda. En cambio el parque en viviendas de alquiler, contribuye mejor a ayudar a las rentas más bajas de la sociedad. No existen por tanto razones culturales que explique el auge de la vivienda en propiedad, sino que se este se justifica por la acción deliberada de los poderes públicos.
23. En los últimos años se ha intentado enmendar esta situación con una mayor iniciativa a favor de la rehabilitación, pero todavía con escaso aporte presupuestario, que sólo por una menor inversión en obra nueva, presenta avances significativos en términos relativos.
24. Al no existir un parque suficiente de viviendas públicas, sectores sociales sin recursos económicos, están excluidos de la posibilidad de residir en una vivienda digna, como los jóvenes, a los que la situación económica les deja sin posibilidad de emancipación, pero que también ha afectado a mujeres, mayores y emigrantes.

Conclusiones

25. En España, son muy importantes las ayudas familiares, incluso para cubrir las necesidades de viviendas, y este hecho es más visible en la actualidad ya que han empeorado las condiciones de acceso a la vivienda. La ayuda intergeneracional en cuanto a herencias, cesiones, avales y transferencias de renta son cada vez más indispensables, hecho que pone de manifiesto la debilidad de las políticas públicas y la vulnerabilidad de las personas ante una necesidad tan básica.
26. Pero esta situación no es la existente en otros estados europeos. En Francia, Alemania, Austria o Suecia, por poner un ejemplo, las políticas de vivienda son muchas más activas y comprometidas con las clases menos favorecidas. A pesar de los recortes sociales que han sufrido la totalidad de países de la Unión Europea, todavía estos países presenta medidas para paliar las necesidades de vivienda de sus conciudadanos muchísimo más desarrolladas que las existentes en nuestro país, en cuestiones como subvenciones y ayudas, promoción del cooperativismo, número de viviendas sociales en alquiler o limitación de precios.
27. El paradigma de buenas prácticas en vivienda social se encontraría en Austria, más concretamente en su capital Viena, donde la mayoría del parque de vivienda lo es en alquiler. En esta ciudad nos encontraríamos con un parque muy importante de vivienda social para alquiler, tanto pública como privada, con grandes recursos públicos destinados a ella, medidas de control y limitación de precios, y en los últimos años, promoción de viviendas sostenibles medioambientalmente.
28. A pesar de las últimas reformas legislativas liberalizadoras, tendentes a mejorar la posición de los propietarios de las viviendas de alquiler, como la posibilidad de actualización de rentas, la reducción del tiempo necesario de impago para iniciar un procedimiento judicial de desahucio, cuyos plazos también se acortan; o la reducción del tiempo máximo de contrato de arrendamiento desde los 5 a los 3 años, la vivienda de alquiler mejora muy poco su peso relativo sobre el total del parque. Tampoco supuso una mejora la creación de las Agencias Públicas de Alquiler. Lo que sí ha supuesto es una mayor facilidad de actualizar las rentas, que en el momento actual está suponiendo un incremento de rentas mensuales de alquiler al vencer los contratos mucho más pronto.
29. A pesar de estas circunstancias, y del hecho de que la legislación del arrendamiento de viviendas es mucho más beneficiosa para los propietarios que la existente en otros países europeos como Francia o Alemania, sigue percibiéndose que la legislación es poco protectora para estos, lo que sigue convirtiéndose en un factor que impide una mayor disposición de viviendas hacia el mercado, y que se convierte en justificación para que muchos propietarios cambien su vivienda de alquiler residencial al turístico en un primer momento, circunstancia que solo se cumple si se consigue tener alquilada la vivienda de esta manera durante la mayor parte del año, ya que de no ser así, la ventaja comparativa de la segunda sobre la primera desaparece.
30. Una vez más las viviendas se han convertido en objeto de inversión de capitales foráneos y locales, de grandes y pequeños inversores, pero a diferencia de lo

ocurrido en el periodo 1999-2008, esta se está dirigiendo en mayor proporción a adquirir viviendas para ponerlas en alquiler turístico vacacional, y en alquiler residencia de temporada. Las rentabilidades obtenidas son mayores que las que se pueden obtener en cualquier producto financiero habitual y más estable que el que se puede lograr invirtiendo en el mercado bursátil continuo.

31. Uno de los principales problemas sociales de los beneficios obtenidos por estos agentes económicos, es un elevado grado de fraude fiscal, situación especialmente grave en un país que cuenta con un alto nivel de endeudamiento público, y con grandes carencias de gastos social. Muchos de los propietarios de vivienda en alquiler no declaran fiscalmente sus beneficios, o lo hace parcialmente.
32. En cuanto a la oferta de alquiler, este se caracteriza por la inexistencia de un mercado profesionalizado en el mismo, de tal modo que las relaciones son entre particulares, existiendo además pocas viviendas y a precios elevados. Esta escasa presencia de empresas profesionalizadas de alquiler, parece contradictoria con unos rendimientos obtenidos, más estables y superiores a los de otras inversiones, e inmejorables condiciones tributarias en el Impuesto de Sociedades, y con la presencia de una mayor cantidad de Sociedades de Inversión Inmobiliaria.
33. A pesar de ello, son las grandes Sociedades de Inversión Inmobiliaria (SOCIMIS) de capital anglosajón y las altas rentas locales, las que están protagonizando la gestión del mercado de vivienda de alquiler turístico o residencial. Este dato se confirma en el caso de la oferta de las viviendas turísticas vacacionales ofertadas en los canales de distribución por internet, donde la mayor parte de las que se ofertan están en manos de personas físicas o jurídicas con más de dos viviendas gestionadas.
34. Esta aparente contradicción se justifica en que a pesar de que la legislación y las medidas de beneficios fiscales que cuenta las SOCIMIS, muchas de estas están constituidas por fondos de inversiones internacionales de carácter especulativo, muchas de las cuales tienen su sede fiscal en paraísos fiscales como Luxemburgo o las islas caribeñas. No se han formado sociedades especializadas con vocación de gestión de alquileres a largo plazo, sino que los grandes capitales financieros han dirigido sus miras al mercado inmobiliario español gracias a unos precios de adquisición de activos inmobiliarios muy bajos, y buenas perspectivas de revalorización originadas por la actividad turística y económica de las zonas del país más dinámicas, contando además con la existencia de un amplio mercado de demandantes de viviendas sin recursos económicos para adquirir una vivienda en propiedad. Esto plantea a la instauración de una economía rentista sobre los residentes más desfavorecidos y explotadores de recursos hacia el exterior.
35. Estas Sociedades de Inversión Inmobiliaria, una vez que adquieren suelo urbano y viviendas al contado, inician los proyectos de promoción inmobiliaria mediante sociedades vinculadas a ellas, que requieren de amplio apalancamiento bancario para financiar estas promociones, lo que les permite seguir contando con el suficiente poder financiero para realizar nuevas inversiones. Esto lleva a mostrar otra realidad que hace que este proceso actual de crecimiento inmobiliario

Conclusiones

presente unas pautas diferentes al anterior proceso de burbuja inmobiliaria anterior a 2008, y es que el tejido empresarial promotor y constructor está dirigido y protagonizado por sociedades vincularas a SOCIMIS, de capital y gestión foránea; mientras que por el contrario, durante la burbuja inmobiliaria de principios de siglo, las empresas promotoras y constructoras tenían un carácter eminentemente local y nacional.

36. Conviene por tanto destacar, que las Sociedades de Inversión Inmobiliaria forman parte de los flujos financieros globales, que cuentan con libertad absoluta para moverse de país en país, o de sector en sector, en busca de grandes rentabilidades en el menor tiempo posible, y que de forma habitual producen crisis económicas, consecuencia de los procesos especulativos que ellos mismos originan al retirarse de su inversión cuando consideran agotadas las posibilidades de crecimientos de beneficios.
37. La desregulación financiera, junto a la rebaja de impuestos del capital que lo acompaña, ha producido un desplazamiento del poder económico hacia los grandes financieros del mundo, que no están interesados en invertir sus capitales en la economía productiva, sino en operaciones de financiación a corto plazo, y grandes beneficios con poca fiscalidad.
38. La política monetaria de los últimos años, que ha posibilitado una disminución drástica de los tipos de interés, y una abundancia de liquidez en los mercados financieros, ha permitido que los grandes fondos de inversión en su búsqueda de inversiones rentables en un entorno de escasa rentabilidad en otros lugares, haya dirigido sus miras y capitales al sector inmobiliario vinculado a la actividad turística.
39. Uno de los factores que explica el incremento de la demanda de vivienda en régimen de alquiler por parte de la ciudadanía, es la dificultad de acceder a una vivienda en propiedad, por carecer de los recursos económicos necesarios. Estos en la práctica provienen principalmente de los préstamos concedidos por las entidades financieras, cuyos criterios de solvencia y garantías exigidas a los solicitantes de crédito hipotecario son inalcanzables para una buena parte de los jóvenes actuales y personas de menores recursos. La necesidad de aportar con fondos propios el 20% del importe de la compraventa del inmueble y los gastos necesarios para su formalización, es una tarea imposible para personas con recursos ajustados, que provienen mayoritariamente de ingresos salariales de escasa cuantía como puede observarse en los últimos años, y que les imposibilita ahorrar las cantidades necesarias para cubrir esos fondos propios, la falta de ahorro familiar es un hecho evidente en nuestro país para los sectores de población más jóvenes y con menores rentas salariales.
40. Por otro lado, el mercado financiero español es hoy un oligopolio con un papel muy destacado de tres entidades financieras principales, lo que supone un claro inconveniente para los usuarios que verán disminuir la competencia, sufriendo peores precios y condiciones en los productos contratados con estas entidades, que además contarán con menos número de oficinas.

41. Se puede afirmar que estamos viviendo un proceso de burbuja inmobiliaria con incrementos de precios y construcción de viviendas por encima de los factores fundamentales de oferta y demanda, aunque diferente en sus fundamentos a la existente en el periodo 1999-2007. Las diferencias principales están en que en la burbuja inmobiliaria actual se está ubicando geográficamente en las grandes urbes del país y en las zonas de mayor actividad turística, frente al crecimiento en todo el territorio nacional de la anterior; en que la motivación principal del inversor es la de adquirir un inmueble para gestionarla en alquiler, turístico o residencial, frente a la intención de compra venta inmediata del periodo anterior; en que actualmente la financiación está protagonizada por capital extranjero e inversores con menor importancia de los capitales bancarios; las grandes empresas constructoras y promotoras no son de capital local o nacional.

Finalmente y respecto a capítulo IV:

1. La influencia de la demanda de vivienda sobre el precio de las viviendas turísticas de alquiler, permite observar que existen dos mercados diferenciados, uno de adquisición de viviendas con consideración de inversión y otro de alquiler de viviendas turística.
2. Las medidas de políticas públicas genéricas en el mercado de la vivienda y las diseñadas específicamente para el caso de los alquileres, tanto residenciales como turísticos, ejercen una influencia significativa en el precio de las viviendas de alquiler turístico.
3. La incidencia de la vivienda turística en su entorno económico y la existencia de ciertos factores que condicionan la oferta de viviendas, también condicionan las variaciones del precio de las viviendas de alquiler turístico.

Para terminar y como compendio de todo lo anterior, se puede afirmar que en España existe un grave problema de acceso a la vivienda para un amplio sector de la población.

Para muchos ciudadanos no es posible adquirir una vivienda en propiedad como consecuencia de las dificultades de contar con un ahorro previo importante con el que sufragar parte de la compra, así como para poder obtener financiación bancaria para el resto, al no disponer de contratos laborales estables o suficientes fuentes de reembolso exigidas por las entidades financieras.

Para aquellos que optan por el alquiler por libre elección, o porque se ven impedidos por su situación económica a adquirir una vivienda en propiedad, tampoco la situación es fácil. El valor de las rentas de alquiler exigidas por los propietarios de las viviendas han aumentado considerablemente en los últimos años, a niveles claramente superiores a las variaciones de rentas salariales del mismo periodo; por otro lado la oferta de viviendas en este régimen, ha disminuido, algo especialmente relevante en los grandes centros urbanos del país y en las zonas de actividad turística, lo que dificulta aún más la situación.

Conclusiones

Esta tesis ha intentado evaluar el impacto que los factores ligados al turismo, y más concretamente la vivienda turística vacacional, ha tenido en todo lo descrito anteriormente, pudiendo concluir que efectivamente estas viviendas han retirado parte del parque de vivienda en alquiler residencial hacia la oferta turística por lo que han contribuido a su escasez, y más ampliamente han sido un factor determinante en la subida del precio de las rentas de alquiler residencial de temporada.

La capacidad que tiene el turismo para disponer de recursos en las localidades en que se desarrolla esta ampliamente reconocida, así que su ejercicio acaba teniendo costes desde el punto de vista medioambiental y social que no puede ser olvidado cuando se habla de los beneficios del turismo de masas.

Pero no obstante, no puede concluirse que sea el factor más determinante en los problemas para tener un parque de viviendas en alquiler residencia accesible a toda la población. En última instancia influyen otros elementos, elementos sobre los que la actividad de las Administraciones Públicas puede determinar su influencia final. La sociedad civil debe exigir a sus poderes públicos un papel activo en la provisión de vivienda digna para toda la ciudadanía, al igual que otros estados europeos han logrado, construyendo vivienda social y legislando en beneficio de los más desfavorecidos, en un tarea que no será fácil, ni que dará frutos a corto plazo pero que puede cambiar la senda marcada por la política de vivienda de este país desde hace más de ochenta años.

“Los espacios urbanos están llenos de recursos, pero al mismo tiempo las ciudades están dominadas por élites que no tienen interés en compartir espacios urbanos con diferentes.”
David Madden (2019), profesor de Sociología de London School of Economics and Political Science.

Propuestas de políticas públicas en el ámbito de la vivienda.

En esta tesis se concluye que debe primar la concepción de la vivienda como bien relacionado con un derecho humano fundamental como es la residencia digna y accesible de todos los ciudadanos, frente a la concepción de esta como bien económico sujeto a procesos de intercambio comercial con ánimo de lucro, que en el caso concreto de la influencia del alojamiento turístico en forma de vivienda turística vacacional, lleva a la propuesta de una serie de iniciativas que deben de mitigar los efectos perjudiciales que tiene su actividad sobre el derecho a la vivienda.

Pero no sólo se detienen en este ámbito las propuestas, además se hará mención a una serie de ideas que afectan al resto de factores que influyen en el alquiler residencial de temporada, y que llegan a tener la misma trascendencia, o más, en la configuración del parque y precio de la vivienda de alquiler por temporada que la actividad del alojamiento turístico en viviendas.

Este enfoque parte de una concepción activa de la gestión de las administraciones públicas, donde prima el control y vigilancia de los excesos del mercado, frente a las tendencias del “laissez faire” en el mercado, en el que se reniega de cualquier intervención en el mismo, por considerar que el mercado es racional y es capaz de reequilibrarse en cualquier circunstancia.

La defensa de esta visión la realizan incluso instituciones internacionales como la Organización de Naciones Unidas, que envió un relator para estudiar el sector inmobiliario español, y que acabó formulando una serie de recomendaciones necesarias para adaptar la política de vivienda a las obligaciones constitucionales e internacionales de España. Entre esas recomendaciones se cuentan la de adoptar una política nacional de vivienda amplia y coordinada, basada en los derechos humanos y en la protección de los más vulnerables, y la de penalizar prácticas como el uso de violencia o presiones para obtener desalojos; la corrupción y la discriminación en el sector inmobiliario, y a que se asegure la posibilidad de recurrir a la justicia para hacer valer el derecho a una vivienda adecuada.

Pero incluso desde el punto de vista estrictamente económico, nuestro país tiene un problema en su estructura productiva, donde el sector industrial es casi testimonial, las nuevas tecnologías y las nuevas fuentes de energías renovables, no están siendo suficientemente aprovechadas, y en el que tan sólo el sector turístico contiene mínimamente las posibilidades económicas de nuestro país, que se enfrenta, además, a los peores presagios sobre las consecuencias de la falta de recursos naturales y el cambio climático.

Conclusiones

En los siguientes apartados que recogen propuestas generales sobre las cuestiones referidas anteriormente:

1. Mayor inversión pública en vivienda, que debería situarse en torno al 3% del PIB, que es el doble del gasto actual, eliminado el gasto indirecto de forma definitiva. Además de una mayor inversión en vivienda, resulta tanto o más prioritario, una nueva estructura de esa inversión, de manera que en un plazo razonable (10 años), se gastara el 70 % del gasto total, en acciones directas (promoción pública directa, rehabilitación integrada de áreas urbanas deterioradas física y socialmente, subvenciones al alquiler,...) y el 30% correspondiera al gasto fiscal (rehabilitación, promoción de vivienda en alquiler, etc.). El gasto público en vivienda sólo se concentraría en la vivienda en alquiler (en distintas tipologías) y en la rehabilitación integrada de zonas consolidadas de la ciudad.
2. Hay que apostar por la rehabilitación de viviendas y la eficiencia energética, como forma de conservar el patrimonio urbano que nos queda; para evitar los procesos de degradación de los barrios centrales de las ciudades, y como modelo de incentivo económico más equilibrado; se requiere un uso más eficiente del *stock* de viviendas y del patrimonio construido. Además, tendría un fuerte impacto económico, en números de empleos y auge de sectores auxiliares, como siderúrgico, cemento, muebles, etc.
3. La vivienda de promoción pública social, debe de centrarse en la vivienda de alquiler. Se debe considerar la vivienda social como un servicio esencial y básico de los ciudadanos, como lo son las pensiones, la sanidad y la educación. Pero esta debe de ser en alquiler, ya que permite disponer siempre de un parque de viviendas disponibles para población necesitada, impide la privatización en pocas manos de recursos públicos como sucede con la vivienda social en propiedad, y se adapta mejor a los ciclos económicos de los ciudadanos que en caso de prosperar dejarían las viviendas sociales a personas más necesitadas. Esta apuesta, disminuiría la demanda de compra de inmuebles en los escalones más bajos del mercado, que acabaría afectando al mercado en su conjunto, ya que aquellos que venden las viviendas de menor precio, tendría menos plusvalías y menos recursos para comprar viviendas de mayor valor, lo que acabaría conteniendo los precios de estas, y así sucesivamente de intervalo a intervalo de precios.
4. Por otro lado debe de incentivarse iniciativas privadas de viviendas para alquiler, ya sean sociedades mercantiles o condominios, iniciativas de la sociedad civil o del tejido asociativo, pero con vocación de permanencia y gestión profesional específica. Estas últimas, siguiendo modelos europeos, forman sociedades sin ánimo de lucro, que poniendo en común una serie de recursos, son capaces de gestionar vivienda en alquiler a precios asequibles, cuyos beneficios revierten en las propias sociedades y que permiten tejer un tejido empresarial especializado y menos dado a la especulación. Además una mayor promoción de la vivienda de alquiler, tiene como consecuencia derivada una mejor conservación del parque, ya que tendrá para muchos propietarios mejor alternativa que el derribo y la obra nueva.

5. Formación de patrimonio público de suelo, mediante una inversión sostenida en el mismo, con capacidad para asegurar la promoción de vivienda pública y protegida en alquiler. En este caso, bastaría cumplir con la legislación vigente.
6. Reforma de la Ley de Arrendamientos Urbanos para ampliar el plazo máximo del contrato de 3 a 5 años, volviendo a la situación anterior a 2013, lo que dificultaría la escalada de precios a la renovación de los contratos que provoca la marcha de los inquilinos de menores recursos con escasas alternativas en contextos de reducida oferta de vivienda en alquiler.
7. Pero al mismo tiempo es necesario reforzar las garantías del arrendador, favoreciendo el arbitraje como medio de solución de las controversias en materia arrendaticia. En todos los contratos de arrendamiento debe de introducirse una cláusula de sumisión de las partes al arbitraje para la resolución de sus controversias. También puede establecerse un seguro de caución en los contratos que garantice al arrendador el cobro de las rentas; y por último, el arrendatario deberá pactar un seguro de daños al inmueble.
8. Establecimiento de normas estatales que establezcan un marco general sobre la vivienda turística vacacional, y promueva la cooperación entre administraciones implicadas en el tema. La actual legislación en manos autonómicas presenta un carácter muy diverso a lo largo del territorio nacional, por lo que se hace necesaria la puesta en común de elementos mínimos a recoger por su legislación y que debe de partir del Estado, y que permita que se garantice el derecho a la vivienda por parte de las administraciones publicas frente a visiones más proclives a las empresas de viviendas turísticas vacacionales de organismos como la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia.
9. Limitación de precios de alquiler por distritos, para ello se tendrá en cuenta elementos como las características físicas y estructurales de la vivienda, su accesibilidad, ubicación, y la renta media familiar del distrito o barrio, que determinaran un precio de referencia, y a partir de ahí se establecerá un margen al alza que no podrá superarse.
10. Subida del Impuesto de Bienes Inmuebles y la tasa de basuras sobre las viviendas turísticas vacacionales, y creación de tasa sobre la actividad de alquiler turístico vacacional. La recaudación obtenida compensara los recursos naturales y públicos que genera la actividad turística, en forma de recursos hídricos, energéticos, gestión de residuos, seguridad ciudadana, limpieza, subvenciones a instalaciones turísticas culturales como los museos, utilización del espacio público en plazas y calles para actividades turísticas, contaminación, e infraestructuras y equipamiento de transporte público.
11. Limitación del número de días que puede estar la vivienda disponible para el alquiler sin necesidad de registro oficial, que podría fijarse en un máximo de 90 días, y donde podría incluirse el alquiler de habitaciones de viviendas que sean la residencia habitual del arrendador. Estos límites permiten diferenciar de algún

Conclusiones

modo cuando se puede hablar con mayor rigor de economía colaborativa o de empresa capitalista profesionalizada.

12. Moratorias en la autorización de nuevas viviendas turísticas en determinadas zonas de la ciudad donde exista ya una gran saturación de viviendas de este tipo. Con esta medida se pretende diluir el efecto que produce estos alojamientos turísticos a lo largo de toda la ciudad, ya que una elevada concentración de determinadas zonas provoca gentrificación y elevación de precios, sustituyendo residentes por turistas. Las administraciones públicas deben establecer controles para evitar que los efectos del desarrollo turístico acabe produciendo un fenómeno de turistificación y rechazo al turista en la sociedad residente.
13. Modificación de las exenciones fiscales proporcionadas a las Sociedades de Inversión Inmobiliaria, que se justificaron como una necesidad para promover el desarrollo de empresas mayoristas que adquiriesen parte del abundante parque de viviendas sin vender que existía en 2012 para ponerla en el mercado de alquiler, pero que en la práctica se han convertido en un agente especulador al que no tiene sentido promover en los términos actuales, estableciéndose una fiscalidad acorde al de otras empresas.
14. Concienciación ciudadana, tiene que mostrarse con claridad los efectos nocivos de las burbujas inmobiliarias, no solo desde el punto de vista de la destrucción del bienestar económico, sino desde el punto de vista ético y moral; energético y medioambiental. La codicia y la ambición desmedida son una lacra que desestructura la sociedad; y los daños medioambientales son en la mayor parte irreversibles, condicionando el futuro de las generaciones más jóvenes. Se impone la necesidad de defender nuevos valores, sustentados en las virtudes del esfuerzo, la solidaridad y la equidad, y en la consecución de rendimientos a largo plazo
15. Mayor capacidad supervisora y sancionadora de las administraciones estatales, sobre los procesos de cambio de uso y sobre la planificación del suelo y urbanismo, de las comunidades autónomas y los municipios. Creación de una agencia estatal de disciplina urbanística que coordine las agencias autonómicas y que tenga una función de control de legalidad contra las irregularidades urbanísticas; y control previo de la Agencia Tributaria de los grandes planeamientos urbanísticos, que deberán incorporar un estudio económico financiero en el que se evalúen las plusvalías que genere la reclasificación del suelo contempladas en el plan correspondiente, así como las formas y plazos en que la Administración pública participará en dichas plusvalías.
16. Se deben ampliar todos aquellos aspectos que signifiquen un mayor nivel de coordinación por parte de las diversas Administraciones. El Tribunal Constitucional ha proclamado que la autonomía local no es incompatible con ciertos controles de legalidad. Se trataría de establecer mecanismos de control administrativo (tales como aprobación definitiva de todos los planes urbanísticos por la Comunidad Autónoma correspondiente, sea cual sea la población del municipio) que impidan desarrollos insostenibles, así como actuaciones corruptas, aparte de consolidar las



facultades existentes en manos de las Comunidades Autónomas (subrogación en el restablecimiento de la legalidad urbanística o suspensión de planeamiento), y la creación de agencias de disciplina urbanística de carácter autonómico.

17. Diversificación del tejido productivo nacional, cuestión compleja y con perspectiva a largo plazo, que solo puede tener éxito si se produce en un proceso de planificación económica a nivel europeo, que incluya especialmente a los países mediterráneos, muy castigados por la crisis y por enraizadas malas prácticas económicas.

BIBLIOGRAFÍA

Área de Turismo y Promoción de la ciudad de Málaga. (2017). *"Informe de situación de las viviendas turísticas ciudad de Málaga"*. Málaga: Ayuntamiento de Málaga.

Aalbers, M. (2004). *"Promoting home ownership in a social-rented city: policies, practices and pitfalls"*. Housing Studies, nº 19 , 483-495.

Agencia Tributaria. (2015). *Agencia Tributaria*. Recuperado el 6 de Agosto de 2015, de www.agenciatributaria.es

Agencia Tributaria de España. (2012). *"Régimen Especial de las Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario (SOCIMI), (Ley 11/2009, de 26 de octubre, modificada por Ley 16/2012)"*. Madrid: Agencia Tributaria de España.

Agencia Tributaria del Gobierno de España. (2 de Agosto de 2018). *Régimen Especial de SOCIMI*. Obtenido de Agencia Tributaria:
https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/_Segmentos_/Empresas_y_profesionales/Empresas/Impuesto_sobre_Sociedades/Periodos_impositivos_iniciados_hasta_31_12_2014/Regimenes_tributarios_especiales/Regimen_Especial_de_SOCIMI.shtml

Agencia Tributaria. (2014). *"Informe anual de Recaudación Tributaria"*. Madrid: Agencia Tributaria.

Aledo, A. M. (2007). *"La insostenibilidad del turismo residencial"*. Antropología y turismo: claves culturales y disciplinares , 185-208.

Alessadri, P. y. (2018). *"Financial regimes and uncertainty shocks"*. Journal of Monetary Economics .

Alguacil Denche, A. A. (2013). *"La vivienda en España en el siglo XXI. Diagnóstico del modelo residencial y propuestas para otra política de vivienda"*. Madrid: Fundación FOESSA (Fomento de Estudios Sociales y de Sociología Aplicada).

Altuzarra, A. y. (2011). *"Land prices and housing prices: the case of Spain"*. Journal of Housing and the Built Environment , 397-409.

Alvarez García, S. y. (2012). *"Incidencia de la fiscalidad sobre la vivienda en las haciendas municipales"*. Revista de Economía Información Comercial Española , 109-122.

Alvarez, J. A. (2009). *"La Banca española ante la actual crisis financiera"*. Informe de Estabilidad Financiera del Banco de España , 21-38.

Amnistía Internacional. (2015). *"Derechos desalojados. El derecho a la vivienda y los desalojos hipotecarios en España"*. Madrid: Amnistía Internacional España.

Analistas Económicos de Andalucía. (2003). *"El Sector Inmobiliario en Andalucía: Situación y Perspectivas"*. Málaga.

Analistas Financieros Internacionales. (2016). *"Tamaño medio de la vivienda en España"*. Madrid: Laboratorio de datos de AFI.

Bibliografía

- Andersson, R. y. (2014). "Segregation, gentrification, and residualisation: from public housing to market-driven housing allocation in inner city Stockholm". *International Journal of Housing Policy*, nº 14 , 3-29.
- Ardura Urquiaga, A. (2017). "La incidencia de la proliferación del alojamiento turístico en viviendas en el centro de Madrid" . Madrid: Plataforma ciudadana "Vivir las ciudades en Europa".
- Ardura Urquiaga, A. y. (25 de Abril de 2018). "Alquiler en serio". *CTXT Revista Contexto* , pág. 3.
- Ardura Urquiaga, A. y. (2016). "First we take Manhattan. La destrucción creativa de las ciudades". Madrid: Editorial Catarata.
- Area de Turismo del Ayuntamiento de Málaga. (23 de Julio de 2018). *Málagaturismo.com*. Obtenido de <http://www.malagaturismo.com/#>
- Arellano, M. y. (2009). "La burbuja inmobiliaria: causas y responsables". Madrid: Centro de Estudios Monetarios y Financieros (CEMFI).
- Arias Sans, A. (2015). "Desmantant Airbnb. Apunts crítics sobre el cas de Barcelona,". Recuperado el 13 de Junio de 2018, de <https://latramaurbana.net/2015/07/01/desmantant-airbnb-apunts-critics-sobre-el-cas-de-barcelona/>
- Arias Sans, A. (2015). "Tú a Boston y yo a Airbnb. Un análisis urbanístico de Barcelona,". Recuperado el 10 de Julio de 2018, de La trama urbana.: <https://latramaurbana.net/2015/01/22/tu-a-boston-y-yo-a-airbnb-un-analisis-urbanistico-de-barcelona/>
- Arias Sans, A. y. (2016). "Unravelling Airbnb: Urban perspectives from Barcelona". *Reinventing the Local in Tourism: Producing. Travel Communities and Peer-Produced Place Experiences*, edited by P. Russo and G. Richards, 209-228.
- Arrazola, M. H.-J.-S. (2015). "Long-run Supply and Demand Elasticities" *J. Journal of European real estate research* nº 37 , 371-404.
- Arrazola, M. H.-J.-S. (2013). "Condiciones de oferta y demanda del mercado inmobiliario español e implicaciones para la SAREB". *Cuadernos de Información Económica* nº 233. , 31-38.
- Arribas Haro, C. (2011). "Los mercados financieros internacionales y su desregulación: competencia fiscal". *Instituto de Estudios Fiscales* , 5-15.
- Asamblea General de las Naciones Unidas. (1948). "Declaración Universal de los Derechos Humanos". París: Organización de las Naciones Unidas.
- Asociación de Empresas Constructoras y Concesionarias de infraestructuras. (2008). "Evolución de actividad global y de construcción por Comunidad Autónoma, según Contabilidad Regional". Madrid: SEOPAN.
- Asociación de Empresas Constructoras y Concesionarias de infraestructuras. (2015). "Evolución de Actividad Global y de Construcción por Comunidad Autónoma. Según Contabilidad Regional". Madrid: SEOPAN.

Asociación de Instituciones de Inversión Colectiva y Fondos de Pensiones. (s.f.). Recuperado el 23 de Marzo de 2018, de INVERCO: <http://www.inverco.es/38/0/43>

Asociación de Instituciones de Inversión Colectiva y Fondos de Pensiones. (2015). *Ahorro financiero de las familias españolas*. Madrid: INVERCO.

Asociación Hipotecaria Española. (Mayo de 2105). Recuperado el 2015, de www.ahe.es

Asociación hipotecaria Española. (2015). "*Actividad Crediticia Hipotecaria*" de Febrero de 2015.

Asociación Hipotecaria Española. (2015). "*Estadística de Títulos Hipotecarios*".

Asociación Hipotecaria Española. (2015). "*Tasas de dudosidad del sector Inmobiliario*".

Bagozzi, R.P. y Yi, Y. *Journal of the Academy Marketing Science*. (2012) 40: 8.

Balmaseda, M. S. (2002). "*Una aproximación cuantitativa a la burbuja inmobiliaria*". Situación Inmobiliaria, Servicios de Estudios BBVA Research , 22-28.

Banco de España. (2014). *Cuentas Financieras de la Economía Española*. Madrid.

Banco de España. (2015). *Banco de España*. Recuperado el 2015, de www.bde.es

Banco de España. (2003). *Boletín Económico*. Madrid: Banco de España.

Banco de España. (2014). *Boletín Económico de Encuesta Financiera de las Familias*. Madrid.

Banco de España. (2015). *Boletín Estadístico 04/2015*. Madrid.

Banco de España. (2013). *Informe Anual*. Madrid.

Banco de España. (2015). *Informe de Estabilidad Financiera*. Madrid.

Banco de España. (2013). *Memoria de la Central de Información de Riesgos* . Madrid.

Banco de España. (2015). *Síntesis de Indicadores, Indicadores del mercado de la vivienda*. Madrid.

Baño León, J. M. (2002). "*La clasificación del suelo: los imperativos del mercado y las competencias locales*". Anuario del Gobierno Local de la Fundación Democracia y Gobierno Local , 57-72.

Baños Castiñeira, C. (1998). "*La oferta turística complementaria en los destinos turísticos alicantinos : implicaciones territoriales y opciones de diversificación*". Investigaciones Geográficas, nº 19 , 85-103.

Baranzini, A. R. (2008). "*Basics of the hedonic price models, Hedonic Methods in Housing Markets – Pricing Environmental Amenities and Segregation*". Springer , 1-12.

Bibliografía

Barclay, D., Higgins, C. & Thompson, R. (1995). *"The Partial Least Squares (PLS) Approach to Causal Modeling. Personal Computer Adoption and Use as an Illustration"*. Technology Studies, Special Issue on Research Methodology, 2 (2), 285-309.

Barnes, J. (2007). *"El reparto de competencias en materia de urbanismo. El vicio de incompetencia"*. Revista Claves del Gobierno Local, Fundación Democracia y Gobierno Local , 27-75.

Barometro Social. (25 de Junio de 2015). *Barometro Social*. Recuperado el 2015, de www.barometrosocial.es

Barrett, P. (2007). *"Structural equation modeling: adjusting model fit"*. Personality and Individual Difference, 42, 815–824.

Barron, K. K. (2017). *"The Sharing Economy and Housing Affordability: Evidence from Airbnb"*. Social Science Research Network , 1-42.

Bayona, E. (28 de Enero de 2018). *"La compra de casas al contado por fondos y turistas dispara el precio de los pisos"*. Publico.es , pág. 3.

Beksky, E. (1992). *"Rental vacancy rates: A policy primer"*. Housing Policy Debate, nº 3 , 793-813.

Belorgey, J. (2007). *"La carta social europea del consejo de Europa y su órgano de control: el comité europeo de derechos sociales."*. Revista de Derecho Político, núm. 70 , 349-377.

Berges, A. y. (2007). *"La nueva Ley de Suelo desde la perspectiva económica"*. Ciudad y Territorios, Estudios Territoriales nº152-153 , 259-275.

Bernardos Domínguez, G. (2009). *"Creación y destrucción de la burbuja inmobiliaria en España"*. Revista Economía Información Comercial Española , 23-40.

Beswick, J. A.-M. (2016). *"Speculating on London's housing future"*. City, nº 20 , 321-341.

Bentler, P. M., y Chou, C. P. (1987). *"Practical issues in structural equation modeling"*. Sociological Methods & Research, 16, 78–117.

Biagi, B. B. (2015). *"Does Tourism Affect House Prices? Evidence from Italy"*. Growth and Change, nº 46 , 501–528.

Biagi, B. L. (2012). *"The effect of tourism on the housing market"*. Handbook of tourism and quality-of-life research. , 635-652.

BJH Advisors L.L.C. (2016). *"Short Changing New York City The impact of Airbnb on New York City's housing market"*. Nueva York: Housing Conservation Coordinators Inc. MFY Legal Services Inc.

Boletín Oficial del Estado. (2007). *Ley 8/2007, de 28 de mayo, de suelo*. Madrid: Ministerio de la Presidencia.

Boletín Oficial del Estado. (1998). *Ley 6/1998, de 13 de abril sobre regimen del suelo y valoraciones*. Madrid: Ministerio de la Presidencia.

Boletín Oficial del Estado. (1990). *Ley 8/1990, de 25 de julio, sobre Reforma del Régimen Urbanístico y Valoraciones del Suelo*. Madrid: Ministerio de la Presidencia.

Bolitzer, B. N. (2000). *"The impact of open spaces on property values in Portland, Oregon"*. Journal of Environmental Management, nº 59 , 185-193.

Bond, S. D. (2006). *"A Web Of Shocks: Crises Across Asian Real Estate Markets."*. The Journal of Real Estate Finance and Economics, nº 32 , 253–274.

Borgia Sorrosal, S. y. (2010). *"Evolución de las políticas de vivienda en España. Comparativa con la U.E.-15"*. Presupuesto y Gasto Público del Instituto de Estudios Fiscales , 33-49.

Bover, O. (2005). *"Efectos de la riqueza inmobiliaria sobre el consumo: resultados a partir de la Encuesta Financiera de las Familias"*. Boletín Económico del Banco de España , 53-62.

Bravo, P. (9 de Mayo de 2018). *"El Ayuntamiento de Madrid se propone ilegalizar casi toda la oferta profesional de viviendas turísticas"*. Eldiario.es , pág. 3.

Brousseau, F. M. (2015). *"Analysis of the impacts of short term rentals on Housing"*. . San Francisco: San Francisco, California: City and County of San Francisco.

Burón Cuadrado, J. (2008). *"Una política de vivienda alternativa."* Ciudad y territorio: Estudios territoriales. , 9-40.

Burón Cuadrado, J. (14 de Enero de 2012). *Blog "Paisaje Transversal" Reflexion urbana para la imaginación colectiva*. Recuperado el 6 de Junio de 2015

Cabero Almenara, J. e. (2014). *"Empleo del método Delphi y su empleo en la investigación en Comunicación y Educación"*. Revista Electrónica de Tecnología Educativa , 1-16.

Cano Fuentes, G. y. (2014). *"La crisis de los desahucios en España"*. Revista de economía crítica, nº 17 , 44-57.

Cano Ruiz-Granados, M. (2011). *"Análisis del problema de la vivienda en España"*. Extoikos , 21-28.

Cánoves Valiente, G. P. (2016). *"Turismo en España, mas alla del sol y la playa. Evolución reciente y cambios en los destinos del litoral hacia un turismo cultural"*. Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles N.º 71 , 431-454.

Cánoves, G. H. (2005). *"Turismo rural en España: un análisis de la evolución en el contexto europeo"*. Cuadernos de Geografía, nº 77 , 41-58.

Carbajo Nogal, C. (2012). *"Cincuenta años de política fiscal en materia de vivienda"*. Pecunia , 169-205.

Cárdenas-García, P. J., Sánchez-Rivero, M., y Pulido-Fernández, J. I. (2015). *"Does Tourism Growth Influence Economic Development?"* Journal of Travel Research, 54(2), 206–221.

Carreras, A. y. (2006). *"Estadísticas históricas de España en los siglos XIX y XX"*. Madrid: Fundación BBVA.

Bibliografía

- Casas Anguita, J. R. (2003). "La encuesta como técnica de investigación. Elaboración de cuestionarios y tratamiento estadístico de los datos.". Revista Atención Primaria. nº 31. , 527-538.
- Castaño Martínez, M. S. (2012). "La eficacia de la política de vivienda en España". Revista de Economía Información Comercial Española , 7-21.
- Castrillo Romón, M. (2003). "Influencias europeas sobre la «Ley de Casas Baratas» de 1911: El referente de la «Loi des Habitations à Bon Marché» de 1894". Cuadernos de Investigación Urbanística , 1-52.
- Cbre. (2017). "Claves del mercado y el sector residencial en España". Madrid: CBRE.
- Cbre. (2016). "Las claves del sector residencial en España". Madrid: CBRE.
- Cecodhas Housing Europe's Observatory. (2012). "Housing Europe Review. The nuts and bolts of European social housing system". Bruselas: Housing Europe.
- Chin, W. W. (1998). "The Partial Least Squares Approach for Structural Equation Modelling, in Modern Methods for Business Research", G. A. Marcoulides (ed.). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Cocola Gant, A. (2016). "Holiday Rentals: The New Gentrification Battlefront". Sociological Research online, nº21 , 1-9.
- Cocola Gant, A. D. (2016). "La ciudad del siglo XXI: políticas públicas urbanas, desplazamientos y contestaciones.". Íconos. Revista de Ciencias Sociales, nº 56 , 11-18.
- Coles, P. E. (2017). "Airbnb Usage Across New York City Neighborhoods: Geographic Patterns and Regulatory Implications". Cambridge Handbook of the Law of the Sharing Economy , 26. Comisión Europea. (5 de Agosto de 2015). Comisión Europea. Recuperado el 5 de Agosto de 2015, de <http://www.ec.europa.eu/>
- Comisión Nacional de la Competencia. (2013). "Problemas de competencia en el mercado del suelo en España". Madrid.
- Comisión Nacional del Mercado de la Competencia. (5 de Enero de 2015). CNMC blog. Recuperado el 3 de Julio de 2018, de <https://blog.cnmc.es/2015/01/05/los-efectos-de-la-economia-colaborativa-sobre-la-regulacion/>
- Comisión Nacional del Mercado de Valores. (2 de Agosto de 2015). "Series Estadísticas de las Instituciones de Inversión Colectiva"s. Recuperado el 2 de Agosto de 2015, de CNMV: www.cnmv.es
- Commissariat General au Developpement Durable. (2011). "La structure du parc de logements en 2010". Paris: Ministere de L'environnement de L'energie et de la Mer.
- Confederación de Empresarios de Andalucía. (2012). "El tejido empresarial en Andalucía". Sevilla: Confederación de Empresarios de Andalucía.
- Confederación Española de Asociaciones de Fabricantes de Productos de Construcción. (2015). Informe de Coyuntura Económica. Madrid.

Confederación Nacional de la Construcción. (2012). *Evolución del sector de la Construcción*. Madrid.

Conroy, S. y. (2009). "An estimation of the coastal premium for residential housing prices in San Diego county". *Journal of Real Estate Finance and Economics*, nº 42. , 211-228.

Consejería de Fomento y Vivienda de la Junta de Andalucía. (s.f.). *Consejería de Fomento y Vivienda*. Recuperado el 30 de Agosto de 2015, de <http://www.juntadeandalucia.es/fomentoyvivienda/portal-web/web/areas/vivienda>

Consejería de Hacienda y Administración Pública. (s.f.). *Consejería de Hacienda y Administración Pública*. Recuperado el 11 de Agosto de 2015, de <http://www.juntadeandalucia.es/haciendayadministracionpublica>

Consejería de Turismo y Deporte de la Junta de Andalucía. (2016). "Decreto 28/2016, de 2 de febrero, de las viviendas con fines turísticos y de modificación del Decreto 194/2010, de 20 de abril, de establecimientos de apartamentos turísticos". Sevilla: Boletín Oficial de la Junta de Andalucía.

Consejería de Turismo y Deporte. (2016). *Decreto 28/2016, de 2 de febrero, de las viviendas con fines turísticos y de modificación del Decreto 194/2010, de 20 de abril, de establecimientos de apartamentos turísticos*. Sevilla: Boletín Oficial de la Junta de Andalucía.

Consejo de Derechos Humanos de Naciones Unidas. (2017). "Informe de la Relatora Especial sobre una vivienda adecuada como elemento integrante del derecho a un nivel de vida adecuado y sobre el derecho de no discriminación a este respecto. Nueva York: Asamblea General de Naciones Unidas.

Consejo de la Unión Europea. (1999). 1999/126/CE: "Decisión del Consejo de 22 diciembre de 1998 relativa al programa estadístico comunitario 1998- 2002". Bruselas: Consejo de la Unión Europea.

Consejo Económico y Social de España. (2000). "Unidad de mercado y cohesión social". Madrid. Constitución Española. (1978). Artículo 47. En *Constitución Española*. Madrid: Boletín Oficial del Estado.

Cordente Rodríguez, M., Mondéjar Jiménez, J.A., Meseguer Santamaría, M., Mondéjar Jiménez, J. y Vargas Vargas, M. (2010). "Environmental behavior and selective waste management in Spanish housing". *Environmental Engineering and Management Journal*, 9, 1165-1171.

Cornelius, J. y. (2014). "Tenancy Law and Housing Policy in Multi-Level Europe. National Report on Germany.". Bruselas: European Commission. Community Research and Development Information Service.

Cortes Generales. (29 de Diciembre de 1978). Constitución Española. Madrid, España: Boletín Oficial del Estado.

Cortina García, F. (2002). "Aproximación a la investigación del alojamiento privado de uso turístico". *Estudios Turísticos*, n.º 151 , 87-97.

Bibliografía

Cuenca Gomez, P. (2012). "La incidencia del derecho internacional de los derechos humanos en el derecho interno: la interpretación del artículo 10.2 de la Constitución Española". *Revista de Estudios Jurídicos nº 12* , 1-24.

De Diego Angeles, P. (2013). "¿Puede ser la vivienda una manifestación de riqueza gravable para todos? Una propuesta para un Impuesto sobre Bienes Inmuebles más eficaz". *Crónica Tributaria* , 31-50.

De la Encarnación, A. (2016). "El alojamiento colaborativo: Viviendas de uso turístico y plataformas virtuales". *Revista de Estudios de la Administración Local y Autonómica* .

De Mattos, C. (2016). "Financiarización, valorización inmobiliaria del capital y mercantilización de la metamorfosis urbana". *Sociologías nº 42* , 24-52.

De Mattos, C. (2007). "Globalización, negocios inmobiliarios y mercantilización del desarrollo urbano.". Instituto de Geografía, Pontificia Universidad Católica de Chile , 1-20.

Defensor del Pueblo. (2013). "Estudio sobre Viviendas Protegidas Vacías". Madrid: Defensor del Pueblo.

Del Rio, A. (2002). "El endeudamiento de los hogares españoles". Servicio de Estudios del Banco de España , 1-43.

Delgado, C. (6 de Septiembre de 2017). "Competencia se enfrenta a otras dos autonomías por limitar los pisos turísticos". *Diario El País* .

Delgado, J. S. (2009). "Estrategias de Expansión de las entidades de depósito españolas. Una primera aproximación descriptiva". *Revista de Estabilidad Financiera, Banco de España* , 99-117.

Delgado, M. (2007). "La ciudad mentirosa. Fraude y miseria del 'Modelo Barcelona'". Madrid: Los libros de la catarata.

Deloitte. (11 de Febrero de 2015). "El papel de las socimis en el mercado inmobiliario español.". Encuentro "El Confidencial y Deloitte. Madrid, España: Deloitte.

Diario Cinco Días. (s.f.). *Cinco Días*. Recuperado el 23 de Junio de 2015, de www.cincodias.com

Diario El Diario.es. (s.f.). *El Diario.es*. Recuperado el 23 de Junio de 2015, de www.eldiario.es

Diario El País. (4 de Agosto de 2003). *¿Existe burbuja inmobiliaria?* El País , pág. 25.

Diario Expansión. (2015). *Expansión*. Recuperado el 28 de Julio de 2015, de www.expansion.com

Diaz Guijarro, R. (17 de Febrero de 2014). "Los españoles son los europeos que tienen más casas de vacaciones". *Diario Cinco Días* , pág. 3.

Diaz Guijarro, R. (3 de Mayo de 2017). "Dónde se paga la cuota hipotecaria más cara y dónde la más baja". *Diario Cinco Días* , pág. 3.

Díaz Hernández, R. P. (2017). *"La vivienda secundaria y vacacional en la diversificación de la oferta alojativa de Canarias"*. Revista Atlántida: Revista Canaria de Ciencias Sociales, nº8 , 243-264.

Dipasquale, D. (1999.). *"Why Don't We Know More About Housing Supply?"*. The Journal of Real Estate Finance and Economics 18: 9. , 9-23.

Dirección General de Analisis Macroeconomico y Economía General. (2015). *Sintesis de Indicadores Económicos*. Madrid: Ministerio de Hacienda.

Dirección General de Tributos. (2012). *El Impuesto sobre el Patrimonio 2011*. Madrid: Agencia Tributaria.

Dirección General de Tributos. (2010). *El Impuesto sobre Sociedades en 2010. Análisis de los datos estadísticos del ejercicio*. Madrid: Ministerio de Hacienda.

Dirección General de Tributos. (2014). *Recaudación y Estadísticas del Sistema Tributario Español*. Madrid: Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas.

Doling, J. y. (2010). *"Home ownership and asset-based welfare"*. Journal of Housing and the Built Environment, nº 25 , 165–173.

Doménech, R. y. (2010). *"¿Cómo Conseguir que Crezcan la Productividad y el Empleo, y Disminuya el Desequilibrio Exterior?"*. Madrid: Servicios de Estudio de BBVA.

Domínguez Martínez, J. (2012). *"Crisis y sistema financiero: El antes y el después"*. Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales , 71-98.

Dredge, D. y. (2016). *"The impact of regulatory approaches targeting collaborative economy in the tourism accommodation sector: Barcelona, Berlin, Amsterdam and Paris"*. Copenhagen: Paper 9 prepared for the European Commission DG GROWTH. Aalborg University.

Dredge, D. y. (2015). *"The collaborative economy and tourism: Critical perspectives, questionable claims and silenced voices"*. Tourism Recreation Research. , 286-302.

Echaves García, A. (2017). *"El difícil acceso de los jóvenes al mercado de vivienda en España: precios, regímenes de tenencia y esfuerzos"*. Cuadernos de Relaciones Laborales, nº 45 , 127-149.

Edufinet, Educación Financiera en la Red. (2014). *Guía Financiera*. Málaga: Editorial Aranzadi S.A.

Ellen, I. y. (2015). *"Housing, Neighborhoods, and Children's Health"*. The future of children, Princeton. nº 25 , 135-153.

Engel & Vólkers. (2016). *"Informe de Mercado Málaga 2016"*. Madrid: Engel & Vólkers.

Esade, Universidad Ramón Llul. (2015). *"Impacto social y económico de las viviendas de uso turístico en España"*. Madrid: Federación Española de Asociaciones de Viviendas y apartamentos Turísticos (Fevitur).

Bibliografía

- Estevez Torreblanca, M. (19 de Junio de 2018). *"Cuatro de cada diez viviendas se compran al contado en España"*. Eldiario.es , pág. 2.
- Estevez Torreblanca, M. (14 de Abril de 2018). *"El crecimiento de los beneficios fiscales de las socimis provoca su entrada en los Presupuestos."*. Eldiario.es , pág. 3.
- Etxezarreta Etxarri, A. (2010). *"Vivienda vacía e intervención pública en la Comunidad Autónoma del País Vasco en el contexto europeo"*. Revista de Economía Crítica , 4-26.
- Eumed. (28 de Julio de 2015). *Eumed.net, Enciclopedia virtual*. Recuperado el 28 de Julio de 2015, de www.eumed.net
- Eurostat. (Mayo de 2015). *Estadísticas sobre vivienda*. Recuperado el 27 de Agosto de 2015, de http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Housing_statistics/es
- Eurostat. (2015). *Eurostat, European Commission*. Recuperado el 26 de Mayo de 2015, de <http://ec.europa.eu/eurostat>
- Eurostat. (2010). *Housing conditions in Europe in 2009* . Recuperado el 27 de Agosto de 2015, de <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3433488/5578396/KS-SF-11-004-EN.PDF/2ef3ac6a-9d13-4911-8808-20145b2a125a>
- Exceltur. (2015). *"Alojamiento turístico en viviendas de alquiler: Impactos y retos asociados"*. Madrid: Exceltur.
- Exceltur, Alianza para la estrategia turística. (2017). *Perspectivas Turísticas* . Madrid: Exceltur.
- Fack, G. (2006). *"Are housing benefit an effective way to redistribute income? Evidence from a natural experiment in France"*. Labour Economics, nº 13 , 747-771.
- Falk, R. F., y Miller, N. B. (1992). *"A primer for soft modeling"* . Akron, University of Akron Press.
- Fariña Tojo, J. N. (2010). *"Libro blanco de la sostenibilidad en el planeamiento urbanístico español"*. Madrid: Ministerio de Fomento.
- Fernandez de Guevara, J. (2011). *"La productividad sectorial en España. Una perspectiva micro"*. Madrid: Fundación BBVA.
- Fernández Gimeno, J. L. (2012). *"Los REITs españoles como vehículo de inversión y financiación de la actividad inmobiliaria: Las SOCIMI."* Intangible Capital, nº 8 , 308-363.
- Fernandez Llera, R. y. (2013). *"Las Comunidades Autónomas en la crisis: cifras, planes y retos de control"*. Revista Auditoría Pública , 39-50.
- Fernández Pérez, N. (2016). *"Turismo p2p o colaborativo: un reto para el ordenamiento jurídico"*. International Journal of Scientific Management Tourism , 111-127.
- Fernandez-Tabales, A. (2013). *"Análisis territorial del crecimiento y la crisis del sector de la construcción en España y la Comunidad Autónoma de Andalucía"*. Revista EURE, Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales , 5-37.

Ferrari, G. , Mondéjar-Jiménez, J. , Vargas Vargas, M. (2010). *“Environmental Sustainable Management of Small Rural Tourist Enterprises”*. International Journal Environment Research, 4(3):407-414

Fields, D. y. (2014). *“The financialisation of rental housing: A comparative analysis of New York City and Berlin”*. Urban Studies, nº 53 , 1486-1502.

Fitz Gerald, J. M. (2003). *“Mid-Term Evaluation of the National Development Plan and Community Support Framework for Ireland, 2000 to 2006: Final Report to the Department of Finance”*. Dublin: Economic and Social Research Institute.

Fitzpatrick, M. (12 de Diciembre de 2017). *“What could Vienna’s low-cost housing policy teach the UK?”*. The Guardian , pág. 3.

Falk, R. y Miller, N. (1992). *“A primer for soft modeling”*. Akron, OH: University of Akron Press.

Fornell, C., y Larcker, D. F. (1981). *“Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error”*. Journal of Marketing Research, 18, 39–50.

Fotocasa. (27 de Mayo de 2018). *Fotocasa*. Recuperado el 27 de Mayo de 2018, de www.fotocasa.es

Fotocasa, portal inmobiliario. (2015). *“Los españoles y su relación con la vivienda”*. Madrid: Fotocasa.

Fuentes Luque, A. (2009). *“El turismo rural en España: Terminología y problemas de traducción”*. Entreculturas, nº1 , 469.486.

Fuller, H. y. (2014). *“Stop being a tourist! New dynamics of urban tourism in Berlin-Kreuzberg”*. International Journal of Urban and Regional Research, 38:4 , 1304-1318.

Fundación Alternativas. (2007). *“Urbanismo y democracia. Alternativas para evitar la corrupción”*. Madrid.

Fundación CIEDES. (22 de Julio de 2018). *Málaga en cifras*. Recuperado el 22 de Julio de 2018, de Fundación CIEDES: <http://ciedes.es/gestion-y-seguimiento/malaga-en-cifras.html>

Fundación FOESSA. (2014). *“La vivienda en España en el siglo XXI”*. Madrid: Caritas.

Fundación Impuestos y Competitividad. (2013). *“Propuestas de Reforma del Marco Legislativo de la Fiscalidad Inmobiliaria”*. Madrid.

Gago, A. (2018). *“O aluguer de curta duração e a gentrificação turística em Alfama, Lisboa”*. Tesis Doctoral Universidade de Lisboa . Lisboa, Portugal: Universidad de Lisboa.

Galindo Martín, M. y. (2012). *“Construcción y crecimiento económico”*. Revista de Economía Información Comercial Española , 39-49.

García Alvarez, G. (2010). *“El derecho a la vivienda en España”*. Istituzioni del Federalismo , 325-361.

Bibliografía

García Coto, D. (2013). *“Desapalancamiento y Crecimiento en España, Prioridades y estrategias sectoriales en el camino hacia una economía equilibrada”*. Madrid: Fundación de Estudios Financieros.

García Ferrando, M. (1991). *“La encuesta a debate. Límites y posibilidades”*. El pluralismo metodológico en la investigación social: ensayos típicos. (págs. 41-52). Granada: M. Latiesa.

García Ferrando, M. (1993). *“La encuesta”.El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de investigación* (págs. 141-70.). Madrid: Alianza Universidad Textos.

García García, J.A., Reading Bernal, A. y López Alvarenga, J.C. (2013). *“Cálculo del tamaño de la muestra en investigación en educación médica”*. Investigación en Educación Médica. vol.2, nº 8, pp.217-224.

García Henche, B. (2005). *“Características Diferenciales del producto turismo rural”*. Cuadernos de Turismo, 15. , 113-133.

García Montalvo, J. (2000). *“El precio del suelo. La polémica interminable”*. Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas y Universidad de Valencia , 1-47.

García Montalvo, J. (2007). *“Algunas consideraciones sobre el problema de la vivienda en España”*. Papeles de Economía Española , 138-153.

García Montalvo, J. (2013). *“Dimensiones regionales del ajuste inmobiliario en España”*. Papeles de Economía Española , 1-18.

García Montalvo, J. (2009). *“Financiación inmobiliaria, burbuja crediticia y crisis financiera”*. Papeles de Economía Española , 66-85.

García Montalvo, J. (2012). *“La desgravación a la compra de vivienda en España: una reconsideración”*. Economistas, Revista del Colegio de Economistas de Madrid , 173-180.

García Montalvo, J. (2014). *“La dimensión económica de la vivienda vacía: teoría y evidencia”*. Jornada - La vivienda vacía (págs. 1-55). Bilbao: Universitat Pompeu Fabra.

García Montalvo, J. (2003). *“La vivienda en España: Desgravaciones, burbujas y otras historias”*. Perspectivas del Sistema Financiero , 1-43.

García Montalvo, J. (2004). *“Patrimonio inmobiliario y riqueza de la economía española”*. Revista Economica de Cataluña , 1-16.

García Montalvo, J. R. (2016). *“III Informe sobre el mercado de alquiler 2016”*. Madrid: Grupo Tecnocasa.

García Peña, M. (2017). *“El impacto del turismo sobre la disponibilidad y precio de la vivienda”*. Málaga: Fundación CIEDES.

García Pozo, A. (2008). *“Determinantes del precio de la vivienda usada en Málaga: Una aplicación de la metodología hedónica”*. Revista de Estudios Regionales, 82, , 135-158.

García, T. (16 de Enero de 2018). *“Una moratoria para los alojamientos turísticos en Madrid”*. Diario Elsalto.com , pág. 3.

García-Moreno Rodríguez, F. (2007). *“El Fenómeno de la Especulación del Suelo o cincuenta años (1956-2006) desaprovechados”*. Revista de Derecho Urbanístico y Medio Ambiente, 231, 11-56.

García-Moreno Rodríguez, M. y. (2006). *“Análisis de la burbuja inmobiliaria en España y su impacto sobre Castilla y León: un estudio jurídico-económico”*. Revista de investigación económica y social de Castilla y León, 173-383.

García-Pozo, A. (2009). *“Determinantes del precio de la vivienda usada en Málaga: Una aplicación de la metodología hedónica”*. Revista de Estudios Regionales, 135-158.

Garijo, M. (15 de Agosto de 2017). *“Furor inmobiliario: las socimi copan la mitad de las salidas a bolsa de los últimos cuatro años.”*. Eldiario.es, pág. 2.

Garrido Torres, A. (2012). *“La actuación de las autoridades españolas frente a la crisis financiera”*. Revista de Estudios Empresariales, 5-28.

Garzón Espinosa, A. (24 de Junio de 2011). *“Evolucion de los Salarios en España”*. Recuperado el 3 de septiembre de 2015, de <http://agarzon.net/evoluci%C3%B3n-de-los-salarios-en-espa%C3%B1a-1978-2010/>: <http://agarzon.net>

Gento Marhurenda, P. (2006). *“La Evolución del Endeudamiento de los Hogares Españoles durante el decenio 1996-2005”*. Revista Asturiana de Economía, 141-170.

Giacomini Meruelo, A. (2014). *“Evolución de las políticas de ayuda a la vivienda en España”*. Universidad del País Vasco.

Giffinger, R. (1998). *“Segregation in Vienna: Impacts of Market Barriers and Rent Regulations.”* Urban Studies, nº 35, 1791 - 1812.

Gil García, J. (20 de Junio de 2018). *“La incipiente burbuja inmobiliaria (I)”*. CTXT, Revista Contexto, pág. 3.

Gil García, J. (1 de Marzo de 2018). *“Madrid, paralizada ante el auge de Airbnb en el distrito centro”*. <https://www.elsaltodiario.com>, pág. 5.

Gil García, J. (27 de Junio de 2018). *“La incipiente burbuja inmobiliaria (II)”*. CTXT, Revista Contexto, pág. 3.

Glaser, E. G. (2008). *“Housing supply and housing bubbles”*. Journal of Urban Economics, nº 64, 198–217.

Gobierno de España. (14 de Julio de 1992). *“Ley 19/1992, de 7 de julio, sobre Régimen de Sociedades y Fondos de Inversión Inmobiliaria y sobre Fondos de Titulización Hipotecaria”*. Boletín Oficial del Estado.

Gobierno de España. (1 de Enero de 2015). *“Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades”*. Madrid: Boletín Oficial del Estado.

Bibliografía

Gobierno de España. (2103). "*Ley 4/2013, de 4 de junio, de medidas de flexibilización y fomento del mercado del alquiler de viviendas*". Madrid: Boletón Oficial del Estado núm. 134, de 5 de junio de 2013, páginas 42244 a 42256 .

Gobierno de España. (1994). "*Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos*". Madrid: Boletín Oficial del Estado.

Gomez Isa, F. (2003). "*El derecho al desarrollo: Entre la justicia y la solidaridad*". Cuadernos Deusto de Derechos Humanos , 1-75.

González de Arrilucea, E. (2004). "*Valoración de un proyecto de edificación mediante opciones reales*". Bilbao: Universidad del País Vasco.

González Damián, A., y López Peña, R. "*Evaluación del apoyo de la comunidad anfitriona a la organización de eventos culturales y deportivos con afluencia turística en ciudades pequeñas*." Revista de análisis turístico 23 (2017): 1–13.

Gonzalez Fustegueras, M. (2011). "*La vivienda y la crisis*". Extoikos , 33-36.

Gonzalez Ordovas, M. J. (2013). "*El derecho a la vivienda: Reflexiones en un contexto socioeconómico complejo*". Madrid: Editorial Dykinson S.L.

Gordon, T. (1994). "*The Delphy Method*". Futures Research Methodology , 1-33.

Gothan, K. (2005). "*Tourism Gentrification: The Case of New Orleans' Vieux Carre (French Quarter)*". Urban Studies, nº 42 , 1099-1121.

Gottlieb, C. (2013). "*Residential Short-Term Rentals: Should Local Governments Regulate the 'Industry'?*". Planning & Environmental Law, 65 , 4-9.

Green, R. K. (2005). "*Metropolitan specific estimates of the price elasticity of supply of housing and their sources*". American Economic Review, nº 95 , 334–339.

Guillen Navarro, N. (2015). "*La vivienda de uso turístico y su incidencia en el panorama normativo español*". Revista Aragonesa de Administración Pública, nº 45-46 , 101-144.

Guillen, A. (2009). "*Crisis global: De las hipotecas a la recesión generalizada*". Revista Ola Financiera de la Universidad Nacional Autónoma de Mexico , 60-97.

Gurran, N. y. (2017). "*When Tourists Move In: How Should Urban Planners Respond to Airbnb?*". Journal of the American Planning Association, 80-92.

Guttentag, D. (2015). "*Airbnb: disruptive innovation and the rise of an informal tourism accommodation sector*". Current Issues in Tourism, 1192-1217.

Haffner, M. y. (2014). "*Is renting unaffordable in the Netherlands?*". International Journal of Housing Policy, nº 14 , 117-140.

Hair, J.F., Ringle, C.M. y Sarstedt, M. (2011). "*PLS-SEM: Indeed a Silver Bullet*". Journal of Marketing Theory and Practice, 19(2), 139–152.

Hair, J., Hult, G., Ringle, C. y Sarstedt, M. (2017). *"A Primer on Partial Least Square Structural Equation Modeling (PLS-SEM)"*. Estados Unidos, California

Hair, J., et al. (2018) *"When to Use and How to Report the Results of PLS-SEM."* European Business Review.

Harris, M. y. (1990). *"Capital Structure and the Informational Role of Debt"*. The Journal of Finance, nº 45 , 321-349.

Henseler, J., Ringle, C. M. y Sinkovics, R. R. (2009). *"The use of partial least squares path modeling in international marketing"*. Advances in International Marketing, 20, pp. 277-319.

Henseler, J. (2017). *"Partial Least Squares Path Modeling"*, p. 361-381. Advanced Methods for Modeling Markets – 2017. Switzerland. Springer.

Hernandez Pezzi, C. (2018). *"Turismo. ¿Truco o Trato?"*. Málaga: Fundación Arquía.

Herrero Suarez, C. (2017). *"Las viviendas de uso turístico: ¿El enemigo a abatir? Reflexiones sobre la normativa"*. Revista de Estudios Europeos, nº 70 , 147-158.

Hilber, C. y. (2014). *"The Mortgage Interest Deduction and its Impact on Homeownership Decisions"*. Review of Economics and Statistics, nº 96 , 618-637.

Hildenbrand Scheid, A. (2006). *"La Política de Ordenación del Territorio de las Comunidades Autónomas: Balance crítico y propuestas para la mejora de su eficacia"*. Revista de Derecho Urbanístico y Medio Ambiente , 79-139.

Horm, K. y. (2017). *"Is home sharing driving up rents? Evidence from Airbnb in Boston"*. Journal of Housing Economics, nº 38 , 14-24.

Horton, J. y. (2016). *"Owning, Using and Renting: Some Simple Economics of the "Sharing Economy"*. Cambridge: National Bureau of Economic Research. Working paper22029.

Hueso Gonzalez, A. y. (2012). *"Metodología y técnicas cuantitativas de investigación"*. Valencia: Universitat Politecnica de Valencia.

Huete Nieves, R. (2008). *"Tendencias del turismo residencial: El caso del Mediterráneo Español"*. Cuadernos de Turismo , 65-87.

Huete Nieves, R. y. (2010). *"Los límites entre el turismo y la migración residencial. Una tipología."* . Papers, Revista de Sociología. 95/3. , 781-801.

Hwang, M. y. (2006). *"Economic fundamentals in local housing markets: Evidence from US metropolitan regions"*. Journal of Regional Science, nº 46 , 425–453.

Idealista.com. (2018). *Idealista.com, portal inmobiliario. Listado de casas y pisos en alquiler en Málaga*. Recuperado el 23 de Abril de 2018, de <https://www.idealista.com/alquiler-viviendas/malaga-malaga/mapa>

Idoate, E. Z. (2008). *"Políticas de vivienda en el Estado español"*. Seminario de Economía Crítica Taifa , 66-80.

Bibliografía

- Iglesias Fernández, J. y. (2008). "La evolución de la situación de la vivienda (1995-2008)". Informes de Economía, Seminario de Economía Crítica Taifa , 19-46.
- Inglehart, R. a. (1999). "Measuring Postmaterialism" . The American Political Science Review, 93 , 665-677.
- Insideairbnb.com. (2 de Julio de 2018). *insideairbnb.com*. Recuperado el 2 de Julio de 2018, de insideairbnb.com/malaga/
- Instituto de Estudios de Economía, Evaluación y Empleo. (2010). "Análisis Territorial del Impacto de la Política de Vivienda en el mercado de trabajo andaluz". Sevilla: Consejería de empleo de la Junta de Andalucía .
- Instituto de Estudios Económicos. (2014). "El sector inmobiliario en España". Madrid: Instituto de Estudios Económicos.
- Instituto Nacional de Estadística. (2010). "Encuesta sobre acceso a financiación de las empresas". Madrid.
- Instituto Nacional de Estadística. (2011). "Censo de población y vivienda". Madrid: Instituto Nacional de Estadística.
- Instituto Nacional de Estadística. (2017). A) "Indicadores Urbanos 2017", B) Encuesta de Condiciones de Vida 2017. Madrid: Instituto Nacional de Estadística.
- Instituto Nacional de Estadística. (2 de Julio de 2018). Alojamiento de turismo rural: encuesta de ocupación e índice de precios. Recuperado el 2 de Julio de 2018, de http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736176963&menu=ultiDatos&idp=1254735576863
- Instituto Nacional de Estadística. (2010). Anuario Estadístico de España. Madrid: Instituto Nacional de Estadística.
- Instituto Nacional de Estadística. (2001). Definiciones censales básicas. Madrid: Instituto Nacional de Estadística.
- Instituto Nacional de Estadística. (2015). Encuesta de Condiciones de Vida (ECV-2014). Madrid: Instituto Nacional de Estadística.
- Instituto Nacional de Estadística. (2015). Encuesta de Presupuestos Familiares. Madrid: Instituto Nacional de Estadística.
- Instituto Nacional de Estadística. (2014). Estadística de ejecuciones hipotecarias. Madrid.
- Instituto Nacional de Estadística. (2013). Estadística de Hipotecas. Madrid.
- Instituto Nacional de Estadística. (2013). Estadística de Sociedades Mercantiles. Madrid.
- Instituto Nacional de Estadística. (2015). Instituto Nacional de Estadística. Recuperado el 2015, de www.ine.es

Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo. (2004). *"Informe sobre el sector de la Construcción (1999-2002)"*. Madrid: Servicio de Estudios e Investigación.

Interactive Advertising Bureau Spain. (2015). *"Estudio eCommerce 2015"*. Madrid: Interactive Advertising Bureau Spain.

Inurrieta Berruetae, A. I. (2013). *"¿Que hacemos por la vivienda?"*. Madrid: Akal.

Inurrieta Berruete, A. (2007). *"Mercado de vivienda en alquiler en España: más vivienda social y más mercado profesional"*. Madrid: Fundación Alternativas.

Jansen, H. (2013). *"La lógica de la investigación por encuesta cualitativa y su posición en el campo de los métodos de investigación social"*. Paradigmas, nº 4 , 39-72.

Jiménez Sanchez, F. (2008). *"Boom urbanístico y corrupción política en España"*. Colección Mediterráneo Económico , 263-285.

Jöreskog, K. G., & Yang, F. (1996). *"Nonlinear structural equation models: The Kenney-Judd model with interaction effects"*. G. A. Marcoulides & R. E. Schumacker (Eds.), *Advanced structural equation modeling: Issues and techniques*, 57–88.

Jordan, M. (2014). *"Tenancy Law and Housing Policy in Multi-Level Europe. National Report on Scotland."*. Bruselas: European Commission. Community Research and Development Information Service.

Joyeux, R. y. (2015). *"Especulative bubbles, financial crises and convergence in global real estate investment trusts"*. Applied Economics, nº 47 , 2878-2898.

Juan Toset, E. (2012). *"La política de vivienda en Europa. Consideraciones desde la perspectiva de los Servicios Sociales de interés general"*. Cuadernos de Trabajo Social , 451-459.

Junta de Andalucía. (2004). *Decreto 47/2004, de 10 de febrero, de establecimientos hoteleros*. Sevilla: Boletín Oficial de la Junta de Andalucía.

Kadi, J. (2015). *"Recommodifying Housing in Formerly "Red" Vienna?"*. Housing, Theory and Society, nº 32 , 247-265.

Kadi, J. y. (2015). *"Housing for the poor in a neo-liberalising just city: Still affordable, but increasingly inaccessible"*. Tijdschrift voor economische en sociale geografie, nº 106 , 246-262.

Kalantari, K. y Asadi, A. (2009) *"Designing a Structural Model for Explaining Environmental Attitude and Behavior of Urban Residents (Case of Tehran)"* International Journal Environmental Research, 4(2):309-320,.

Kenny, G. (2003). *"Asymmetric adjustment costs and the dynamics of housing supply"*. Economic Modelling, nº 20 , 1097–1111.

Koo, R. (2012). *"El mundo en recesión de balances: Causas, cura y políticas"*. Relaciones Internacionales, nº 21 , 145-167.

Bibliografía

Kothari, M. (2008). *"Informe del Relator Especial sobre una vivienda adecuada como elemento integrante del derecho a un nivel de vida adecuado, Sr. Miloon Kothari"*. Nueva York: Consejo de Derechos Humanos de la ONU.

La Biblioteca del Ciudadano. (2006). *"El cielo está enladrillado. Entre el mobbing y la violencia inmobiliaria y urbanística"*. Barcelona: Edicions bellaterra.

La Vanguardia. (7 de Julio de 2015). *"¿Como se distribuye el gasto público en los países de la U.E.?"* pág. 7.

Laboratorio de datos de AFI. (2016). *"Tamaño medio de la vivienda en España"*. Madrid: Analistas Financieros Internacionales.

Laborda Herrero, J. M. (2013). *"Qué hacemos con la deuda"*. Madrid: Editorial Akal.

Laborda, J. (26 de Junio de 2018). *"Ajuste de cuentas de las élites: pasado, presente y futuro"*. Vozpopuli.com , pág. 2.

Laborda, J. (2015). *"España: ¡Fue la deuda privada, estupidosi"*. Fundación 1º de mayo. , 11-19.

Lambea Llop, N. (2017). *"A policy approach to the impact of tourist dwellings in condominiums and neighbourhoods in Barcelona"*. Urban Research & Practice, 10 , 120-129.

Landeta, J. (2006). *"Current validity of the Delphi method in social sciences"*. Technological Forecasting & Social Change, nº 73 , 467 – 482.

Lawson, J. M. (2012). *"Towards cost effective private financing of affordable rental housing"*. Housing Finance International , 25-31.

Leal Maldonado, J. (2005). *"La política de vivienda en España"*. Documentación Social , 63-80.

Leal Maldonado, J. y. (2017). *"Tendencias recientes de la política de vivienda en España"*. Cuadernos de Relaciones Laborales, nº 35 , 15-41 .

Lee, D. (2016). *"How Airbnb short-term rentals exacerbate Los Angeles's affordable housing crisis: Analysis and policy recommendations"*. Harvard Law & Policy Review, nº 10 , 229–253.

López Andion, M. (1998). *"Modelos econométricos de la vivienda"*. Econometrics Working Paper Series Economic Development de la Universidad de Santiago de Compostela nº 59 , 1-46.

López Bonilla, J.M. (2006). *"Estudio comparado de las estimaciones de dos versiones del modelo de aceptación de la tecnología TAM mediante los programas AMOS y PLS"*. Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa nº 12", 95-110.

López Colás, J. M. (2007). *"Los usuarios de residencias secundarias en España: perfiles regionales"*. Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles nº45 , 307-325.

Lopez García, M. (2004). *"Housing, Prices and Tax Policy in Spain"*. Spanish Economic Review , 29-52.

- López Gómez, E. (2018). "El método Delphi en la investigación actual en educación, una revisión teórica y metodológica". *Educación XX1: Revista de la Facultad de Educación* , 17-40.
- López Penabad, M. C. (2005). "Integración europea y sistemas de financiación a la vivienda". *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa* , 31-50.
- López-Roldán, P., & Fachelli, S. (2015). "La Encuesta", *Metodología de la Investigación Social Cuantitativa*. Bellaterra: Universidad Autónoma de Barcelona.
- Ludwig, B. (1997). "Predicting the future: Have you considered using the Delphi methodology?". *Journal of Extension* nº 35 , 1-4.
- Malighetti, P. P. (2009). "Pricing strategies of low-cost airlines: The Ryanair case study". *Journal of Air Transport Management* , 195-203.
- Malpezzi, S. (1999). "A Simple Error Correction Model of House Prices". *Journal of Housing Economics* nº 8 , , 27-62.
- Malpezzi, S. (1996). "Housing prices, externalities and regulation in U.S. metropolitan areas". *Journal of Housing Research*, nº 7 , 209–241.
- Malpezzi, S. y. (2005). "The role of speculation in real estate cycles". *Journal of Real Estate Literature*, nº 13 , 143–166.
- Malpezzi, S. y. (1997). "Getting housing incentives right: A case study of the effects of regulation, taxes and subsidies on housing supply in Malaysia". *Land Economics*, nº 73 , 372–391.
- Marazzi, C. (2009). "La violencia del capitalismo financiero.". En A. L. Fumagalli, *La gran crisis de la economía global. Mercados financieros, luchas sociales y nuevos escenarios políticos*. (págs. 21-62.). Madrid: Traficantes de Sueños.
- Marcuse, P. (1985). "Gentrification, Abandonment, and Displacement: Connections, Causes, and Policy Responses in New York City". *Washington University journal of urban and contemporary law* , 195-223.
- Martín Martín, M. (2012). "Análisis de los fondos de titulización españoles: características en el momento de su constitución y comportamiento durante los años de la crisis". Madrid: Documentos de Trabajo de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.
- Martinez Alvarez, J. y. (2014). "La Política Fiscal y Presupuestaria española: Un camino a la recuperación económica". *Instituto de Estudios Fiscales* , 5-35.
- Martinez Cañellas, A. (2014). "La cesión del uso de la vivienda a no residentes. Contrato de alojamiento (de estancias turísticas) en viviendas y el contrato de arrendamiento de temporada, conforme a la Ley del Turismo de las Islas Baleares tras la reforma de la Ley de Arrendamientos". *Boletín de la Academia de Jurisprudencia y Legislación de las Illes Balears* , 151-176.
- Martinez Pagés, J. y. (2003). "Análisis del precio de la vivienda en España". Documento de Trabajo, Servicios de Estudios del Banco de España, nº 0307 , 1-46.

Bibliografía

- Martinez Toledano, C. y. (23 de Mayo de 2017). "Problemas del Nuevo Plan Estatal de Vivienda". Nada es Gratis , pág. 3.
- Martinez-Aldama Hervas, A. (2009). "Características generales y regulación de las instituciones de inversión colectiva en España". Fundación de Estudios Financieros , 43-58.
- Martos Calabrus, M. (2014). "El contrato de arrendamiento de vivienda vacacional tras la reforma del artículo 5 de la LAU por la Ley 4/2013". Revista de derecho civil , 91-102.
- Maside Sanfiz, J. I. (2015). "Eficiencia y persistencia de los fondos de inversión inmobiliaria en España." Cuadernos de Gestión, nº 16 , 147-166.
- Matznetter, W. (2002). "Social Housing Policy in a Conservative Welfare State: Austria as an Example.". Urban Studies, Nº 39 , 265–282.
- Mayals, D. y. (2008). "El negocio de la construcción-inmobiliario". Informes de Economía, Seminario de Economía Crítica Taifa , 47-65.
- Minerva Travel 2017. (2017). "Comportamiento de los viajeros españoles en 2017: desde la inspiración hasta el destino". Madrid: Google España.
- Ministerio de Fomento. (2013). *Observatorio de vivienda y suelo, boletín anual*. Madrid.
- Ministerio de Fomento. (2013). *Observatorio de vivienda y suelo, Boletín Especial de Rehabilitación y Alquiler*. Madrid.
- Ministerio de Fomento del Gobierno de España. (2018). *Estadísticas de la vivienda*. Recuperado el 30 de Julio de 2018, de Ministerio de Fomento. Gobierno de España: <https://www.fomento.gob.es/informacion-para-el-ciudadano/informacion-estadistica/vivienda-y-actuaciones-urbanas/estadisticas/vivienda-y-suelo>
- Ministerio de Hacienda. (2014). *Memoria de Beneficios Fiscales*. Madrid: Proyecto de Presupuestos Generales del Estado para 2014 .
- Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas. (2013). "Presupuestos Generales del Estado, Liquidación del presupuesto". Madrid: Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas.
- Mondejar Jiménez, J. y Vargas Vargas, M. (2010). "Determinant factors of attitude towards quantitative subjects: Differences between sexes". Teaching and Teacher Education 26, 688–693
- Montero Soler, A. (2015). "La otra economía". Recuperado el febrero de 2015, de www.albertomontero.com
- Montero Soler, A. y. (2014). "Impacto socioeconómico de la burbuja inmobiliaria en Andalucía". Valladolid: XIV Jornadas de Economía Crítica, Perspectivas económicas alternativas.
- Muellbauer, J. y. (1997). "Booms and busts in the UK housing market". The Economic Journal nº 107 , 1701–1727.

- Mundt, A. y. (2010). *"Indicators of an Integrated Rental Market in Austria"*. Housing Finance International, nº 35 , 35–44.
- Muñoz Lopez, J. (2011). *"Comprendiendo el mercado de la vivienda. Retos de futuro"*. Extoikos, 13-16.
- Naredo Perez, J. (2010). *"El modelo inmobiliario español y sus consecuencias. Urbanismo, democracia y mercado: una experiencia española (1970-2010)"* (págs. 1-18). Paris: Institut d'Urbanisme de Paris, Université de Paris y Escuela T.S. de Arquitectura de Madrid.
- Naredo Perez, J. (2009). *"La cara oculta de la crisis. El fin del boom inmobiliario y sus consecuencias"*. Revista de Economía Crítica , 118-133.
- Naredo Perez, J. (2013). *"Patrimonio familiar y crisis inmobiliaria. La apuesta por el alquiler"*. Fundación de Estudios Financieros , 169-186.
- Naredo Perez, J. (2004). *"Perspectivas de la vivienda"*. Revista de Economía Información Comercial Española , 143-154.
- Naredo, J. M. (2015). *El Rincón de Naredo*. Recuperado el Enero de 2015, de www.elrincondenaredo.org
- Nasarre Aznar, S. (2017). *"Cuestionando algunos mitos del acceso a la vivienda en España, en perspectiva europea"*. Cuadernos de Relaciones Laborales, nº 35 , 43-69.
- Navarro Almón, R. (2011). *"El problema de la financiación de la vivienda en España"*. Extoikos , 43-52.
- Nicholls, S. y. (2007). *"The impact of a golf course on residential property values"*. Journal of Sport Management, nº 21 , 555-570.
- Nieto Figueras, C. (2005). *"La vivienda en la Costa del Sol occidental"*. Baética: Estudios de arte, geografía e historia, nº 27 , 199-216.
- Nieto Lobo, E. (2012). *"La composición del ahorro de las familias"*. Extoikos , 25-39.
- Novomálaga. (s.f.). *Novomalaga*. Recuperado el 6 de Julio de 2018, de <http://www.novomalaga.com/>
- Nunkoo, R., Ramkisson, H. y Gursoy, D. (2013) *"Use of Structural Equation Modeling in Tourism Research: Past, Present, and Future."* Journal of Travel Research 52.6, 759–771
- Nunkoo, R., y Fung So, K. K. (2016). *"Residents' Support for Tourism: Testing Alternative Structural Models"*. Journal of Travel Research, 55(7), 847–861.
- Nunnally, J. C. & Bernstein, I. H. (1994). *"Psychometric theory"* (3rd ed.). New York, NY: McGraw-Hill.
- Observatorio de Medio Ambiente Urbano. (2016). *"Renta anual por hogar en Málaga, 2015"*. Málaga: Observatorio de Medio Ambiente Urbano.

Bibliografía

Observatorio de Vivienda y Suelo . (2011). *Boletín Especial de Rehabilitación y Alquiler*. Madrid: Ministerio de Fomento.

Observatorio de vivienda y suelo. (2014). *Boletín 12, 4º trimestre 2014*. Madrid: Ministerio de Fomento.

Observatorio Inmobiliario y de la Construcción. (Enero de 2017). "*El Sector Residencial en 2017*". Recuperado el 12 de Julio de 2018, de Observatorio Inmobiliario y de la Construcción: <https://observatorioinmobiliario.es/sector-residencial-2017>

Observatorio Vasco de la Vivienda. (2014). "*El Gasto en Vivienda y Urbanismo de las Entidades Locales Vascas*". Vitoria: Gobierno Vasco.

Observatorio Vasco de la Vivienda. (2014). "*Informe Comparativo del gasto en la función vivienda por Comunidades Autónomas*". Vitoria: Gobierno Vasco.

Observatorio Vasco de la Vivienda. (2011). "*Panorámica de la vivienda en Europa 2011*". San Sebastian: Servicio de Estudios, Planificación y Presupuestos del Gobierno Vasco.

Olague de la Cruz, J.T. (2016). "*Efecto Determinante de La Motivación de Viaje Sobre La Imagen de Destino En Turistas de Ocio a Un Destino Urbano: El Caso de Monterrey, México*". Una Aproximación Por Medio de Mínimos Cuadrados Parciales (PLS)." *Turismo y Sociedad* 18. 61–77.

Oom do, P., y Assaker, G. (2016). "*Using Partial Least Squares Structural Equation Modeling in Tourism Research: A Review of Past Research and Recommendations for Future Applications*". *Journal of Travel Research*, 55:6. 695–708.

Organización Mundial del Turismo. (2 de Julio de 2018). *UNWTO Organización Mundial del Turismo*. Recuperado el 2 de Julio de 2018, de <http://media.unwto.org/es/content/entender-el-turismo-glosario-basico>

Orji, P. (2014). "*Tenancy Law and Housing Policy in Multi-Level Europe. National Report on England and Wales*". Bruselas: European Comission. Community Research and Development Information Service.

Ortega Mohedano, F. (2008). "*El método Delphi, prospectiva en Ciencias Sociales a través del análisis de un caso práctico*". *Revista Escuela de Administración de Negocios* , 31-54.

Otero, L. E. (2013). "*Análisis del impacto de la titulización hipotecaria en la estabilidad financiera del sistema bancario español*." *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 160 , 513-533.

Palacios García, A. y. (2010). "*Un análisis cualitativo sobre la política de vivienda en España. La opinión de los expertos*". *Anales de Geografía* , 101-118.

Palou Rubio, S. (2006). "*La ciudad fingida. Representaciones y memorias de la Barcelona turística*". *Pasos, Revista de Turismo y Patrimonio Cultural*, nº 4. , 13-28.

Pareja Eastaway, M. (2010). "*El régimen de tenencia en España*". En J. Leal Maldonado, *La Política de Vivenda en España*. Madrid: Fundación Pablo Iglesias.

Pareja Eastaway, M. y. (2014). "*Dinámicas en el entorno construido: renovación, gentrificación y turismo. El caso de la Barceloneta*". Arquitectura, ciudad y entorno. , 177-198.

Pareja Eastaway, M. y. (2011). "*El alquiler, una asignatura pendiente de la Política de Vivienda en España*". Ciudad y territorio: Estudios territoriales, nº 167 , 53-70.

Pareja Eastaway, M. y. (2015). "*El sistema de vivienda en España y el papel de las políticas: ¿qué falta por resolver?*". Cuadernos económicos de ICE, nº90 , 149-174.

Pareja Eastaway, M. y. (2012). "*La política de vivienda en España. Lecciones aprendidas y retos de futuro*". Revista Galega de Economía , 1-32.

Parlamento Europeo. (11 de Junio de 2013). "*Resolución del Parlamento Europeo, de 11 de junio de 2013, sobre la vivienda social en la Unión Europea*". La vivienda social en la Unión Europea . Estrasburgo, Unión Europea.

Paul Gutierrez, J. y. (2010). "*La necesidad de financiación de la economía española: del crecimiento desmesurado al ajuste brusco*". Información Comercial Española , 1-21.

Pellejero Martinez, C. (2005). "*Turismo y Economía en la Málaga del siglo XX*". Revista de Historia Industrial, nº 29 , 87-114.

Peña Amorós, M. y. (2013). "*Los impuestos municipales*". Derecho Financiero. Murcia: Universidad de Murcia.

Pérez Barrasa, T. R. (2011). "*Política de Gasto en vivienda*". España, 2010. Instituto de Estudios Fiscales , 1-57.

Perez López, C. V. (2014). "*La muestra de IRPF 2011: Descripción general y principales magnitudes*". Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

Pisarello, G. G. (2010). "*Los derechos sociales como derechos justiciables: potencialidades y límites*". Albacete: Editorial Bomarzo.

Pisarello, G. y. (2003). "*Viviendas para todos: Un derecho en Deconstrucción*". Barcelona: Icaria Editoiral S.A.

Plan Integral de Fomento para el Sector de la Construcción y Rehabilitación Sostenible de Andalucía. (2014). Construcción Sostenible en Andalucía. Sevilla: Junta de Andalucía.

Ponce Solé, J. (2013). "*Algunas reflexiones sobre la competencia en materia de vivienda y las tendencias actuales en su ejercicio*". Barcelona: Derecho urbanístico y exclusión social: la lucha jurídica contra los guetos urbanos. Universidad de Barcelona.

Porotto, A. (2016). "*Utopia and Vision. Learning from Vienna and Frankfurt*". Joelho. Revista de Cultura Arquitectónica , 84-103.

PricewaterhouseCoopers y Urban Land Institute. (2013). "*Emerging Trends in Real Estate® Europe 2013*". Londres: PricewaterhouseCoopers y Urban Land Institute.

Bibliografía

Priemus, H. &. (1998). "*The different faces of private rented housing*". Netherlands Journal of Housing and the Built Environment nº 13 , 197–204.

Pryce, G. (1999). "*Construction elasticities and land availability: A two-stage least-squares model of housing supply using the variable elasticity approach*". Urban Studies, nº 13 , 2283–2304.

Pumar López, R. (2011). "*Rasgos diferenciales del mercado de la vivienda en España y tendencias futuras*". Extoikos , 29-32.

Rabadan Formies, M. (2009). "*La inversión colectiva: concepto y evolución. Sus funciones. Situación actual y perspectivas.*". Fundación de Estudios Financieros , 27-42.

Ramón, A. y. (2005). "*Turismo y Vivienda*". Economistas, nº 103. , 68-80.

Ramos Aguilar, M. y. (2008). "*El boom de la vivienda en España (1998-2007)*". Icade. Revista cuatrimestral de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales , 217-238.

Raya Mellado, P. (2005). "*Situación financiera de los municipios turísticos*". Sevilla: Consejería de Turismo, Cultura y Deportes de la Junta de Andalucía.

Raya Mellado, P. B. (1999). "*Turismo residencial en Andalucía*". Sevilla: Consejería de Turismo de la Junta de Andalucía.

Raya, J. D. (2017). *III Informe sobre el mercado de alquiler 2016*. Barcelona: Tecnocasa.

Red2Red consultores. (2017). "*Análisis del impacto de las viviendas de uso turístico en el Distrito Centro*". Madrid: Ayuntamiento de Madrid. Distrito Centro.

Reguant-Álvarez, M. y.-F. (2016). "*El método Delphi*". REIRE, Revista d'Innovació i Recerca en Educació, 9 , 87-102.

Requejo Liberal, J. (2012). "*El regreso a los orígenes de la Costa del Sol: Contexto territorial, ambiental y social del turismo*". En C. R. Escudero, Urbanismo y vivienda en Andalucía (págs. 101-115). Almería: Universidad de Almería.

Requejo Liberal, J. (2016). "*Frente a la marabunta: territorio y trabajo, bases del turismo responsable y sostenible*". Razones de Utopía. Facua. , 30-47.

Richards, G. (2016). "*El turismo y la ciudad: ¿hacia nuevos modelos?*". Revista CIDOB d'Afers Internacionals, nº71 , 71-87.

Rigdon, EE. (2016). "*Choosing PLS Path Modeling as Analytical Method in European Management Research: A Realist Perspective*". European Management Journal 34:6, 598-605.

Ringle, C.M., Wende, S. y Becker, J.M. (2014). *SmartPLS 3*. Hamburg, Germany: University of Hamburg, retrieved from <http://www.smartpls.com>.

Rodríguez Acuña Asociados. (2015). *Anuario Estadístico del Mercado Inmobiliario Español 2015*. Madrid: Rodríguez Acuña Asociados.

Rodríguez Alonso, R. (2010). "La política de vivienda en España en el contexto europeo. Deudas y retos". Revista Invi (Instituto de la vivienda/ Facultad de Arquitectura y Urbanismo/ Universidad de Chile) , 125-172.

Rodríguez López, E. y. (2011). "Del auge al colapso. El modelo financiero-Inmobiliario de la economía española (1995-2010)". Revista de Economía Crítica , 39-63.

Rodríguez Lopez, J. (2017). "Las viviendas que pudieron hundir la economía española. La caída del mercado de vivienda y sus consecuencias". Cuadernos de Relaciones Laborales , 71-99.

Rodríguez López, J. (2007). "Urbanismo, vivienda y economía en España". Arquitectura, Ciudad y Entorno, nº3, , 80-85.

Rodríguez López, J. (27 de Agosto de 2017). *Attac España, justicia económica global*. Recuperado el 30 de Julio de 2018, de <https://www.attac.es/2017/08/27/el-sistema-financiero-espanol-de-la-crisis-a-una-normalizacion-gradual/>

Rodríguez Lopez, J. (2009). "La crisis de los mercados inmobiliario e hipotecario. Factores explicativos". Papeles de Economía Española , 236-256.

Rodríguez Lopez, J. (2009). "Políticas de vivienda en un contexto de exceso de oferta". Laboratorio de Alternativas, Fundación alternativas , 1-77.

Rodríguez Osuna, J. (1985). "Migraciones exteriores, transición demográfica y proceso de desarrollo". Reis: Revista española de investigaciones sociológicas, nº 32 , 27-42.

Rodríguez-Salmones, N. A. (2003). "El alojamiento turístico privado en el contexto del sistema de estadísticas del turismo". Estudios Turísticos, n.º 155-156 , 7-32.

Rodríguez-Sánchez, S., García-Centeno, M. C., & Aguirre-Arrabal, C. (2016). "Actividad hipotecaria. Análisis pre-crisis y pos-crisis financiera". Anales de ASEPUMA nº 24 , 1-18.

Rogers, D. L. (2015). "The Politics of Foreign Investment in Australian Housing: Chinese Investors, Translocal Sales Agents and Local Resistance". Housing Studies, nº 30 , 730-748.

Rogers, D. y. (2017). "The globalisation of real estate: the politics and practice of foreign real estate investment.". International Journal of Housing Policy, nº 17 , 1-14.

Roig Hernando, J. y. (2015). "Liquidez y cotización respecto al valor neto de los activos de los REIT españoles (las SOCIMI)". Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, nº 24 , 92-107.

Roman Marquez, A. (2018). "El nuevo decreto andaluz sobre viviendas particulares de uso turístico. Análisis a la luz de la agenda europea para la economía colaborativa". Cuadernos de Turismo, nº 41 , 591-613.

Román Marquez, A. (2014). "Las viviendas particulares dedicadas a la actividad de alojamiento turístico. Su exclusión de la Ley de Arrendamientos Urbanos". Revista Internacional de Doctrina y Jurisprudencia. , 1-24.

Bibliografía

Román. I.M., P. N. (2017). "La Legislación sobre los apartamentos turísticos y viviendas de usos turísticos en España. Comparativa por Comunidades Autónomas". *International Journal of Scientific Management and Tourism* , 397-417.

Rosenbusch, J., Ismail, I.R, y Ringle, C.M. (2018) "The agony of choice for medical tourists: a patient satisfaction index model", *Journal of Hospitality and Tourism Technology*, 9: 3, pp.267-279.

Rosinach Serra, C. (2010). "La fiscalidad de los bienes inmuebles en el sistema tributario español". *El Fisco* , 1-81.

Ruiz-Huerta Carbonell, J. y. (2012). "El endeudamiento de las Comunidades Autónomas: Límites y problemas en el contexto de la crisis económica". REAF-REGAF, Consejo General de Economistas , 124-163.

Russell, D. W., Kahn, J. H., Spoth, R., y Altmaier, E. M. (1998). "Analyzing data from experimental studies: illustration of a latent variable structural equation modeling approach". *Journal of Counseling Psychology*, 45, 18–29.

Saiz, A. (2010). "The geographic determinants of housing supply". *Quarterly Journal of Economics*, nº 125, , 1253–1296.

Saladié, O. A.-J. (2014). "La influencia de las rutas de vuelos de bajo coste en la elección del destino turístico". *Cuadernos de Turismo*, nº 34 , 287-312.

Sánchez Maldonado, J. y. (2008). "Hacienda Local y Urbanismo. ¿Es tan grave como lo pintan?". *Cim.economía*, nº 11 , 245-264.

Sánchez-Ollero, J y. García Pozo.-A. (2016). "Tourism development and highspeed railway in Andalusia". *Managing the Environment. Sustainability and Economic Development of Tourism*, 55-65.

Sanz, E. (28 de Marzo de 2017). "¿Quién es quién en Neinor Homes?". *Elconfidencial.com* , pág. 3.

Schafer, p. y. (2016). "Misuse through short-term rentals on the Berlin housing market". *International Journal of Housing Markets and Analysis*, nº9 , 287-311.

Schäfer, P. y. (2017). "Do urban tourism hotspots affect Berlin housing rents?". *International Journal of Housing Markets and Analysis*, nº 10. , 231-255. .

Scheiderman, E. (2014). "Airbnb in the city". Nueva York: New York State Office of the Attorney General. New York.

Secretaría de Estado de Administraciones Públicas. (2014). *Haciendas Locales en Cifras 2012*. Madrid: Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas.

Selby, M. (2004). "Consuming the city: conceptualizing and researching urban tourist knowledge". *Tourism Geographies*, nº 6 , 186-207.

Seminario de Economía Crítica Taifa. (2005). "El sector público y el sistema fiscal". Barcelona: Seminario de Economía Crítica Taifa.

Sentencia sobre competencia en materia de vivienda, 152/1988 (Tribunal Constitucional de España 20 de Junio de 1988).

Serrano Martinez, J. (2003). "*Las viviendas de segunda residencia en la sociedad del "bienestar". El caso de un país turístico*". Cuadernos de Turismo , 53-76.

Servicio de Medio Ambiente y Promoción del territorio. (2017). "*Observatorio de Sostenibilidad Turística, 2016*". Málaga: Diputación Provincial de Málaga.

Servihabitat. (2018). "*Mercado residencial en España. Segundo semestre 2017.*". Barcelona: Caixabank.

Shmueli G, R. S., Velázquez Estrada J.M, et al. (2016) "*The Elephant in the Room: Evaluating the Predictive Performance of PLS Models*". Journal of Business Research 69:10. 4552-4564.

Simón Ruiz, A. (12 de Diciembre de 2017). "*Las socimis del MAB engordan un 60% y ya controlan 12.200 millones en inmuebles*". Cinco días , pág. 3.

Sindicato de Inquilinos de Barcelona. (23 de Julio de 2018). "*Mapas de precios y viviendas*". Obtenido de Sindicato de Inquilinos de Barcelona:
<https://sindicatdellogateres.org/es/recursos/mapes/>

Solvia Inmobiliaria. (2017). "*Tendencias del Mercado Inmobiliario Junio 2017*". Barcelona: Solvia Market View.

Solvia Inmobiliaria. (2015). "*Tendencias del Mercado Inmobiliario Septiembre 2015*". Barcelona: Solvia Market View.

Spiegel, M. (2001). "*Housing returns and construction cycles*". Real Estate Economics, nº 29 , 521-551.

Statistik Austria. (2013). "*Census 2011 Gebäude- und Wohnungszählung. Ergebnisse zu Gebäuden und Wohnungen*". Viena: Statistik Austria.

Stephens, M. y. (2014). "*Rental housing policy in England: post crisis adjustment or long term trend?*". Journal of Housing and the Built Environment, nº 29. , 201-220.

Stevenson, S. y. (2014). "*A Multiple Error-Correction Model of Housing Supply*". Housing Studies, nº 29 , 362-379.

Stiglitz, J. (2010). "*Caida libre*". Madrid: Taurus.

Subdirección General de Conocimiento y Estudios Turísticos. (2 de Julio de 2018). "*Encuesta de movimientos turísticos en fronteras (Frontur)*". Recuperado el 2 de julio de 2018, de
<http://estadisticas.tourspain.es/es-es/estadisticas/frontur/paginas/default.aspx>

Tenenhaus, M., Vinzi, V.E., Chatelin, Y.M. & Lauro, C. (2005). "*PLS path modeling*". Computational Statistics & Data Analysis, 48(1), 159-205

Tinsa (Tasaciones Inmobiliarias S.A.). (2017). "*Vivienda en costa 2017*". Madrid: TINSA.

Bibliografía

Tinsa Tasaciones Inmobiliarias S.A.U. (23 de Mayo de 2015). *Tinsa.es*. Recuperado el 2015, de www.tinsa.es

Tisera, F. (27 de Enero de 2017). "Los cinco factores que disparan los alquileres en España". *Bez*, pág. 3.

Titman, S. (1985). "Urban land prices under uncertainty", nº 75. *American Economic Review* , 505–514.

Tockner, L. (2012). "Rent Increases in Austria and Vienna. Analysis of Mikrozensus". Viena: Statistisches Bundesamt.

Torres Bernier, E. (2003). "El turismo residencial y sus efectos en los destinos turísticos". *Estudios Turísticos*, n.º 155-156 , 45-70.

Torres, M. y Paz, K. (2006). "Tamaño de una muestra para una investigación de mercado". *Boletín Electrónico nº 2*, Facultad de Ingeniería - Universidad Rafael Landívar, 1-13.

Tránchez Martín, J. (2001). "La heterogeneidad de la vivienda y el análisis de precios hedónicos". *Cuadernos de Información económica* , 28-35.

Turísticos, I. d. (2004). *Encuesta de Gasto Turístico (Egatur)*. Madrid: Secretaria de Estado de Turismo y Comercio.

Unicaja Banco S.A.U. (s.f.). *Unicaja*. Recuperado el 23 de Agosto de 2015, de www.unicaja.es
Unión General de Trabajadores de Andalucía. (2010). *Guía práctica para la rehabilitación de viviendas*. Sevilla: UGT Andalucía y Consejería de Vivienda de la Junta de Andalucía.

Unión General de Trabajadores. (2007). *Derecho a una vivienda digna, propuestas de UGT*. Madrid.

Unión General de Trabajadores. (22 de mayo de 2015). *Ridículos los resultados del Plan de Rehabilitación del Gobierno*. Recuperado el 2 de julio de 2015, de UGT: www.ugt.es

Universidad de Málaga. (2015). "La vivienda en Andalucía. Diagnóstico, análisis y propuestas de políticas públicas para la desmercantilización de la vivienda". Sevilla: Consejería de Fomento y Vivienda de la Junta de Andalucía.

Urbadata Analytics. (2017). "¿Por cuánto puedo alquilar mi casa y qué rentabilidad me puede dar?". Recuperado el 13 de Julio de 2017, de URBADATA ANALYTICS: www.urbandataanalytics.com/el-blog-de-urbandata-analytics/

Urbano, O. d. (2016). "Renta anual por hogar en Málaga, 2015". Málaga: OMAU.

Usakli, A, y Kucukergin, K. (2018). "Using Partial Least Squares Structural Equation Modeling in Hospitality and Tourism." *International Journal of Contemporary Hospitality Management* 30.11, 3462–3512.

Valentini, P., Ippoliti, L., y Fontanella, L. (2013) "Modeling us housing prices by spatial dynamic structural equation models." *The Annals of Applied Statistics* 7:2. 763–798.

Valiño Castro, A. (2012). "Efectos de la Crisis en la Accesibilidad de la Vivienda de las Familias en Función de su composición y residencia". Información Comercial Española , 51-66.

Van Loon, J. y. (2017). "How real estate became 'just another asset class': the financialization of the investment strategies of Dutch institutional investors." European Planning Studies, nº 25, 221-240.

Varela-Ruiz, M. D.-B.-D. (2012). "Descripción y usos del método Delphi en investigaciones del área de la salud". Investigación en Educación Médica , 90-95.

Vera Rebollo, F. (2005). "El auge de la función residencial en destinos turísticos del litoral mediterráneo: entre el crecimiento y la renovación". Papers de Turisme. N. 37-38 , 95-114.

Vera Rebollo, J. (2006). "Agua y modelos de desarrollo turístico: la necesidad de nuevos criterios para la gestión de los recursos". Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles, nº42 , 155-178.

Vera Rebollo, J. (1994). "El modelo turístico del Mediterráneo español, agotamiento y estrategias de reestructuración". Papers de Turisme , 131-148.

Vera Rebollo, j. (1992). "La dimensión ambiental de la planificación turística". Papeles de geografía , 195-204.

Vinuesa Angulo, J. (2008). "La vivienda vacía en España: un despilfarro social y territorial insostenible". Scripta Nova: Revista electrónica de geografía y ciencias sociales .

Vinuesa Angulo, J. D. (2007). "El Fenómeno de las Viviendas Desocupadas". Madrid: Fundación General de la Universidad Autónoma de Madrid.

Vinuesa Angulo, J. (2013). "El festín de la vivienda. Auge y caída del negocio inmobiliario en España". Diaz & Pons Editores S.L.

Vives-Miro, S. y. (2017). "¿Desposesión de vivienda por turistización? Revalorización y desplazamientos en el Centro Histórico de Palma (Mallorca)". Revista de Geografía Norte Grande, nº 67 , 53-71.

Vives-Miró, S. y. (2014). "La vivienda en el tránsito de la reproducción ampliada del capital a la acumulación por desposesión en España". XII Coloquio y trabajos de campo del grupo de Geografía Humana (AGE) (págs. 1-16). Madrid: Asociación de Geógrafos Españoles.

Volkers, E. &. (2016). "Informe de Mercado Málaga 2016". Madrid: Engel & Volkers.

Whitehead, C. y. (2011). "Causes and consequences? Exploring the shape and direction of the housing system in the UK post the financial crisis". Housing Studies, nº 26 , 1157-1169.

Williams, B. S. (2003). "Access to Housing: The Role of Housing Supply and Urban Development Policies in the Greater Dublin Area" . Journal of Irish Urban Studies, nº2 , 25-52.

XVIII Reunión Informal de Ministros responsables de vivienda de la Unión Europea. (2010). *La Rehabilitación del parque residencial existente en la Unión Europea y otros Países Europeos*. Toledo: Ministerio de la Vivienda.