

---

## **Dossier**

# **"Build to Rent"**

---

### **Sumario:**

#### 1. LA FIGURA DEL BUILD TO RENT.

- 1.1. ¿En qué consiste el «build to rent»?
  - 1.1.1. Contrato de promoción delegada.
  - 1.1.2. Contrato de forward funding.
  - 1.1.3. Contrato de forward purchase.
- 1.2. Ventajas del «build to rent».
- 1.3. Gestión del alquiler en el «build to rent».
- 1.4. Principales amenazas para el «build to rent».

#### 2. LA LIMITACIÓN DEL PRECIO DEL ALQUILER.

- 2.1. Regulación estatal.
- 2.2. Regulación autonómica.
- 2.3. Otras regulaciones.
  - 2.3.1. París.
  - 2.3.2. Berlín.
  - 2.3.3. Viena.

#### 3. CONCLUSIONES.

## 1. LA FIGURA DEL BUILD TO RENT

El término «build to rent» no significa otra cosa que construir para alquilar. El hecho de que el mercado inmobiliario recurra a un anglicismo para referirse a este fenómeno no debe hacernos creer que se trata de una fórmula novedosa, ni excesivamente sofisticada, que no existiera ya en nuestro sistema o que no estuviera debidamente regulada jurídicamente.

El fenómeno «build to rent» tiene su origen en Reino Unido y, a su vez, trae causa del denominado Multifamily housing de Estados Unidos. En Reino Unido ha tenido una gran proliferación, toda vez que en 2019 se invirtieron 2.83 billones de Libras Esterlinas en proyectos «build to rent», mientras que se prevé alcanzar los 4.02 billones de Libras en 2020.

En España, a diferencia de otros países, la tendencia habitual ha sido optar por compra de vivienda, en claro detrimento del régimen del alquiler, como si el artículo 47 de nuestra Carta Magna, al promulgar el derecho fundamental a disfrutar de una vivienda digna y adecuada, limitara dicho derecho al disfrute únicamente en régimen de propiedad y no de alquiler. Tal parece ser la inercia interpretativa de los españoles ya que, a modo de ejemplo, el alquiler en Madrid supone únicamente un 19,75% del total de inmuebles, frente a cifras europeas de otras ciudades como París, con un 67%, Londres con un 51% o Berlín, la ciudad europea con mayor índice de alquiler, que se sitúa en un 85%.

Por ello, lo que sí resulta novedoso en el mercado inmobiliario español es la tendencia al cambio de paradigma, ya que se observa una transición gradual del modelo tradicional de propiedad, a un nuevo modelo que cada vez se redirige al mercado del alquiler. Ello es fruto de diversos factores, como la mentalidad de las nuevas generaciones, la subida de precios de compraventa, la situación económica de muchos españoles, agravada por la crisis de 2008 y la provocada ahora por la pandemia y la dificultad para hacer frente a los gastos que conlleva contratar una hipoteca, a pesar de los tipos de interés bajos, que se mantienen en el mercado.

En la actualidad, la mentalidad de las generaciones más jóvenes (los llamados millenials) ha cambiado. Venderles una vivienda en la actualidad resulta más complicado que hace unos años, no solo por los problemas mencionados anteriormente, sino porque el inmovilismo que ha caracterizado a las generaciones anteriores ha variado radicalmente, fruto de la globalización, la rotación laboral e, incluso, la fobia a la rutina.

Por otra parte, tras la crisis económica y financiera de 2008, el volumen y el importe de nuevos créditos hipotecarios está lejos del registrado en el pico de la burbuja. Las entidades bancarias han adoptado una mayor disciplina al conceder financiación hipotecaria, con mayor rigor en la evaluación de la capacidad de reembolso del comprador/prestatario. El actual contexto de alto desempleo, bajos salarios, escasa o nula capacidad de ahorro y precios de los inmuebles al alza, provoca que los ciudadanos en general y, jóvenes en particular, tengan menores posibilidades de acceder a una hipoteca para

adquirir su vivienda, ya que se requiere tener ahorrado el 30% del importe de la operación/precio de la compra-venta.

Todos estos ingredientes han hecho que el régimen de alquiler resulte cada vez más atractivo para los consumidores y usuarios y las empresas patrimonialistas no son ajenas a este fenómeno. Promotores, fondos de inversión, socimis y aseguradoras han puesto el foco en el «build to rent» como apuesta de futuro. Frente a la estabilización de la compraventa, el arrendamiento ha experimentado una auténtica explosión en los últimos años. La demanda de viviendas en este régimen se ha incrementado de manera notable desde 2018, fundamentalmente, con un problema importante de oferta en ciudades como Madrid, que el sector plantea solucionar con promociones creadas específicamente para arrendamiento.

En el presente artículo nos centraremos en la figura del «build to rent» para vivienda pero no debe olvidarse asimismo su cabida en otros usos diferentes al residencial, como el de oficinas, el co-working, co-living, residencias de estudiantes o de la tercera edad e, incluso, usos mixtos.

### **1.1. ¿En qué consiste el «build to rent»?**

Esta forma de construcción se caracteriza porque el promotor construye las viviendas como un proyecto llave en mano (mediante fórmulas como la promoción delegada, el forward purchase o el forward funding) que se entrega en su totalidad al inversor que financia la operación y quien se encarga de la explotación de los inmuebles en alquiler. Se trata de un contrato atípico, no regulado expresamente por nuestro ordenamiento jurídico, por lo que se regirá por la autonomía de la voluntad de las partes proclamada en el artículo 1.255 del Código Civil y otras figuras y fórmulas afines, como las ya citadas, entre otras.

Para el promotor esta operación ofrece la ventaja de suponer un menor riesgo comercial, toda vez que tiene asegurada la venta de todo el edificio a un único cliente, por lo que no está tan expuesto a la evolución del mercado (la promoción está vendida de antemano). Mientras que los inversores, principalmente fondos de inversión y socimis, consiguen la vivienda diseñada de acuerdo con sus necesidades, a un precio cerrado y en un tiempo determinado, limitando el temido "riesgo promotor" y la responsabilidad asociada al mismo en la Ley de Ordenación de la Edificación y en el Código Técnico de la Edificación. Financieramente se concibe como una forma de invertir en bienes inmobiliarios a largo plazo que se rentabiliza con el alquiler.

Analizaremos brevemente los contratos de promoción delegada, forward purchase y forward funding, sin perjuicio de que puedan existir otras fórmulas para el desarrollo de proyectos «build to rent», como pudiera ser a través de la constitución de un derecho de superficie o la compraventa de cosa futura sujeta, o no, a la condición suspensiva de alcanzar determinados niveles de comercialización de las viviendas en alquiler.

### **1.1.1. Contrato de promoción delegada**

En el contrato de promoción delegada el promotor delegado asume como obligaciones propias las de promover y construir el activo inmobiliario, mientras que el inversor aporta los fondos necesarios para dar inicio a la construcción del activo y acometer la obra en su totalidad, minimizando su exposición al riesgo promotor y a la responsabilidad del promotor prevista en la Ley de Ordenación de la Edificación. Así, el inversor aporta sus conocimientos financieros, controlando costes de construcción y evitando las posibles desviaciones en el presupuesto, mientras que el promotor delegado aporta su profesionalización y experiencia en el ámbito de la construcción, a los efectos de anticipar y minimizar las posibles vicisitudes del proceso constructivo.

Se considera que la figura del promotor delegado se encuentra recogida dentro del artículo 17.4 de la Ley de Ordenación de la Edificación, cuando habla de "otras figuras análogas": "Sin perjuicio de las medidas de intervención administrativas que en cada caso procedan, la responsabilidad del promotor que se establece en esta Ley se extenderá a las personas físicas o jurídicas que, a tenor del contrato o de su intervención decisoria en la promoción, actúen como tales promotores bajo la forma de promotor o gestor de cooperativas o de comunidades de propietarios u otras figuras análogas."

La fórmula de la promoción delegada puede estructurarse de forma más compleja, recurriendo a la copropiedad del activo mediante una sociedad vehículo en la que ambas partes participan. El inversor aporta a la sociedad vehículo el solar del que es propietario, para realizar posteriormente una ampliación de capital de la sociedad, de forma que el promotor pueda participar en la misma.

No obstante, al participar el inversor en la sociedad vehículo (que asumirá la condición de promotor delegado), se plantea el problema de la dilución y confusión de responsabilidades entre inversor y promotor delegado, por lo que no se maximiza la protección frente al riesgo promotor, aunque sí que se acota al ámbito de responsabilidad de la sociedad vehículo.

### **1.1.2. Contrato de forward funding**

En el contrato de forward funding, el vendedor-promotor transmite una parcela no construida al comprador-inversor y posteriormente aquel promueve, construye y comercializa en régimen de alquiler las viviendas que se construyen en el terreno adquirido por el comprador-inversor. El vendedor-promotor asume las responsabilidades inherentes a la promoción, mientras que el comprador-inversor financia la ejecución de la obra, que va adquiriendo por accesión (superficies solo cedit, prevista en el artículo 353 del Código Civil que señala que "la propiedad de los bienes da derecho por accesión a todo lo que producen o se les une o incorpora, natural o

artificialmente") la obra ejecutada, por lo que los fondos invertidos revierten en la construcción de la obra, que sirve asimismo como garantía ante el posible incumplimiento del vendedor-promotor.

A las funciones del vendedor-promotor se añaden la de agente comercializador, en régimen de alquiler en el caso tratado, conforme al modelo de contrato de arrendamiento previamente acordado con el comprador-inversor, teniendo derecho el vendedor-promotor a participar en los beneficios del proyecto mediante un success fee o prima de éxito, que dependerá del éxito de la comercialización.

El riesgo para el vendedor-promotor radica en no obtener beneficios si los costes del proyecto exceden de los inicialmente previstos o si no se alcanza el nivel de comercialización previsto, mientras que para el comprador-inversor el riesgo consiste en no obtener la rentabilidad deseada, por no alcanzar el nivel de comercialización previsto o por haber suscrito contratos de arrendamiento con rentas inferiores a las proyectadas.

### **1.1.3. Contrato de forward purchase**

En el contrato de forward purchase, a diferencia del contrato de forward funding, la propiedad del suelo no se transmite a favor del comprador-inversor en la fase inicial, sino que la transmisión de la propiedad se produce una vez finalizada la ejecución del activo inmobiliario, por lo que jurisprudencialmente ha sido equiparada a la compraventa de cosa futura. Los pagos a cuenta que va realizando el comprador-inversor deben garantizarse mediante avales bancarios o hipoteca sobre el inmueble, ejecutables en caso de incumplimiento del vendedor-promotor.

## **1.2. Ventajas del «build to rent»**

Desde la perspectiva del consumidor, la principal ventaja que tiene el «build to rent» es el aumento de la oferta de pisos en alquiler en un momento en el que la demanda supera a la oferta y el consiguiente descenso de los precios del alquiler. Hemos analizado anteriormente los problemas que plantea el acceso a la propiedad de la vivienda, a los que hay que añadir la antigüedad del parque de viviendas en España, no adaptado en muchas ocasiones a las necesidades y comodidades de los consumidores y la escasa profesionalización de los propietarios de vivienda, ya que más del 95% de las viviendas en alquiler están en manos de particulares.

Los proyectos «build to rent» se construyen de acuerdo con los estándares del mercado de alquiler, por lo que se busca que incluyan todas las comodidades que necesita el inquilino. Por regla general, suelen ser pisos más pequeños pero con zonas comunes más completas, ya que muchas de ellas incluyen lavandería, gimnasio, espacios de trabajo, zona de almacenaje, servicio de mantenimiento o seguridad, etc.

Desde la perspectiva del inversor, no debemos olvidar las ventajas fiscales que el «build to rent» ofrece. En primer lugar, al pertenecer el inmueble a un único propietario, se suprime la necesidad de realizar la división horizontal del inmueble, con el importante ahorro económico que ello comporta en impuestos (AJD) y aranceles notariales y registrales.

En segundo lugar, existen bonificaciones para las socimis en el Impuesto sobre Sociedades, que grava a estas sociedades dedicadas al arrendamiento de bienes inmuebles con un tipo impositivo del 0% respecto de las rentas que proceden del desarrollo de su objeto social y finalidad específica. No corresponde profundizar en las socimis, pero baste recordar que dichas entidades deberán tener invertido, al menos, el 80 por ciento del valor del activo en bienes inmuebles de naturaleza urbana destinados al arrendamiento, en terrenos para la promoción de bienes inmuebles que vayan a destinarse a dicha finalidad siempre que la promoción se inicie dentro de los tres años siguientes a su adquisición, así como en participaciones en el capital o patrimonio de sociedades con objeto y regímenes similares al de las socimis.

No obstante lo anterior, el problema que plantean estas operaciones para los inversores es el impacto del IVA, puesto que el arrendamiento de vivienda es una actividad exenta de este impuesto, por lo que el IVA soportado en la adquisición del terreno y en la construcción del inmueble no podrá compensarse y supondrá un mayor coste para los inversores. Para mitigar este efecto adverso, en 2014 la Ley del Impuesto sobre Sociedades tuvo en cuenta a las Entidades dedicadas al Arrendamiento de Vivienda (coloquialmente, Edav) como entidades beneficiarias del régimen especial del impuesto previsto en los artículos 48 y 49.

Así, dichas sociedades gozan de bonificaciones del 85% sobre la cuota impositiva en el Impuesto sobre Sociedades en caso de que tengan más de 8 viviendas en alquiler, con un mantenimiento de al menos 3 años y de un tipo super reducido del 4% en el IVA. Y hasta un 90% si el arrendatario es discapacitado y en la vivienda se han realizado obras e instalaciones de adecuación.

### **1.3. Gestión del alquiler en el «build to rent»**

El principal cambio de la gestión del alquiler en el «build to rent» es la profesionalización. Lo anterior, significa que la explotación queda en manos de empresas y no de particulares, como es lo habitual en el mercado español. El objetivo de estas empresas es ofrecer las máximas facilidades y servicios a los inquilinos para garantizar su satisfacción y permanencia. El alquiler se plantea pensando en el largo plazo, con el fin de evitar la rotación constante de las viviendas y de los ocupantes.

#### **1.4. Principales amenazas para el «build to rent»**

La principal amenaza de la figura «build to rent» es la inseguridad jurídica que los inversores, nacionales y extranjeros puedan percibir en materia de arrendamientos. Medidas como la limitación de los precios del alquiler, que analizaremos a continuación, el incremento de la fiscalidad para entidades de inversión inmobiliaria y las reiteradas alusiones al concepto de "gran tenedor" en la reciente normativa aprobada pueden hacer que los inversores miren a otros mercados más estables, en detrimento del mercado inmobiliario español.

## **2. LA LIMITACIÓN DEL PRECIO DEL ALQUILER**

El encarecimiento del precio de la vivienda y los precios del alquiler ha provocado que, en los últimos tiempos, se esté hablando de la limitación del precio de los alquileres por vía legislativa. Algunos de los países de nuestro entorno, como Alemania, Francia o Austria, ya han aplicado estas medidas en alguna de sus ciudades más emblemáticas, como Berlín, París y Viena, con diferentes resultados, que no siempre han sido los pretendidos por el intervencionismo estatal.

Expertos del sector inmobiliario critican repetidamente la limitación del precio de los alquileres, por las consecuencias negativas que ello puede conllevar. Advierten que la limitación del precio del alquiler provoca inseguridad jurídica, reducirá la inversión en el sector y, por tanto, reducirá también la oferta de vivienda, provocando el efecto inverso al deseado, además de reducir el ritmo de rotación de viviendas y del envejecimiento del parque de viviendas.

No obstante lo anterior, parece que el legislador no coincide con esta visión apocalíptica y no es escasa la normativa que en los dos últimos años se ha aprobado en torno a los arrendamientos de vivienda, tanto a nivel estatal como autonómico.

### **2.1. Regulación estatal**

A nivel estatal, nos encontramos con la aprobación, al segundo intento<sup>51</sup>, del Real Decreto-Ley 7/2019 de Medidas Urgentes en materia de Vivienda y Alquiler, que introdujo medidas claramente proteccionistas a favor del arrendatario, como el incremento de la duración de los contratos, la limitación de la actualización de la renta a IPC o la limitación de la cuantía de la posible garantía adicional exigida por el arrendador. Dicho Decreto-Ley incluye el mandato a la Administración General del Estado de publicar el índice de precios de referencia de alquiler en el plazo de ocho meses desde la entrada en vigor del Decreto-Ley.

Esta reforma de 2019 sobre el mercado arrendaticio de vivienda ha sido criticada por ser en exceso proteccionista con el inquilino, pero todo hace

pensar que estas medidas de tutela legal han venido para quedarse e incluso acentuarse aún más mientras no se solucione el problema económico-social del acceso a la vivienda.

Con la tramitación, actualmente en curso, de la nueva Ley de Vivienda, se nos brinda una inmejorable oportunidad para solucionar los problemas de la vivienda, fomentando la colaboración público-privada y políticas favorables a las viviendas sociales de alquiler. Sin embargo, parece que el objetivo de la nueva regulación pasa por el establecimiento de índices de referencia de precios del alquiler, para limitar los mismos en zonas tensionadas. En palabras del vicepresidente segundo del Gobierno y ministro de Derechos Sociales y Agenda 2030 en el acto de presentación del anteproyecto de los presupuestos generales del Estado "España tendrá la Ley estatal de vivienda con el mayor grado de intervención pública en el mercado de alquiler en Europa". A mayor abundamiento, los presupuestos generales del Estado prevén una reforma del régimen jurídico y fiscal de las socimis, aplicando un tipo de gravamen del 15% sobre los beneficios no distribuidos.

Los expertos que auguran nefastas consecuencias derivadas de un excesivo intervencionismo del Estado se basan en los resultados obtenidos en otras ciudades con medidas de este tipo. Pero incluso en España la limitación del precio del alquiler dista mucho de ser una cuestión novedosa, con unas consecuencias que se probaron ya negativas. Se intentó hacer más accesible la vivienda para personas con posibilidades económicas reducidas por medio del Decreto 4104/1964, de 24 de diciembre, que aprobó el texto refundido de la Ley de Arrendamientos Urbanos. Dicho Decreto introdujo las prórrogas forzosas hasta el fallecimiento del inquilino, su cónyuge y sus descendientes y la congelación de las rentas, actualizables únicamente conforme a la variación experimentada por el IPC. Todo ello provocó una reducción de la oferta de viviendas en alquiler junto con un envejecimiento del parque de viviendas, por lo que dicha regulación fue modificada en 1985 mediante el denominado Decreto Boyer y trató de hacerse desaparecer mediante la vigente Ley 29/1994 de Arrendamiento Urbanos ("LAU").

No nos centraremos en este trabajo en el análisis de la normativa de arrendamientos de vivienda aprobada como consecuencia de la pandemia ocasionada por la COVID-19, por el carácter temporal de su vigencia y por el hecho que ya ha sido objeto de numerosos artículos, interpretaciones y exégesis, no exentas de polémica, incluso, entre destacados civilistas.

## **2.2. Regulación autonómica**

A nivel autonómico, parece ser que la Generalitat de Cataluña ha tomado el protagonismo en la regulación de los alquileres, asumiendo como verdadero caballo de batalla de su programa electoral. El pasado 22 de septiembre entró en vigor la "Ley 11/2020, de 18 de septiembre, de medidas urgentes en materia de contención de rentas en los contratos de arrendamiento de vivienda y de modificación de la Ley 18/2007, de la Ley 24/2015 y de la Ley 4/2016, relativas a la protección del derecho a la vivienda", que fue aprobada

por el Parlamento catalán el 18 de septiembre (la "Ley 11/2020"). Cabe recordar que el Gobierno de la Generalitat ya aprobó el Decreto Ley 9/2019 de 21 de mayo, de medidas urgentes en materia de contención de rentas en los contratos de arrendamiento de vivienda, si bien no fue finalmente validado por el Parlament.

La intención del legislador con la Ley 11/2020 es llevar a cabo una nueva regulación global de los arrendamientos en Cataluña, que se hará efectiva en dos fases: (1) regulando ahora un régimen excepcional para contener las rentas de alquiler, aplicable en determinados municipios de Cataluña considerados actualmente como zonas de mercado de vivienda tenso; y (2) más adelante, en un plazo que se fija en 9 meses, el Gobierno de la Generalitat deberá presentar al Parlament un proyecto de Ley de regulación integral de los contratos de arrendamiento de bienes, como parte integrante del libro sexto del Código Civil de Cataluña.

También la Generalitat aprobó el Decreto Ley 17/2019, de 23 de diciembre, de medidas urgentes para mejorar el acceso a la vivienda, posteriormente modificado por el Decreto Ley 1/2020, de 21 de enero, convalidado el 4 de marzo de 2020. En virtud de este Decreto, se "blanquea" el delito de ocupación ilegal de viviendas, toda vez que obliga a determinados grandes tenedores (entidades financieras y sus filiales inmobiliarias, fondos de inversión y entidades de gestión de activos, fondos de capital riesgo y de titulización de activos) a ofrecer un alquiler social a quienes hayan ocupado una vivienda vacía de manera ilegal antes de los últimos seis meses de la entrada en vigor de esta norma (en concreto, antes del 30 de junio de 2019), incluso cuando ya exista un proceso judicial en marcha.

Se considera vivienda vacía "la vivienda que permanece desocupada permanentemente, sin causa justificada, por un plazo de más de dos años. A este efecto, son causas justificadas el traslado por razones laborales, el cambio de domicilio por una situación de dependencia, el abandono de la vivienda en una zona rural en proceso de pérdida de población y el hecho de que la propiedad de la vivienda sea objeto de un litigio judicial pendiente de resolución. La ocupación sin título legítimo no impide que se pueda considerar vacía una vivienda".

Así mismo, no analizaremos la posible inconstitucionalidad de esta medida, ni la posible falta de competencia para legislar esta materia o modificar de facto la Ley de Enjuiciamiento Civil, si bien cabe poner de manifiesto que es unánime la opinión de que estas normas catalanas no reducirán los precios de los alquileres, ni alentarán la salida de más viviendas al mercado para arrendar. Más bien todo lo contrario, ya que sigue sin darse solución al problema fundamental, que radica en la escasez de vivienda de alquiler social en España. En 2018, España solo tenía un 2,7% de viviendas sociales. Holanda cuenta con un 30% y Francia un 27%. Lo que perciben los inversores es que, en el caso de Cataluña, el Decreto está intentado cubrir con la propiedad privada la necesidad de vivienda social. El mayor problema reside en que la regulación de Cataluña parece ser la punta de lanza de regulaciones semejantes que se pretenden aprobar en el resto del territorio nacional.

## **2.3. Otras regulaciones**

Como ya se ha indicado anteriormente, la limitación de los precios del alquiler se ha implantado en otras capitales europeas, con diferentes enfoques y resultados. Expondremos a continuación las medidas adoptadas en París y Berlín, que no parece que hayan conseguido el objetivo perseguido, en contraposición a las medidas adoptadas en Viena, que sí parecen haber sido efectivas, dado el enfoque social de la vivienda, más que al intervencionismo estatal en la inversión privada.

### **2.3.1. París**

En 2015, el gobierno de François Hollande aprobaba la Ley Alur por la que las autoridades francesas aplicaban unos límites al precio del alquiler, fijando un precio máximo y mínimo según las zonas, inmuebles, etc.

Se fijaba un precio estándar para cada edificio según el tipo, la ubicación, el número de habitaciones, el mobiliario y la antigüedad, y se establecía un alquiler de referencia por metro cuadrado para todas las viviendas. Los alquileres que se firmasen o renovasen a partir de dicha fecha no podían ser un 20% más caros ni un 30% más baratos. Cualquier inquilino o propietario cuyo contrato no estuviese dentro de la Ley podía reclamar a un tribunal de arbitraje subsanar la diferencia, aunque no se contemplaba aplicar sanciones.

Sin embargo, basándose en las excepciones de la Ley los propietarios podían sobrepasar el límite del precio fijado. La vivienda quedaba fuera de la Ley si contaba con características especiales como portero físico, piscina, buenas vistas, muebles nuevos o luminosidad. Utilizando la picaresca, un tercio de las ofertas superaba los precios marcados por la normativa y alrededor del 15% de las viviendas que se ofertaban hacía dos años y medio se "evaporaron" (más de 10.000 viviendas desaparecieron de la oferta de alquiler parisina porque sus propietarios decidieron dejar de alquilarlas). Por ello, los tribunales decidieron suspender su aplicación en París y en otros puntos calientes.

Tras la abolición de la Ley Alur, los precios de las rentas se dispararon hasta un 25%, lo que impulsó al gobierno de Emmanuel Macron en 2018 a poner en marcha la Ley Elan, que permitía de nuevo la regulación del nivel máximo de alquileres y que estará vigente durante cinco años. A partir de 2023 se evaluará su eficacia y su continuidad. Esta nueva legislación limita las subidas del alquiler a un 20% sobre un nivel de precio medio de referencia en todos los nuevos contratos de alquiler, tanto de viviendas ya arrendadas como de primeros arrendamientos. Con esta nueva Ley el inquilino podrá consultar si el alquiler se ajusta a la Ley teniendo en cuenta las características del piso, el barrio en el que se ubica y la fecha de construcción. A estos efectos, se creó una página web específica en la que se detalla el tope máximo. Si el propietario hace caso omiso al tope máximo puede llegar a ser sancionado con multas de entre 5.000 euros y 15.000 euros. No obstante, podría alegar la existencia de un complemento de alquiler si las características del inmueble

lo justifican, es decir, si tiene una serie de comodidades superiores a los pisos de la misma gama del mismo barrio, como disponer de terraza, jardín o parking.

### **2.3.2. Berlín**

En el caso de la capital alemana, la tasa del alquiler asciende al 85% del total. En 2015, la Administración introdujo el dispositivo de freno al precio de los alquileres Mietpreisbremse, con el que se permitía a las entidades locales limitar el importe máximo de nuevos alquileres respecto a un alquiler de referencia. Esta limitación se basaba en limitar las subidas de los nuevos contratos al 10% del alquiler medio de la zona en las denominadas "zonas tensas" y que no hubieran sido reformadas o estuvieran vacías. Los propietarios berlineses, con una ligera reforma o algo de mobiliario, evitaban el control y debido a la normativa que limitaba el precio, surgió el concepto nuevo "provisión": los inquilinos, si querían alquilar un piso, debían pagar entre una y dos mensualidades al propietario (que no se devuelven), además de un importe que equivale a 3 fianzas (que sí se devuelven al finalizar el contrato).

El 23 de febrero de 2020 entraba en vigor otra Ley que fija la renta neta máxima mensual que los arrendadores berlineses pueden percibir al alquilar sus viviendas, en función de la fecha de construcción y de las características de cada inmueble, implantando un rango de precios que oscila desde 3,92 euros/m<sup>2</sup>, correspondiente a una finca anterior a 1918 sin calefacción central ni cuarto de baño propio, hasta 9,80 euros/m<sup>2</sup> por una vivienda construida entre 2003 y 2013, que cuente con al menos un cuarto de baño propio y servicio de calefacción central.

Este tope de las rentas es aplicable a todos los nuevos contratos de arrendamiento de vivienda, si bien se contemplan las siguientes excepciones:

- Los inmuebles privados de nueva construcción (a partir de 2014), así como la vivienda social (cualquiera que sea su fecha), están excluidos de esta limitación de precios.
- Los arrendadores, cuando los inmuebles sean objeto de ciertos trabajos de reforma y modernización, a los efectos de incentivar la rehabilitación y la sostenibilidad del parque berlinés de vivienda en alquiler, podrán elevar la renta a razón de 1 euros/m<sup>2</sup>.
- La renta de las viviendas unifamiliares y las pareadas y, en general, de todas las que se enclaven en edificios de hasta dos viviendas, se puede incrementar respecto al máximo fijado en la Ley hasta en un 10%.
- Otra variable a tener en cuenta es la zonificación (pendiente aún de desarrollo normativo): en barrios modestos, el precio del alquiler se reducirá entre 0,28 y 0,09 euros/m<sup>2</sup>, mientras que en áreas especialmente prósperas se podrá aumentar hasta 0,74 euros/m<sup>2</sup>.

En cuanto a la actualización de las rentas, se permite que a partir del año 2022 se adecúen a la inflación, con ajustes de hasta 1,30%, siempre que ello no conlleve una superación del límite antes referido.

Sin embargo, el Landgericht (Tribunal Superior) de esa ciudad-estado considera que la nueva Ley no se ajusta al Código Civil y excede las competencias que la Constitución alemana atribuye a los Estados Federados, lo cual conllevaría su ineficacia y nulidad. De ahí que, aunque la nueva Ley aún no haya sido suspendida, el citado Tribunal Superior de Berlín ha elevado la cuestión al Tribunal Constitucional Federal, que se pronunciará al respecto en los próximos meses.

### **2.3.3. Viena**

En el caso de Viena, se parte de un parque inmenso de vivienda social. Desde 1919 se impulsaron programas de construcción de viviendas, financiados por un nuevo impuesto de vivienda. Se construyó mucha vivienda social e incluso hoy en día las cooperativas privadas sin ánimo de lucro participan en la construcción de edificios residenciales asequibles.

Es este fuerte apoyo público a la vivienda social lo que ha aplacado el aumento de los precios del alquiler, que en áreas residenciales de buena calidad es de 980euros, y una media en zonas menos exclusivas de 512,40euros.

El gobierno socialdemócrata y los ecologistas de la ciudad mantienen el 62% de viviendas de renta social para que el alquiler medio del metro cuadrado se mantenga entre cuatro y cinco euros. Asimismo, para evitar la formación de "focos de pobreza" o de guetos, este tipo de viviendas están repartidas por toda la ciudad.

La Ley del alquiler austriaca (Mietrechtsgesetz o MRG) puede aplicarse en tres segmentos:

- Aplicación completa del MRG: Se regula el precio máximo del alquiler y protege al inquilino si el arrendador anulase el contrato. La Ley se aplica de manera completa sobre todo piso en alquiler que se encuentre ubicado en algún edificio construido antes del final de la Segunda Guerra Mundial.
- Aplicación parcial del MRG: La renta se puede fijar libremente, pero el arrendatario sigue estando protegido frente a la resolución del contrato. Ocurre en pisos no subvencionados y de nueva obra.
- Exención del MRG: el precio también se fija libremente, no hay protección para el inquilino frente a la resolución y tampoco queda consensuado quién se hace cargo de las reparaciones o mantenimiento. En estos casos solo se aplica el Código Civil austriaco.

### 3. CONCLUSIONES

Las dificultades para acceder a una vivienda en propiedad y el incremento de los precios del alquiler son realidades que, en España, nadie puede negar y que merecen y exigen una solución adecuada y acorde con las circunstancias del entorno actual.

Parece que todos los expertos del sector inmobiliario coinciden en afirmar que un excesivo intervencionismo, cristalizado en una limitación de los precios del alquiler, no es la solución idónea, como ya se ha demostrado históricamente en países como, sin ánimo exhaustivo, Estados Unidos o India y como se está demostrando en la actualidad en países de nuestro entorno más cercano.

Todas estas medidas de control de los alquileres han tenido, invariablemente, efectos negativos para los ciudadanos ya que, como denominador común, han producido escasez de vivienda disponible, reducción del ritmo de rotación de viviendas y del estímulo para la promoción de nuevas viviendas y obsolescencia del parque inmobiliario.

Como medidas dinamizadoras de la promoción de viviendas de alquiler se habla, desde hace ya algún tiempo, de la necesaria colaboración público-privada, de la necesidad de tener una bolsa de suelo finalista superior a la existente, junto con una mayor agilidad en los procedimientos de ordenación urbanística y de concesión de licencias y de medidas fiscales apropiadas para propietarios que alquilen sus viviendas vacías, más que penalizaciones al ahorro. La figura del «build to rent» puede ser una de estas palancas de crecimiento del mercado inmobiliario, siempre que se dote a la misma de un marco de seguridad jurídica que sea atractivo para los inversores, nacionales e internacionales, que continúan interesados en el mercado inmobiliario español, pero que girarán la vista a otras jurisdicciones que consideren más estables si las políticas de vivienda en España no son capaces de asegurar rentabilidades adecuadas a la inversión.

Las políticas económicas necesitan ser analizadas según los incentivos que crean, y no según las esperanzas en que se inspiraron.

---