

# El alquiler busca nuevos caminos



01 Totalmente reformado y equipado, este piso de 69 m<sup>2</sup> junto a plaza Universitat se alquila por temporadas (1.850 €/mes).



02 Piso de 235 m<sup>2</sup> con parking junto a paseo de Gràcia. En alquiler temporal, consultar precio.

## Muchos propietarios de pisos turísticos ven en el alquiler de temporada un refugio ante la incertidumbre actual

Natàlia Bosch

El fin del estado de alarma y la reapertura de las fronteras, con la mirada puesta en una temporada estival atípica, dominada por el turismo interno, pueden determinar el futuro inmediato del alquiler vacacional y de temporada. De hecho, muchos propietarios de viviendas destinadas al alquiler turístico, sobre todo en grandes ciudades, se están planteando dar un giro hacia el arrendamiento temporal. Pero, este trasvase, ¿cómo puede afectar al mercado del alquiler?

### Del alquiler turístico al temporal

¿Cuál es la diferencia entre el alquiler turístico y el de temporada? En el alquiler turístico, la estancia mínima puede variar entre 1-30 días y es necesario que las viviendas cuenten con una licencia de actividad. En cambio, en el alquiler de temporada o de corta duración el periodo mínimo que marca la normativa en Catalunya es de 31 días. "Se trata de alquileres por un motivo y un tiempo determinados, como un desplazamiento laboral, por estudios, atención médica, segunda residencia durante todo el año...", sostiene Joan Company, presidente del COAPI de Girona. En ambos modelos de negocio, la Covid-19 ha tenido su impacto, aunque el más afectado ha sido el alquiler vacacional: "Especialmente

en las grandes ciudades, porque no se prevé una recuperación del turismo a corto plazo. En las zonas de la costa y de montaña se espera una recuperación más rápida, gracias al turismo de proximidad", sostiene Company.

Ante esta situación de incertidumbre y después de tres meses de parón forzado de la actividad, debido al estado de alarma y al confinamiento de la población, hay propietarios que miran con buenos ojos pasarse al alquiler de temporada. De hecho, según Albert González, director de Alquileres de Engel & Völkers Barcelona, durante el estado de alarma han incrementado su oferta de producto temporal en un 400%: "La mayoría son propiedades turísticas que han pasado al alquiler temporal". En la misma línea se expresa Company, que cree que la crisis por el coronavirus ha provocado o acelerado que una parte de pisos pasen al alquiler convencional: "Motivado, sobre todo, porque hay una cierta saturación del mercado, con una sobreoferta de pisos de alquiler turístico. Y, además, no todos los propietarios están preparados para prestar los servicios que requiere la explotación y gestión del alquiler turístico".

Dependerá de cómo se desarrolle la temporada de verano para que esta migración sea más o menos puntual: "Creemos que los propietarios esperarán a ver cómo se comporta el turismo este verano o si hay un rebrote en otoño para decidirse sobre la conveniencia de alquilar de forma más permanente, aunque sea a menos renta, sus viviendas", opina Lourdes Santisteban, CEO de Avaland, despacho de representación de inversores y empresas extranjeras. Por su parte, González distingue el comportamiento de los grandes tenedores de propiedades turísticas de

los pequeños: "Los primeros quieren diversificar riesgos, con lo que dedican una parte de sus propiedades turísticas al alquiler temporal, con un horizonte de entre 6 y 11 meses, con la finalidad de poder generar ingresos para pagar sus gastos. Y el resto de propiedades, especialmente las más atractivas para el turismo, las reservan para tratar de seguir alquilándolas por días. Aunque son conscientes de que la demanda será sobre todo nacional, con lo que los precios por día se tendrán que ajustar". En cambio, añade González, el pequeño tenedor observa que, aunque con el alquiler por días tiene ingresos superiores, también tiene gastos que afrontar, como los suministros, la gestión de los operadores turísticos, que pueden suponer un 30% de los ingresos generados, e incluso no tiene las exenciones fiscales del alquiler residencial, por lo que en algunos casos da el paso al residencial.

### Más oferta cuantitativa y cualitativa

Uno de los efectos inmediatos de este trasvase del alquiler turístico al temporal es el incremento de la oferta, y una oferta, además, de calidad. Y es que las propiedades de uso vacacional tienen una serie de servicios y de comodidades, como tener el alta de los suministros, conexión a internet, estar amuebladas y totalmente equipadas, que las del alquiler convencional no tienen por qué tener. Por ello, según González, a los clientes buscadores de propiedades en alquiler se les presenta una oportunidad única de alquilar propiedades mucho mejor acondicionadas que las que antes podían alquilar y a buen precio. "Eso sí, las podrán alquilar por periodos temporales que pueden llegar a ser de 11 meses. La demanda que está apro-

vechando esta oportunidad es la que busca un piso puente. Tenemos muchos clientes que antes de la Covid-19 querían comprar y que ahora se plantean vivir de alquiler un año debido al temor a la incertidumbre. Apuestan, pues, por alquilar una propiedad muy bien acondicionada para dentro de un año acabar comprando", explica González.

## Es un buen momento para cambiar de piso, porque hay más oferta, pero el ajuste de precios no será muy significativo

¿Este incremento de la oferta irá acompañado de una bajada de precios? González sostiene que los ajustes no serán significativos: "Entre un 5% y hasta, en algunos casos puntuales, el 15%". Por su parte, Santisteban se muestra prudente: "Aunque la ley de la oferta y la demanda nos llevaría a pensar que a mayor oferta menor precio, también debe tenerse en consideración el fuerte atractivo de Barcelona como ciudad de destino de muchos profesionales y emprendedores que buscan oportunidades de negocio aquí. Eso no se ha frenado durante estos meses, por lo que es de prever que haya clientes con un poder adquisitivo que les permita balancear el precio de los alquileres y frenar la bajada que pudiese existir". De hecho, el mercado está muy activo, en parte, según Santisteban, por las necesidades que se han puesto de manifiesto durante el confinamiento (más espacio, terrazas, balcones, luz...) y el crecimiento del teletrabajo. "Eso conlleva un cambio de hábitos que acaba

provocando movimiento en el mercado del alquiler". Una opinión compartida por González, que cree que el alquiler no solo saldrá reforzado de esta crisis, sino que será el sector con una recuperación más rápida.

### Coliving, vivir en comunidad

Otra alternativa al alquiler temporal es el coliving. Esta nueva fórmula de convivencia proporciona un alquiler flexible en una vivienda en la que conviven personas afines y se benefician de servicios adicionales. De hecho, Laia Comas, CEO de Inèdit Barcelona, compañía con 21 pisos en cartera en Barcelona, afirma que en los últimos meses han crecido un 20% los contactos de propietarios e inversores interesados en comercializar sus pisos con este formato: "Los motivos son varios, pero es importante destacar el problema de los pisos turísticos, que, de momento, no tienen demanda". Y ante la necesidad de darle salida a la vivienda, el coliving ofrece muchas ventajas al propietario: "En primer lugar, garantía de pago, gracias al cribado de inquilinos que realizamos; flexibilidad, ya que los contratos tienen fecha de inicio y fin, con una estancia media de unos 6-8 meses; mantenimiento de la propiedad, y comodidad, porque nos encargamos de la gestión integral de los inmuebles", sostiene Comas.

Pero la Covid-19 también ha tenido su impacto en este modelo de negocio: "Muchos de nuestros colivers decidieron regresar a su origen antes de decretarse el estado de alarma, con lo que vimos reducida nuestra ocupación habitual de más del 95% en un 35%". Sin embargo, las perspectivas son buenas: "Creemos que en las próximas semanas volveremos a la normalidad y a volúmenes de ocupación anteriores a la pandemia". ●