

INFORME INMOBILIARIO

Actualidad y perspectivas

2024

>>18

Forcadell y Universitat de Barcelona



UNIVERSITAT DE
BARCELONA



FORCADELL
Consultores Inmobiliarios desde 1958

Editor: FORCADELL

Consejo editorial:
Carles Vila i Polls
Presidente de FORCADELL

Ivan Vaqué Mas
CEO de FORCADELL

Dirección editorial:
Gonzalo Bernardos Domínguez
Profesor titular de Economía de la Universitat de Barcelona
y Director del Máster de Asesoría, Gestión y Promoción
Inmobiliaria de la Universitat de Barcelona.

Análisis y redacción:
Coyuntura económica Internacional
Por Gonzalo Bernardos - *Profesor titular de Economía de la Universitat de Barcelona y Director del Máster de Asesoría, Gestión y Promoción Inmobiliaria de la Universitat de Barcelona.*

El fenómeno de la vivienda de uso turístico en la Unión Europea
Por Joan Alujas - *Profesor del Departamento de Política Económica y Estructura Económica Mundial de la Universitat de Barcelona.*

Las viviendas de uso turístico en España
Por Gonzalo Bernardos - *Profesor titular de Economía de la Universitat de Barcelona y Director del Máster de Asesoría, Gestión y Promoción Inmobiliaria de la Universitat de Barcelona.*

El mercado de alquiler
Por Gonzalo Bernardos - *Profesor titular de Economía de la Universitat de Barcelona y Director del Máster de Asesoría, Gestión y Promoción Inmobiliaria de la Universitat de Barcelona.*

El mercado de la vivienda de propiedad
Por Gonzalo Bernardos - *Profesor titular de Economía de la Universitat de Barcelona y Director del Máster de Asesoría, Gestión y Promoción Inmobiliaria de la Universitat de Barcelona.*

Commercial real estate: perspectivas para 2025
Por Gonzalo Bernardos - *Profesor titular de Economía de la Universitat de Barcelona y Director del Máster de Asesoría, Gestión y Promoción Inmobiliaria de la Universitat de Barcelona.*

Nota:
La información contenida en la presente publicación no tiene carácter contractual, por lo que se declina cualquier responsabilidad sobre la incidencia que pudiera ejercer sobre los precios de mercado. Queda prohibida la reproducción total o parcial del contenido de esta publicación sin previa autorización de la empresa editora.

Tel. 934 965 406
marketing@forcadell.cat
www.forcadell.cat

Índice

Coyuntura económica internacional	4
El fenómeno de la vivienda de uso turístico en la Unión Europea	30
Las viviendas de uso turístico en España	38
El mercado de alquiler	46
El mercado de la vivienda de propiedad	55
<i>Commercial real estate</i> : perspectivas para 2025	71



Coyuntura económica internacional

Por Gonzalo Bernardos



A) ECONOMÍA MUNDIAL

1) Argentina, de mal en peor

a) El principal problema de América Latina: sus políticos

El principal problema de América Latina ha sido y sigue siendo sus políticos. Si la izquierda gana las elecciones, las medidas adoptadas generalmente tienen un carácter populista y constituyen pan para hoy y hambre para mañana. A corto plazo, a través de diversos subsidios, consiguen mejorar el nivel de vida de las familias más humildes.

La mayoría de sus dirigentes prefiere concederles subvenciones a facilitar su acceso a una ocupación en el sector privado, pues la primera alternativa logra más rápidamente el resultado buscado y fideliza en mayor medida sus votos. Sin embargo, en términos económicos, hay una gran diferencia entre una y otra, pues la última opción genera un aumento del PIB superior al proporcionado por la inicial.

No obstante, si el elevado aumento del gasto público es financiado en una sustancial medida por la emisión de moneda, en los próximos años el país entrará en un período de recesión o de escaso crecimiento del PIB. Una coyuntura generalmente acompañada de una elevada inflación, un considerable déficit público, una balanza por cuenta corriente deficitaria y una importante depreciación de la divisa nacional.

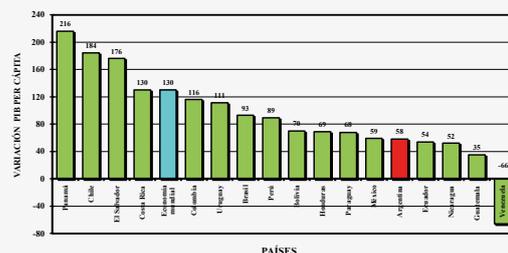
Si gobierna la derecha, la mayor parte de sus políticas económicas están inspiradas en la doctrina neoliberal y reflejadas en el documento conocido como el Consenso de Washington (1990). La burguesía constituye el segmento de población más beneficiado por ellas y los obreros el más perjudicado. Por eso, sus repercusiones generan un aumento de la desigualdad en la distribución de la renta.

Algunas de las actuaciones más destacadas de sus Ejecutivos fueron la privatización de numerosas empresas públicas, la liberalización comercial y financiera, la reducción de impuestos, la desregulación de la actividad económica, la flexibilización del mercado laboral y la disminución del gasto social.

Un claro ejemplo de aplicación de ambos tipos de políticas económicas lo constituye Argentina. Desde el retorno de la democracia en 1983, ni unas ni otras han tenido éxito y el país ha ido de mal en peor. Según Maddison Project, entre la anterior fecha y 2022, el PIB per cápita en dólares del país austral medido a precios constantes aumentó en un 58,4% (véase la figura 1). Un incremento sustancialmente inferior al de Brasil (93%), Colombia (116%), la economía mundial (130%), España (142,9%) y Chile (183,7%).

En dicha etapa, los únicos períodos donde Argentina ha logrado un elevado crecimiento económico han sido generados por la vigorosa salida de una crisis (efecto rebote), un gran aumento del precio de las materias primas agrícolas (especialmente de la soja) y un contexto internacional caracterizado por la debilidad del dólar y unos bajos tipos de interés en EE. UU.

Figura 1. Evolución PIB per cápita en América Latina (1983-2022)



Fuente: Maddison Project

b) La política económica de Alfonsín

Unas políticas similares a las inicialmente descritas fueron adoptadas por Raúl Alfonsín (1983 – 1989) y el kirchnerismo (2003 – 2015 y 2019 – 2023). No obstante, su aplicación tuvo lugar en un distinto contexto económico, social y político. Los principales objetivos del primero eran la consolidación de la democracia, la recuperación por parte de los ciudadanos de los derechos perdidos durante la dictadura militar y la creación de un Estado del Bienestar.

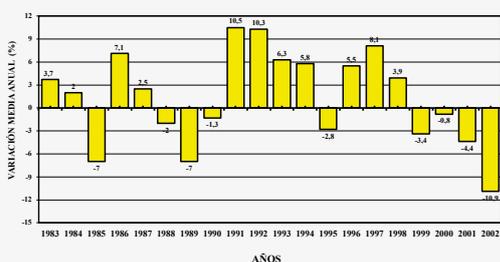
Para Néstor Kirchner y Cristina Fernández de Kirchner, las principales metas fueron la recuperación macroeconómica y de la clase media después de la gran crisis observada entre 1999 y 2002, un período en el que el PIB disminuyó un 17,1%. No obstante, Alfonsín y los Kirchner tuvieron distinta suerte económica, pues el precio de las materias primas alimentarias disminuyó durante la presidencia del primero y aumentó en la mayor parte de la estancia en el poder de los segundos.

En la campaña electoral de 1983, Alfonsín pronunció su frase más célebre y la que identificó en mayor medida su actuación en los años posteriores: “con la democracia se come, se cura y se educa”. Para intentar convertir sus promesas en realidad, efectuó un elevado gasto público financiado esencialmente por la emisión de moneda del banco central, pues ni consiguió aumentar sustancialmente la recaudación de impuestos ni logró atraer en una elevada medida capital extranjero.

Su política económica comportó desastrosas consecuencias para el país. En 1989, la producción disminuyó un 7% (véase la figura 2), la inflación media se situó en un 3.079,8% (véase la figura 3), el déficit público ascendió al 7,8% del PIB (véase la figura 4) y el porcentaje de dicho déficit financiado por la emisión de moneda superó el 60%. Dicha situación le obligó a adelantar las elecciones y posteriormente a dimitir, para que su sucesor accediera a la presidencia de la nación antes de lo inicialmente previsto.

En el ejercicio previo, Argentina había declarado el impago de la deuda externa. Por un lado, por la mala gestión realizada por los distintos gobiernos de la Unión Civil Radical. Por el otro, por la envenenada herencia dejada por la dictadura militar. Entre 1976 y 1983, dicha deuda aumentó desde 7.800 a 46.500 millones \$. Las principales causas fueron el elevado incremento de los gastos del Ministerio de Defensa y la conversión de una parte del endeudamiento público en privado.

Figura 2. Evolución del PIB de Argentina (media anual) (1983-2002)



Fuente: FMI. World Economic Outlook

c) La política económica de Menem

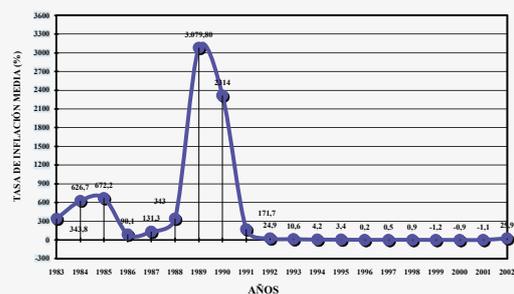
Las medidas neoliberales fueron adoptadas por Carlos Menem (1989 – 1999). Con la finalidad de atajar una elevada hiperinflación (un 2.314% en 1990), en abril de 1991, a instancias del FMI, su Gobierno impulsó una Ley de Convertibilidad. A partir de enero de 1992, dicha norma aseguró la inmediata conversión de pesos a dólares a un tipo de cambio irrevocablemente fijo: 1 a 1.

En realidad, el plan de convertibilidad consistía en una dolarización encubierta de la economía argentina. Una opción muy similar a la prometida por Javier Milei durante su campaña electoral. Para el FMI, el país austral se convertía en un conejillo de indias donde probar las ventajas e inconvenientes generados por el retorno del patrón oro, un sistema monetario internacional cuya desaparición tuvo lugar en 1914.

En los años previos, el regreso de dicho patrón era una opción defendida por algunos académicos y columnistas del Wall Street Journal por sus supuestos beneficios para la obtención de la estabilidad de precios, el equilibrio de la balanza por cuenta corriente y el impulso del comercio internacional. No obstante, en su reedición, la función desarrollada antiguamente por el oro sería efectuada por la moneda americana.

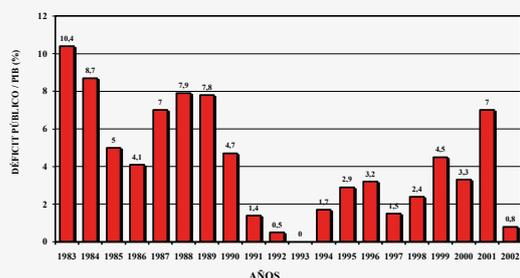
La plena convertibilidad de los pesos en dólares limitaba considerablemente las funciones del Banco Central de la República Argentina. A partir de abril de 1991, dicha entidad financiera se convirtió en una caja de conversión, pues solo podía emitir pesos si obtenía dólares. De esta manera, la moneda argentina se convertía en una divisa muy fiable, pues todas sus unidades estaban respaldadas por la de EE. UU.

Figura 3. Tasa de inflación media en Argentina (1983-2002)



Fuente: Ministerio de Economía de Argentina

Figura 4. Evolución déficit público / PIB de Argentina (1983-2002)



Fuente: Ministerio de Economía de Argentina

La dolarización encubierta constituyó un rotundo fracaso y generó una gran crisis entre 1998 y 2001, cuyo principal impacto sobre el PIB tuvo lugar en 2002. A pesar de ello, durante los primeros años, funcionó muy bien, pues el país obtuvo las reservas exteriores que necesitó. Las consiguió mediante la privatización de las empresas públicas, la consecución de un superávit en la balanza por cuenta corriente gracias a un dólar débil y la gran aceptación de la deuda del país en los mercados internacionales.

No obstante, el embrujo de los primeros años se convirtió en desencanto, cuando en julio de 1997 Tailandia padeció una crisis cambiaria. Su extensión a los países de América Latina comportó una elevada depreciación del real brasileño, el peso chileno y otras divisas de la región respecto al dólar.

Dicha depreciación provocó un gran déficit en la balanza por cuenta corriente de Argentina, una aversión a la compra de deuda de los países emergentes por parte de los inversores internacionales, la instauración del corralito y el corralón y la eliminación del tipo de cambio fijo entre el dólar y el peso. Para salir de la crisis, el Gobierno de Eduardo Duhalde aceptó en 2002 una depreciación de la moneda argentina de un 69,1% (véase la figura 5).

d) Milei: el regreso al pasado

En definitiva, en las últimas elecciones, los argentinos debían de elegir entre el candidato malo y el peor. Decidieron escoger al último y Javier Milei se convirtió el 10 de diciembre de 2023 en presidente de Argentina. La dolarización es su promesa más relevante, una propuesta calificada por el nuevo mandatario como un gran cambio, pero que ya fue aplicada por Menem en la década de los 90 del pasado siglo.

Sus consecuencias fueron desastrosas para la inmensa mayoría de la población, pero muy positivas para la burguesía que se desprendió de los pesos, los convirtió en dólares y los llevó al extranjero. Unos años después, pudo comprar al precio de las mejores rebajas de enero de la historia, casi cualquier empresa, inmueble o terreno de su país.

Si la aplica Milei, el resultado tarde o temprano será una crisis económica de similar intensidad a la advertida entre 1999 y 2002. El ciclo económico de EE. UU. y Argentina no siempre estará en la mis-

ma fase, incluso si la política monetaria de la Reserva Federal también es la de la nación austral. Debido a ello, en algunos ejercicios, dicha política beneficiará al primer país y perjudicará al segundo. Cuando así suceda, la nación austral volverá a lamentar tropezar dos veces en la misma piedra.

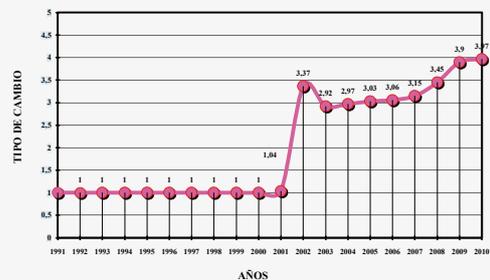
Por consiguiente, aunque Argentina ofrezca buenas noticias económicas durante un tiempo, no se fíen de ellas. Su final está escrito y no es nada bueno. Para que este llegue muy tarde o no lo haga nunca, es imprescindible que el país tenga mucha suerte. Más o menos equivalente a la que tendría un ciudadano al que todos los años le tocara el premio Gordo en el sorteo de la lotería de Navidad. Una opción estadísticamente imposible.

2) El gran éxito del turismo

a) La globalización del turismo: principales causas

En las últimas tres décadas, la globalización de la economía mundial ha tenido cuatro principales secciones: comercial, financiera, tecnológica y turística. De las anteriores, la postrera es la más desconocida. Las principales causas de la expansión del turismo han sido el incremento de congresos y convenciones, el abaratamiento del transporte aéreo, el aumento de los ingresos reales de numerosos hogares y el cambio de patrón de gasto de muchos de ellos.

Figura 5. Tipo de cambio peso argentino / dólar* (1991-2010)



Fuente: Investing





1) Turismo de negocios

En el turismo, existen dos grandes categorías: negocios y ocio. No obstante, la separación no es nítida, pues en numerosas ocasiones un viaje de empresa es complementado con la realización de distintas actividades lúdicas. Un magnífico ejemplo son algunos congresos médicos. En ellos, hay una agenda de eventos para los profesionales y otra para los acompañantes. A unos les ofrecen ciencia y diversión, a los otros solo lo segundo.

El turismo de negocios es el generado por la asistencia a ferias, convenciones, exposiciones, congresos, jornadas y seminarios en un municipio distinto del que el participante reside o trabaja. También forman parte de él los viajes regalados a empleados y clientes por la obtención de determinados objetivos o con la finalidad de motivarlos para conseguirlos.

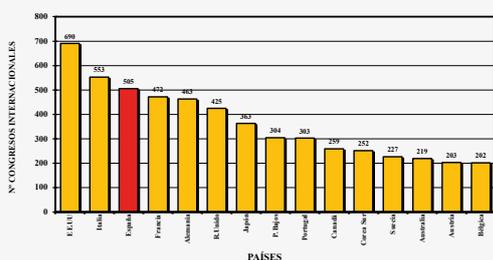
En nuestro país, el turismo de negocios es la rama minoritaria, debido a su concentración en unas pocas capitales y al gran dominio del de sol y playa. En 2023, según Spain Convention Bureau, dicho turismo generó unos ingresos de 10.435 millones €. En valor absoluto, un importe elevado, pero pequeño en términos relativos, pues solo ascendió al 7% del total (148.361 M€).

No obstante, en el turismo de congresos y convenciones, España es una gran potencia. En el ranking ICCA de 2023 (véase la figura 6), ocupó el tercer lugar con 505 eventos, después de EE. UU. e Italia. Además, fue la única nación que tuvo dos ciudades entre las diez primeras de la clasificación, pues Barcelona y Madrid se situaron en quinta y octava posición con 139 y 109 foros, respectivamente (véase la figura 7).

En el anterior ranking, la magnífica posición de las dos principales urbes del país explica por qué en ellas los precios de los hoteles suelen ser superiores en abril y mayo que en julio y agosto. En los últimos meses, la afluencia de turistas es mayor, pero menor su capacidad de pago, pues los que viajan por negocios (la cuenta corre a cargo de la empresa) están dispuestos a abonar más por una habitación que los que se desplazan por placer (pagan ellos).

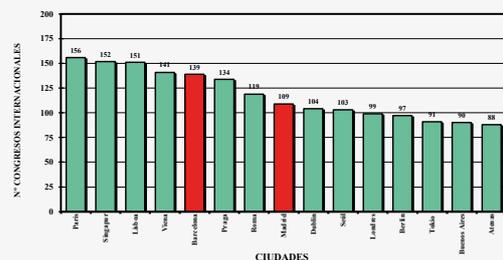
Según Ostelea, por cada día de estancia, el turista de negocios en España gasta un 30% más del que viaja por ocio. Por tanto, para incrementar la calidad del turismo receptor, es necesario mejorar la oferta destinada a dicho segmento. Para conseguirlo, es imprescindible la entrada en dicha tipología de turismo de un mayor número de ciudades, el aumento de los servicios al visitante ofrecidos por ellas y la utilización como reclamo del patrimonio artístico y cultural de numerosas urbes del interior del país.

Figura 6. Ranking ICCA de congresos internacionales por países (2023)



Fuente: ICCA

Figura 7. Ranking ICCA de congresos internacionales por ciudades (2023)



Fuente: ICCA



2) Turismo de ocio

La disminución del precio de los billetes de avión, generada por la proliferación de aerolíneas *low-cost*, ha impulsado el crecimiento del número de turistas, pero especialmente de los que viajan por placer. En primer lugar, porque reduce el gasto generado en sus desplazamientos. En segundo, por la mayor sensibilidad de los hogares, respecto a las empresas, al importe de la tarifa. No obstante, ha provocado una reducción de la calidad media del visitante, al disponer el turista promedio de un menor presupuesto.

Además, ha afectado positivamente al número de viajes al año efectuado por las familias y negativamente a la estancia promedio en los lugares de destino. Por un lado, la reducción del precio de los billetes de avión ha impulsado a los hogares a viajar en fechas distintas de las señaladas (verano, Navidad y Semana Santa). Por el otro, para un idéntico número de días de vacaciones, ha hecho económicamente viable visitar más ciudades y países.

En las últimas tres décadas, un crecimiento del PIB mundial superior al de la población ha conducido a un aumento de los ingresos reales de numerosas familias. No obstante, gracias a la globalización económica, el anterior incremento ha sido especialmente notorio en los países de Europa del Este, sudeste asiático y América Latina. Incluso, en un periodo caracterizado por la existencia de dos grandes crisis, tal y como fue el comprendido entre 2007 y 2023, dichos ingresos aumentaron un 22% en los países de la OCDE.

El cambio del patrón de gasto, especialmente en los hogares formados por parejas jóvenes, consiste en destinar una menor parte de los ingresos a alimentos y bienes duraderos (electrodomésticos, mobiliario, etc.) y una mayor proporción a actividades de ocio. La nueva tendencia de consumo consiste en priorizar las experiencias y disfrutarlas doble. En primer lugar, cuando las viven; en segundo, en el momento de explicarlas a familiares y amigos.

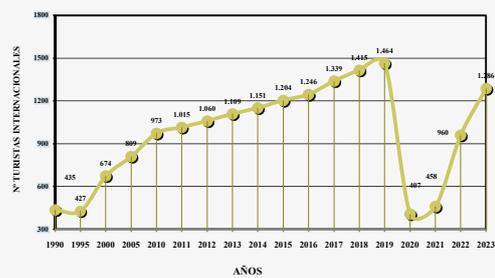
b) La globalización del turismo: principales consecuencias

Entre 1990 y 2019, según World Travel & Tourism Council, los anteriores factores generaron un elevado crecimiento del número de turistas internacionales (236,6%). En dicho periodo, su cifra pasó de 435 a 1.464 millones (véase la figura 8) y generó una importante

repercusión en el PIB mundial. Entre 2006 y 2019, su aportación a la actividad económica global aumentó desde un 5,2% a un 9,6% (véase la figura 9).

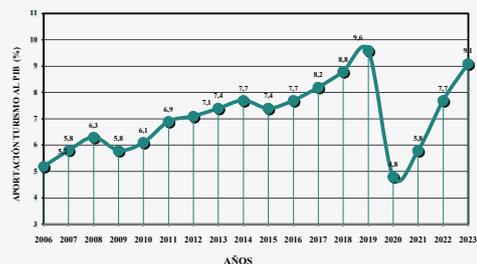
En 2020, las restricciones a la movilidad de las personas provocadas por la COVID-19 originaron una gran crisis turística. Una vez observada su magnitud, algunos analistas predijeron el declive del turismo. En concreto, dijeron que no volvería a ser lo que fue. Un pronóstico equivocado, ya que después de la pandemia numerosas familias cambiaron su percepción sobre dicha actividad. Antes era un suplemento en sus vidas, ahora es esencial.

Figura 8. Número de turistas internacionales en el mundo (en millones) (1990-2023)



Fuente: Organización Mundial del Turismo

Figura 9. Aportación del turismo al PIB mundial (2006-2023)



Fuente: World Travel & Tourism Council

En 2023, la gran recuperación del turismo explicó en una sustancial parte el diferencial de crecimiento de nuestro país respecto a la zona euro (2,5% versus 0,4% - véase la figura 10 -). En dicho año, según Exceltur, el PIB turístico aumentó un 13,1% y aportó el 70,8% del aumento de la actividad económica observada en España. Un año récord, tanto en número de turistas extranjeros (85.169.050 - véase la figura 11 -) como de gasto generado por ellos (108.789 M€ - véase la figura 12 -).

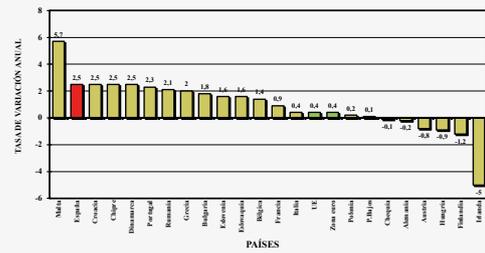
En definitiva, en las últimas tres décadas, el turismo ha tenido un gran éxito. En numerosos países desarrollados, el declive de la industria ha sido suplido por su auge, tanto en términos de creación de riqueza como de empleo. No obstante, los salarios percibidos por sus trabajadores son sustancialmente inferiores a los obtenidos por los de las empresas manufactureras. Un motivo de descontento que injustamente desprestigia la aportación de la actividad a las anteriores naciones.

A pesar de lo indicado, el turismo ni mucho menos ha alcanzado su cénit. Según un análisis de la Comisión Europea, en 2030 habrá 22 turistas internacionales por cada 100 habitantes. Una proporción un 57% superior a la observada en 2010. En el próximo futuro, dicha tendencia nos beneficiará notablemente, si sabemos adaptarnos a las nuevas solicitudes de los turistas y no espantamos a los visitantes con nuestras protestas por distintos motivos.

A tenor de las previsiones, la especialización de España en turismo constituye un as en la manga. Una ventaja que jamás debería convertirse en un problema. En los municipios donde temporalmente haya una mayor saturación, las medidas a adoptar son la mejora de los servicios ofrecidos y el aumento de los precios de hoteles, restaurantes y establecimientos lúdicos.

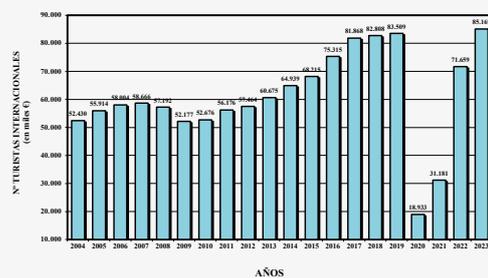
El objetivo sería evitar la llegada de los turistas de alpargata e impulsar la afluencia de los de alto *standing*. En otras palabras, buscar un visitante promedio de mayor calidad que genere más ingresos diarios y permita pagar salarios superiores a los trabajadores. El actual y próximo *boom* turístico debería de manera directa e indirecta mejorar el poder adquisitivo de la totalidad de los españoles y, en ningún caso, de solo unos pocos.

Figura 10. Variación media del PIB en la Unión Europea (2023)



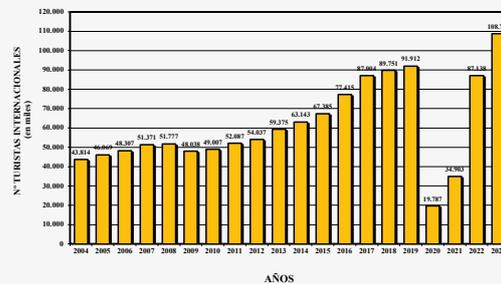
Fuente: Eurostat

Figura 11. Número de turistas internacionales en España (2004-2023) (en miles)



Fuente: Turespaña e INE

Figura 12. Gasto de los turistas internacionales que llegan a España* (2004-2023) (en miles €)



Fuente: Turespaña e INE
*en empresas nacionales y extranjeras



B) ECONOMÍA EUROPEA

1) ¿Por qué protestan los agricultores y ganaderos?

a) La importancia política del sector agrario en el siglo XX

En el pasado siglo, en la década de los 60, la agricultura y la ganadería en la Comunidad Económica Europea (CEE) constituían dos actividades esenciales a impulsar. En primer lugar, por la escasez de alimentos en el continente. En segundo, debido a su importante contribución al PIB y, especialmente, a la ocupación en la anterior área. Así, por ejemplo, en 1960, el sector primario aportaba a Francia un 10,6% de la producción y un 21,4% del empleo.

En tercero, por la búsqueda de la soberanía alimentaria por parte de la Comisión Europea (CE). Para lograrla, era imprescindible estimular la producción de comestibles mediante el crecimiento de la superficie cultivable y la mejora de la productividad. El incremento de la última variable provendría del aumento del tamaño de las explotaciones y de una mayor mecanización del trabajo.

En cuarto, la mejora del nivel de vida de los agricultores y ganaderos constituía una de las principales prioridades de los políticos, especialmente de los franceses. La productividad de ambos era inferior a la de los trabajadores de la industria y poseían una menor capacidad para aumentarla. Por eso, los dirigentes utilizaron subsidios y precios garantizados para proporcionarles unos ingresos que el libre mercado era incapaz de ofrecerles.

En dicha etapa, su importancia política estaba basada en gran medida en su elevado número y escasamente en su capacidad para hacer *lobby*. Todo lo contrario que las empresas siderúrgicas, automovilísticas o de electrónica de consumo. Ni antes ni ahora los agricultores y ganaderos se han distinguido por estar muy organizados. Los dirigentes los veían de la misma manera que ahora contemplan a los pensionistas: una gran fuente de votos.

Para conseguir los anteriores objetivos, después de cinco años de negociaciones, los países fundadores de la CEE crearon en 1962 la Política Agrícola Común (PAC) y la dotaron de un gran importe. Entre dicha fecha y 1999, el gasto cubierto por ella siempre estuvo por encima del 45% del presupuesto comunitario, llegando a ascender al 66% en los primeros ejercicios de la década de los 80.

b) El escaso apoyo político al sector agrario en el siglo XXI

En el siglo XXI, los políticos han disminuido notablemente su respaldo al sector agrario. En primer lugar, porque la soberanía alimentaria ya no está entre sus objetivos. Por ello, prefieren importar determinados productos agrícolas a producirlos a gran escala en el territorio del área común.

Un ejemplo de ello es el aceite de girasol, cuyo consumo en la Unión Europea depende en una elevada medida de las importaciones baratas procedentes de Ucrania. En 2022, el conflicto bélico entre dicho país y Rusia impidió la salida de una sustancial parte de su producción. El resultado fue un gran aumento de su precio. En España, en diciembre, el IPC anual del epígrafe otros aceites comestibles ascendió a un 50,6%.

En segundo, por la reducción del porcentaje del presupuesto comunitario destinado a la PAC. En 1999, era casi de un 50%; en cambio, en el período 2021 – 2027, solo ascenderá a un 31,9%. El nivel de vida de los agricultores y ganaderos, la inexistencia de relevo generacional en sus explotaciones y una distribución más desequilibrada de la población en el territorio ya no les preocupa. La explicación vuelve a estar en los votos, pues en 2022 el sector agrario aportaba únicamente a la UE un 1,4% de su producción y un 4,5% del empleo.

En tercero, debido a la reformulación de la PAC. En el último cuarto de siglo, en Bruselas, el *lobby* medioambiental ha ganado la partida a los representantes del sector agrario. Por eso, en su diseño ha adquirido una especial relevancia la lucha contra el cambio climático, la mejora del bienestar animal, la seguridad alimentaria y el uso sostenible de los recursos naturales. El resultado ha sido una distinta manera de trabajar las tierras y la cabaña y una reducción de la rentabilidad obtenida en sus explotaciones por agricultores y ganaderos.

En 2022 el sector agrario aportaba únicamente a la UE un 1,4% de su producción y un 4,5% del empleo.





c) ¿De qué se quejan los agricultores y ganaderos?

Después de numerosos años de menosprecio por parte de la CE, los agricultores y ganaderos europeos han estallado, ocupado las principales vías de comunicación de los distintos países de la UE y gritado basta ya. Sus principales quejas hacen referencia a:

1) la progresiva liberalización del comercio agrario. En los últimos ejercicios, la CE ha impulsado la firma de tratados comerciales con distintos países emergentes y grandes productores de materias primas. Entre ellos, están los integrantes del Mercosur, Nueva Zelanda, Chile, Kenia, México, India y Australia.

Unos acuerdos cuyo principal beneficiado sería la industria manufacturera alemana y el gran perjudicado el sector primario europeo. Por eso, las asociaciones agrarias piden su paralización y la generación de mayores barreras comerciales, tales como el incremento de los aranceles y la reducción de la cuantía de las cuotas a la importación.

2) la utilización de la agricultura y la ganadería como moneda de cambio. Los dos grandes países beneficiados son Marruecos y Turquía. Por un lado, la UE facilita la entrada de sus productos en el continente. Por el otro, ambas naciones se comprometen a un estricto control de sus fronteras que impida la llegada al área de un gran flujo de inmigrantes.

En dichos países, la CE contribuye decisivamente a la modernización e impulso de su agricultura y ganadería. Lo hace mediante la aportación de fondos, la reducción de las barreras comerciales y la aceptación de la competencia desleal. No son los únicos beneficiados por la última, pues la permisividad europea se extiende a numerosas naciones emergentes.

En este caso, los agricultores y ganaderos piden compensaciones y el reparto del perjuicio ocasionado entre los distintos sectores económicos. Hasta el momento, la disminución de las barreras comerciales con Marruecos y Turquía ha afectado escasamente a las empresas industriales y de servicios europeas, pero en una elevada medida a las agrarias.

3) la aceptación de la competencia desleal. Una situación generada por la desigualdad de condiciones con las que trabajan los empresarios del sector agrario europeo y de terceros países. En la actual centuria, la CE ha aceptado la libre importación de bienes agrícolas y ganaderos de naciones cuyos productores incurrían en un inferior coste laboral, pueden utilizar una mayor gama de fertilizantes y deben cumplir con menores restricciones medioambientales.

En los países emergentes, los salarios, impuestos a las empresas y desembolsos a la Seguridad Social son sustancialmente inferiores a los existentes en cualquier nación de la UE. En la producción agrícola, destinada tanto al mercado nacional como al europeo, sus empresas pueden utilizar algunos fertilizantes prohibidos a los agricultores del área. Una disparidad de criterios, contraria al sentido común, que les concede una ventaja competitiva adicional.

En la UE, la reducción de la utilización de los fertilizantes mejora la calidad de los bienes agrícolas, pero reduce su cantidad y aumenta su coste. En un mercado, donde la mayoría de los consumidores basa sus decisiones de compra en el precio, la anterior restricción disminuye la demanda de productos europeos y aumenta la de terceros países.

El barbecho obligatorio del 4% de las tierras cultivables, la rotación de cultivos, la disminución máxima de un 5% de los pastos permanentes, la protección de humedales y turberas y la prohibición de arar en el sentido de la pendiente favorecen la conservación de la naturaleza, pero reducen los ingresos de los agricultores.

Para evitar la competencia desleal, los representantes de los agricultores y ganaderos solicitan la aplicación a los productores extranjeros de las cláusulas espejo. En otras palabras, exigen que los últimos cumplan las mismas condiciones impuestas a los de la UE. En la práctica, su entrada en vigor supondría una notable reducción de las importaciones y un aumento del precio de los productos agrícolas.

4) una elevada burocracia. En los últimos años, una petición recurrente de los agricultores y ganaderos ha sido la simplificación de la solicitud de las ayudas de la PAC. La respuesta de la CE ha sido el aumento de la complejidad de los formularios. Para percibir los fondos, los anteriores profesionales se ven obligados a contratar a un gestor y a dedicar una parte creciente de su tiempo a rellenar documentos de escasa o nula utilidad.

La última ocurrencia de la CE es el redactado diario del cuaderno digital. En una aplicación, descargada en un ordenador, *tablet* o móvil, los agricultores deben identificar la parcela donde han trabajado, las semillas, el abono y los tratamientos fitosanitarios utilizados, así como los residuos orgánicos generados. Una solicitud excesiva de información que reduce su productividad, al aumentar las horas semanales dedicadas a su profesión.



d) El futuro del sector agrario

En definitiva, en la actual centuria, los agricultores y ganadores han sido los principales perjudicados por las políticas adoptadas por la CE. En primer lugar, les ha afectado negativamente su fundamentalismo ambiental. En segundo, su orientación hacia un comercio con menores restricciones. En tercero, su firme creencia en las bondades del libre mercado.

Los políticos europeos pretenden transformar las tierras de los agricultores en jardines y a ellos en jardineros. A los ganaderos en hoteleros, debiendo ser sus granjas lo más parecido posible a residencias para mascotas. Les piden que se sacrifiquen para salvar el planeta, pero les ofrecen unas compensaciones inferiores a las que les otorgaban cuando les solicitaban que aumentaran notablemente su producción.

Todo ello me lleva a ser muy pesimista respecto al futuro del sector primario europeo. Para evitar una votación masiva de los agricultores y ganaderos a los partidos de extrema derecha en las elecciones europeas, la CE ha aceptado algunas de sus peticiones. No obstante, a medio plazo, dudo mucho que cambien sus prioridades políticas.

Por eso, en los próximos años, creo que seguirán vigentes las principales amenazas a la prosperidad de agricultores y ganaderos. Entre ellas, cabe destacar el dogmatismo ambiental, la competencia desleal de los productores foráneos de alimentos y la orientación de la CE hacia un comercio de productos agrícolas con menores restricciones. Si así sucede, las protestas solo habrán conseguido pan para hoy, pero nada para mañana.

2) Las soluciones a los problemas de los agricultores y ganaderos

a) Los problemas: disminución de la rentabilidad y escaso relevo generacional

La mayoría de las manifestaciones, especialmente si se extienden durante numerosos días y restringen la circulación viaria, generan problemas a los ciudadanos. Por ello, una sustancial parte de la población las aguanta, pero no las respalda, pues no comparte la manera de protestar. Una excepción a la regla son las efectuadas en el primer trimestre del actual ejercicio por los pequeños y medianos agricultores y ganaderos.

Según una encuesta de Sigma Dos, un 87,2% de los entrevistados las considera legítimas y un 83,8% las apoyan. Una gran parte de la población cree que poseen muchos motivos para protestar e inclu-

so algunos ciudadanos piensan que han tenido una excesiva paciencia con los políticos. En el presente siglo, en lugar de beneficiarles, les han perjudicado. Si ahora hacen manifestaciones, es porque ya no aguantan más.

Los principales motivos de su protesta provienen de su bolsillo y del corazón. En primer lugar, debido a la escasa rentabilidad proporcionada por sus explotaciones. En los últimos años, han disminuido los beneficios obtenidos por numerosos propietarios de pequeñas y medianas empresas agrarias, pero ha aumentado el esfuerzo necesario para lograrlos.

A muchos de ellos, no le sale a cuenta dedicarse a su profesión, si calculan su coste de oportunidad. En otra, tendrían una menor incertidumbre, una inferior responsabilidad, más vacaciones y probablemente un salario superior. No obstante, por pasión, tradición y amor al campo, quieren seguir haciendo lo que hasta ahora estaban realizando y jubilarse como agricultor o ganadero. Sin embargo, los políticos se lo están poniendo difícil.

La escasa rentabilidad obtenida es el resultado de una reducción de su volumen de producción y margen unitario de beneficio. En primer lugar, en España, por la falta de agua debido a la sequía, la escasa interrelación entre las diferentes cuencas hidrográficas y la reducida inversión en plantas depuradoras de aguas residuales y desaladoras. En segundo, debido a un incremento del precio de sus productos inferior al de su coste.

Su corazón está muy tocado, pues saben que en su empresa difícilmente habrá relevo generacional. En la mayoría de los casos, no es una decisión unilateral, sino una medida consensuada entre progenitores y descendientes. Los padres quieren lo mejor para sus hijos y aconsejan a sus herederos buscar un empleo en otra actividad, pues no le ven futuro a sus explotaciones. Creen que ganarán más y trabajarán menos, si se dedican a otra profesión.

Cuando los primeros se jubilen, una gran parte de las granjas se cerrarán y las tierras se venderán o arrendarán. Una situación que pronto sucederá de forma masiva, pues la edad media de los agricultores y ganaderos en la Unión Europea es de 57 años. Con su jubilación, desaparecerán bastantes empresas centenarias, pues los campos vendidos a grandes tenedores o fondos de inversión formaban parte del patrimonio de su familia desde hace muchas décadas.

b) Las soluciones a los problemas del sector agrario

1) Las propuestas

Las soluciones a los problemas de los agricultores y ganaderos pequeños y medianos son fáciles de enumerar, pero difíciles de aplicar. Las principales serían:

a) el regreso del proteccionismo agrario. En el GATT, el acuerdo de libre comercio a nivel internacional que precedió a la Organización Mundial de Comercio (1995), nunca se liberalizó el intercambio de productos agrícolas y ganaderos. Los grandes interesados en promoverlo fueron los países emergentes y los reticentes EE. UU. y la UE, pues suponía un gran perjuicio para su sector primario. Por eso, en ambas áreas, existían numerosos aranceles y cuotas a la importación.

No obstante, en la actual centuria, la posición de la UE ha cambiado. En primer lugar, por motivos ideológicos. La CE se ha transformado en una gran defensora de la globalización. En otras palabras, de un comercio más libre entre distintas áreas de la economía mundial. En segundo, por las presiones de las grandes compañías industriales y de servicios.

Así, por ejemplo, la entrada en vigor de un acuerdo de libre comercio con Mercosur reportaría grandes ventajas a las últimas empresas y un importante perjuicio a las agrarias. Lo mismo que lo haría un tratado similar con México, Chile, Australia o Nueva Zelanda.

b) la disminución de la burocracia. La implantación del cuaderno digital a los agricultores y ganaderos tiene como objetivo un mayor control de su trabajo por parte de la CE. La redacción de sus actividades diarias en cada una de sus explotaciones no es un problema significativo para una gran compañía, quién destinará a ello uno o más empleados especializados, pero sí para una pequeña empresa.

En la última, antes de ir al campo o después de una larga jornada laboral, el propietario debe introducir en su cuaderno digital la información solicitada. Así pues, su implantación comporta un aumento de la carga diaria de trabajo, pero la obtención de un escaso o nulo provecho. Debido a ello, Bruselas acertaría si decretara su supresión.

c) la obtención de un precio justo por sus productos. La competencia desleal efectuada por los productores extranjeros y la elevada capacidad de las cadenas de supermercados para establecer el precio de los alimentos impiden a los agricultores y ganaderos percibir un importe adecuado. En otras palabras, conseguir una retribución digna a través de la obtención de un significativo margen unitario de beneficio.

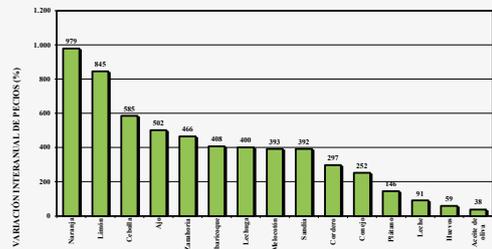
En junio de 2024, según la Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos (COAG), el precio de los productos agrarios en los supermercados españoles, en los que la industria transformadora tuvo una actuación escasa o nula, superó en un 329% el sufragado al agricultor y ganadero (véase la figura 13). En las naranjas, limones, cebollas, ajos y zanahorias excedió un 979%, 845%, 585%, 502% y 466%, respectivamente (véase la figura 14).

Figura 13. Variación de precios de una cesta de alimentos entre el origen y el destino* (2008-2024)



Fuente: COAG junio

Figura 14. Variación precios de algunos alimentos entre el origen y el destino (junio 2024)



Fuente: COAG



La coyuntura observada a mediados del actual ejercicio no es nueva, sino persistente. Así, por ejemplo, en junio de 2008, el recargo establecido a los productos procedentes del campo ascendía a un 327%. En febrero de 2020, para evitar que los agricultores vendieran sus bienes por un precio inferior a su coste, nació la Ley de la cadena alimentaria. Una norma que no se cumple, pues prácticamente nadie vigila su acatamiento.

Desde mi perspectiva, la anterior ley es incompleta. No es suficiente con que impida la obtención de pérdidas por parte del agricultor o ganadero, sino que debería asegurarles un beneficio significativo y una distribución equitativa de las ganancias entre las distintas partes de la cadena alimentaria.

Un logro que sería muy fácil si hubiera una norma que determinara que los productores de alimentos, cuya transformación sea escasa o nula, deberán percibir como mínimo un 35% del precio abonado por el consumidor final. No obstante, constituiría una medida que perjudicaría al *lobby* de los supermercados y comportaría un aumento de la inflación. Dos repercusiones indeseadas para los políticos gobernantes.

2) Las dificultades

La aplicación de las anteriores soluciones conlleva importantes dificultades. En primer lugar, porque no hay ningún *lobby* que defienda los intereses de los pequeños y medianos productores agrarios en Bruselas. El que existe, COPA – COGECA, representa principalmente a los grandes propietarios y, cada vez más, a los fondos de inversión.

En segundo, porque favorecerlos comportaría indirectamente perjudicar a otros sectores, muy poderosos y organizados. Entre ellos, están una parte de las empresas industriales, las medioambientales y las comercializadoras de alimentos. En tercero, la productividad de las anteriores compañías es superior a la de las agrarias, incluso a la de las grandes empresas agrícolas y ganaderas. Por eso, si han de elegir entre favorecer a unas o a otras, las últimas casi siempre salen perdiendo.

Finalmente, porque la CE estima que existen demasiadas empresas pequeñas y medianas en el sector primario y pretende sustituir a mu-

chas de ellas por otras de mayor dimensión. Si así sucediera, aumentaría la productividad del sector y su competitividad. Por eso, la mayor parte de las ayudas directas favorecen a los grandes propietarios.

En un análisis de 2019, referente a las explotaciones agrícolas, la CE indicó que el 80% de los pagos directos de la PAC los recibían el 20% de las empresas. También que las más grandes, entendiendo por tales las que tienen como mínimo 250 hectáreas, obtenían el 22,1% de los subsidios, siendo únicamente el 1,1% de las subvencionadas.

En definitiva, creo que los padres aconsejan bien a sus hijos cuando les dicen que se dediquen a otra profesión, porque numerosas pequeñas y medianas explotaciones agrícolas y ganaderas no tienen futuro. Para que lo posean, es imprescindible la aparición de un gran *lobby* que las proteja y un giro de 180 grados en las políticas que les afectan.

Ni lo uno ni lo otro lo veo. En primer lugar, porque lo primero cuesta mucho dinero y necesita de una gran unión entre los afectados. En segundo, debido a que los principales partidos actuales otorgan una escasa importancia al sector primario y, aunque le dedican muy buenas palabras, no tienen ninguna intención de cambiar su posición. Su prioridad es favorecer a la industria y a determinadas compañías de servicios. Además, en numerosas ocasiones es incompatible beneficiar a unos y a otros.

Para dichos agricultores y ganaderos, solo pido sentido común. En otras palabras, darles facilidades para continuar con su actividad y un digno nivel de vida. En primer lugar, porque la provisión de alimentos es más importante que cualquier servicio. En segundo, debido a que generarán ocupación y riqueza en municipios donde difícilmente otra actividad lo hará. En tercero, porque harán felices a muchas personas que aman la vida en el campo y les gustaría relevar a sus padres en la empresa familiar.

Las pequeñas y medianas empresas agrícolas y ganaderas son también pymes, como las de la construcción, industria y servicios. No obstante, están mucho más desprotegidas que cualquiera de ellas. Una injusticia muy difícil de entender, pero desgraciadamente poco probable de resolver.



3) La política monetaria de la zona euro: el BCE se vuelve a equivocarse

a) El último gran error del BCE

Los errores de nuestros políticos nos toca asumirlos con resignación, pues al votarles nos hemos equivocado otorgándoles nuestra confianza. No obstante, en la próxima elección tenemos la posibilidad de enviarlos a la papelera de la historia. En cambio, una vez tras otra, debemos soportar con estoicismo los fallos de los miembros del Consejo de Gobierno del Banco Central Europeo (BCE).

A diferencia de los anteriores, las equivocaciones de los últimos no tienen ningún coste para ellos. Ni sufren la presión de los ciudadanos ni pueden cesarlos los políticos que los han elegido. No obstante, sus errores tienen una gran repercusión sobre nuestro nivel de vida. En la mayoría de las ocasiones, los cometen cuando durante un período de tiempo excesivo mantienen un tipo de interés demasiado elevado o escaso.

Una política monetaria excesivamente contractiva perjudica al crecimiento económico y una demasiado expansiva genera una elevada inflación. La primera lastra la creación de empleo, el aumento de los salarios de los trabajadores y los beneficios de las empresas. La segunda, más tarde o temprano, disminuye el poder adquisitivo de la mayor parte de los ciudadanos.

El BCE cometió su último gran error el 7 de marzo de 2024, cuando su Consejo de Gobierno decidió mantener su tipo principal de interés en un 4,5% (véase la figura 15). Para justificar su decisión, incurrió en una contradicción. Por un lado, señaló la existencia de intensas presiones inflacionistas derivadas del elevado aumento de los salarios. Por el otro, redujo la expectativa de aumento medio del IPC (del 2,7% a 2,3% - véase la figura 16 -) y del crecimiento del PIB de la zona euro (del 0,8% a 0,6% - véase la figura 17 -).

Las presiones inflacionistas causadas por un gran aumento de las retribuciones de los trabajadores forman parte del manual del BCE. Un libro útil en la Europa de los años 70 de la última centuria, pero obsoleto en la década actual. Así, por ejemplo, un análisis del FMI concluyó que en 2022 el aumento de los beneficios empresariales era responsable en un 45%, y el de los salarios únicamente en un 25% de la elevada inflación de la zona euro.

Hace dos años, el IPC medio de la eurozona se situó en un 8,4% y los trabajadores de una gran parte de los países del área sufrieron la mayor pérdida anual de poder adquisitivo durante el actual siglo. Así sucedió en España, donde el nivel de vida de los empleados disminuyó en un 4,9% (véase la figura 18). En cambio, numerosas empresas energéticas, de alimentación y financieras obtuvieron un gran aumento de sus beneficios.

b) ¿Por qué ha aparecido la desinflación en la economía mundial?

En marzo de 2024, la coyuntura mundial era claramente desinflacionista. En primer lugar, por la reducción del precio de la electricidad derivada en gran medida de la disminución del importe del gas natural. En el mercado TTF, en febrero el monto promedio de la última materia prima se situó en 26 €/MWh. Una cuantía inferior en un 77% a la observada en 2022.

En segundo, por la caída del precio de los alimentos. Según el índice mundial de la FAO, entre enero de 2023 y febrero de 2024, su importe había disminuido en doce de los catorce últimos meses. Además, en el último período, su cuantía ya era inferior al promedio de 2021 y 2022 en un 6,8% y 18,9%, respectivamente. Una situación que auguraba en los próximos meses una disminución de la inflación generada por los víveres en la zona euro.

Figura 15. Tipos de interés de referencia en la zona euro (enero 2008-julio 2024)

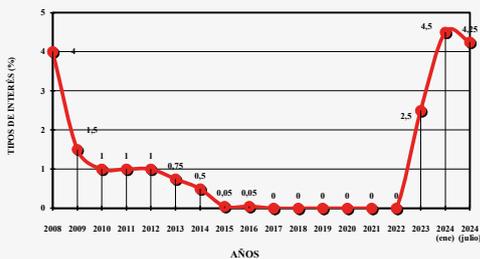


Figura 16. Tasa de inflación media en la zona euro (2004-2023)

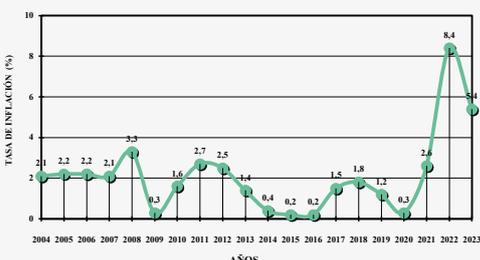


Figura 17. Variación media del PIB en la zona euro (2004-2023)

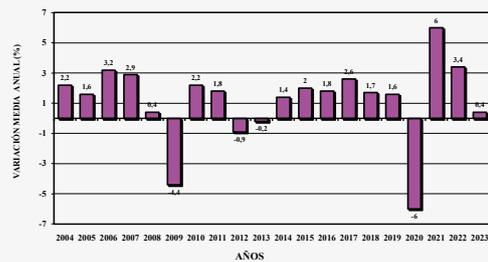
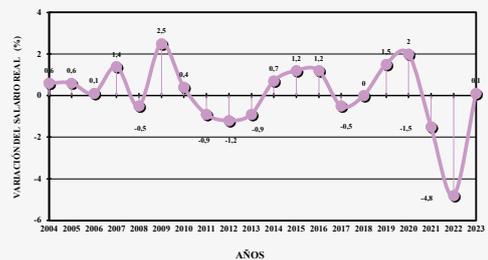


Figura 18. Variación media del salario real en España (2004-2023)





En tercero, en febrero el precio del barril Brent de petróleo ascendió a 81,7 \$ y se situó un 17,4 % por debajo de la media de 2022. Un resultado inesperado, debido a la existencia de un conflicto bélico en Oriente Medio. En dicho contexto, el importe de crudo suele aumentar sustancialmente. No obstante, en esta ocasión difícilmente lo hará, pues existe un elevado exceso de oferta en el mercado. Una coyuntura provocada por el gran incremento de producción efectuado por EE. UU., Irán, Brasil y Guayana.

En cuarto, por las escasas presiones inflacionistas procedentes de la demanda en cuatro de los seis principales países del mundo. En China, en enero existía deflación debido a la explosión de una colosal burbuja inmobiliaria y a la disminución de sus exportaciones. En Alemania, Japón y Reino Unido el crecimiento económico será escaso y muy probablemente se situará por debajo del 1,5%. Por tanto, en dichos países, si aumenta el gasto de las familias, lo hará por debajo de lo deseable.

c) Cambio de objetivos y mejora de la gobernanza del BCE: una propuesta

En definitiva, el Consejo de Gobierno del BCE debe adelantarse a la evolución de la inflación, en lugar de actuar después de que esta haya variado sustancialmente. En primer lugar, porque sus miembros son economistas especializados. Por tanto, deberían saber interpretar los cambios futuros del índice de precios. En segundo, debido al retardo con que actúa la política monetaria sobre la economía. Las variaciones de los tipos de interés tardan entre 12 y 18 meses en repercutir plenamente sobre ella.

En tercero, porque en 2024 la inflación media pronosticada por el BCE (2,3%) está cerca de la considerada óptima a medio plazo por parte de la institución monetaria (2%). En cuarto, debido a la expectativa de un insatisfactorio crecimiento del PIB (0,6%) y la existencia de presiones inflacionistas notablemente menores a las señaladas por el Banco Central.

Debido a ello, creo que el BCE se ha equivocado al no bajar sus tipos de interés en marzo y retrasar a junio su disminución. En 2024,

la zona euro necesita una política monetaria que estimule el crecimiento económico, en lugar de una que lo perjudique. Desde mi perspectiva, lo último es lo que está haciendo, pues dudo mucho que en el actual ejercicio el tipo de interés neutral, el que no aumenta ni disminuye el PIB, supere el 2,5%.

Ni mucho menos es la primera vez que el BCE se equivoca. Distintas razones le llevaron también a errar en 2022, 2011, 2009 y 2008. A lo largo de su corta existencia, ha acumulado muchos más errores que aciertos. De los cuatro presidentes que ha tenido, solo Mario Draghi (noviembre 2011 – octubre 2019) realizó una gestión notable. También fue el único que no siguió las directrices de los banqueros alemanes en el Consejo de Gobierno del banco.

Para evitar equivocaciones similares en los próximos años, me parece imprescindible cambiar los objetivos de la entidad y mejorar su gobernanza. Las medidas adoptadas por el BCE deben permitir a medio plazo el control de la inflación y la obtención de un satisfactorio crecimiento económico. Ahora, su mandato solo hace referencia al índice de precios.

En el futuro, sus objetivos deberían incorporar ambas variables. A medio plazo, la tasa de inflación no debería superar el 3% y el incremento del PIB habría de ser como mínimo del 2%. De esta manera, nos evitaríamos decisiones tan erróneas como la observada en marzo de 2022 y en el mismo mes de 2024.

En el primer período, el BCE renunció a aumentar su tipo de interés, a pesar del inicio en febrero de una guerra entre Ucrania y Rusia con importantes repercusiones sobre el precio del petróleo, el gas, la electricidad y diversas materias primas agrícolas. En el segundo, evitó bajar dicho tipo, al observar unas presiones inflacionistas imaginarias.

La mejora de la gobernanza consistiría en cambiar el perfil de sus miembros, transformar un mandato de ocho años de los consejeros del BCE en uno anual renovable ocho veces y someter su gestión al control del ECOFIN. El último es el Consejo de Asuntos Económicos y Financieros de la zona euro, cuyos miembros son los ministros de Economía de los países que la integran.

Los anteriores cambios comportarían la sustitución del perfil actual de sus consejeros, tecnócratas interesados únicamente en los temas financieros, por profesionales con una perspectiva económica global y social. Al ser evaluada su gestión anualmente, su mandato no sería renovado, si han cometido grandes errores. Por tanto, sus decisiones erróneas tendrían un coste personal para ellos que ahora no poseen y sería más difícil que adoptaran medidas que perjudicaran innecesariamente a la zona euro.

En la actualidad, si existiera dicho control, la mayoría de los integrantes del Consejo de Gobierno del BCE habrían sido cesados, pues son culpables de impulsar una elevada inflación en el primer semestre de 2022 y del estancamiento de la zona euro en 2024. Para hacerlo mejor que ellos, no es necesario ningún doctorado, sino sentido común aplicado a la economía y una visión más social. Una muestra inequívoca del bajo nivel de conocimientos demostrado por sus miembros en los últimos años.

B) ECONOMÍA ESPAÑOLA

1) La sorprendente evolución de la economía española

a) La dispar evolución económica de España y la zona euro

En 2022, la zona euro padeció una gran inflación debido a un shock externo. En concreto, a las repercusiones sobre el precio de los alimentos, el gas natural y el petróleo del conflicto bélico entre Rusia y Ucrania. En octubre, el IPC anual llegó al 10,6% y alcanzó su mayor nivel desde el nacimiento de la moneda única.

Para reducir la inflación, el BCE cambió drásticamente las características de su política monetaria. En escasos meses, una muy expansiva fue sustituida por otra contractiva. Entre junio de 2022 y septiembre de 2023, su tipo de interés principal aumentó desde un 0% a un 4,5% (véase la figura 15). Desde 1999, dicho tipo nunca había sido tan elevado ni subido tanto en tan poco tiempo.

Cuando un banco central actúa así, la principal víctima es el crecimiento económico. Un efecto secundario indeseable, pero en muchas ocasiones inevitable. No obstante, sus negativos efectos fueron diferentes para España y la zona euro. En nuestro país, generaron una desaceleración; en el área común, una recesión. En el primero, en 2023 el incremento del PIB fue satisfactorio (2,5% - véase la figura 19 -); en la segunda, decepcionante (0,4% - véase la figura 10 -).

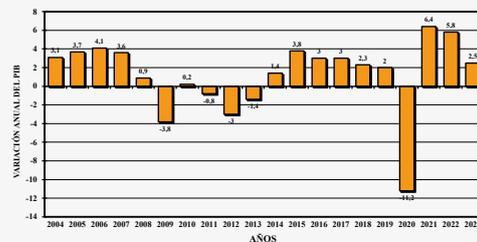
Sin embargo, lo más sorprendente ocurrió en el último trimestre del pasado ejercicio, ya que la economía española aceleró y la de la eurozona tropezó. En la primera, el incremento del PIB trimestral pasó de un 0,4% a un 0,7%. En cambio, en la segunda, la actividad continuó disminuyendo y lo hizo en un 0,1%. La última repercusión era la lógica, la inicial y la insólita, pues entre octubre y diciembre de 2023 las negativas repercusiones de la nueva política monetaria sobre la producción eran superiores a las observadas seis y doce meses atrás.

La dispar evolución de ambas áreas no ha sido flor de un día, sino que ha continuado durante el primer semestre de 2024 y probablemente se extienda al resto del año. Entre enero y junio, respecto a los seis meses precedentes, España creció un 1,6%, casi el triple de lo que lo hizo la zona euro (0,6%). En el segundo trimestre, el incremento interanual del PIB en nuestro país (2,9%) prácticamente multiplicó por cinco el del área común (0,6%)

b) ¿Por qué el PIB español crece bastante más que el de la zona euro?

Durante un corto período de tiempo, las diferencias en el nivel de crecimiento de dos áreas con idéntica política monetaria son generadas por una diferente política fiscal, un desigual aumento del endeudamiento en ambos países, un modelo de desarrollo de distinto éxito y el efecto suerte. En la actualidad, en las naciones de la eurozona también pueden provenir de un dispar impacto en la actividad económica de la ejecución de los fondos Next Generation.

Figura 19. Evolución del PIB en España (media anual) (2004-2023)



Fuente: INE



1) La política fiscal y el endeudamiento con el exterior

La política fiscal no ha marcado la diferencia. En primer lugar, porque en 2023 el déficit público español (3,6% - véase la figura 20 -) era idéntico al de la zona euro (véase la figura 21). En segundo, debido a su descenso en el pasado ejercicio en 1,1 puntos, por solo una décima en el área común. En tercero, porque en los primeros meses del año, el Ejecutivo ha revertido las disminuciones de los tipos impositivos que gravan la electricidad y el gas.

Entre 2004 y 2007, España vivió muy por encima de sus posibilidades, al aumentar notablemente su endeudamiento con el extranjero. Una actuación que explicó en una elevada medida el plus de crecimiento económico obtenido por nuestro país respecto a la zona euro. Nada que ver con lo ocurrido durante el pasado año, pues durante él, el ahorro nacional fue superior a la inversión y disminuyó la deuda acumulada con el exterior.

El superávit o déficit de un país constituye la suma del obtenido por los sectores privado y público. En 2007, el desequilibrio negativo era del 9,6% del PIB (véase la figura 22), siendo generado este por familias y empresas, al estirar ambas más el brazo que la manga. En cambio, en 2023, España logró un excedente positivo del 3,7% del PIB, al efectuar lo contrario de lo realizado hace dieciséis años.

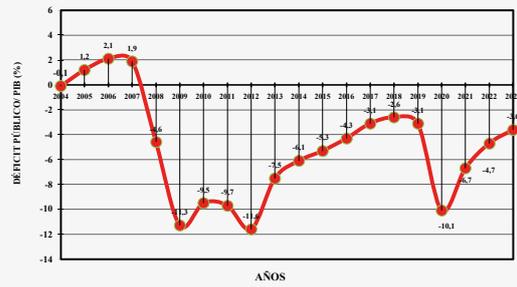
Por tanto, en el pasado ejercicio, el aumento del endeudamiento con el extranjero no ha constituido un factor diferencial, pues no ha existido tal. Tampoco lo ha sido un mejor modelo económico, pues el Gobierno no tiene ninguno definido. En cambio, sí posee uno de carácter social y de mercado laboral.

2) Un modelo laboral y social y los fondos Next Generation

El aumento del salario mínimo por encima del IPC, la conversión de numerosos trabajadores temporales en indefinidos y el incremento de las transferencias desde los hogares que más tienen a los que menos, a través de impuestos y subsidios, han contribuido decisivamente a disminuir la desigualdad en la distribución de la renta y a estimular el gasto de las familias.

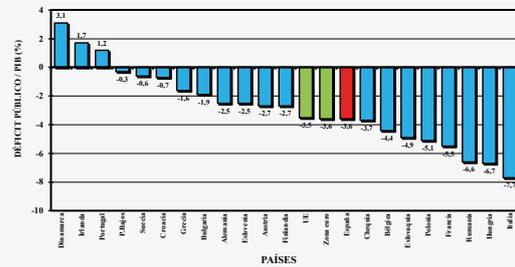
Por dicho motivo, pero especialmente por la elevada creación de empleo lograda, en 2023 España fue el segundo país de la OCDE donde más aumentaron los ingresos reales de los hogares (un 5,1%). En dicho ejercicio, solo los incrementó en mayor medida

Figura 20. Déficit público/ PIB en España (2004-2023)



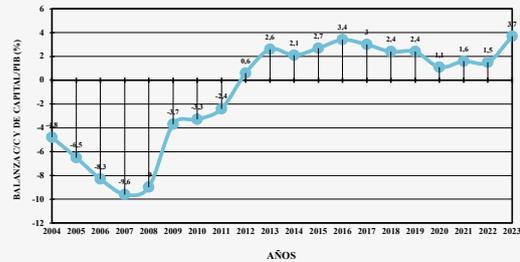
Fuente: Ministerio de Economía

Figura 21. Déficit público / PIB en la Unión Europea (2023)



Fuente: Eurostat

Figura 22. Superávit / déficit de España (media anual) (2004-2023)



Fuente: Banco de España





Hungría (un 5,2% - véase la figura 23 -). Un dato al que se añade un hito largamente esperado, pues en el pasado año las familias recuperaron el poder adquisitivo conseguido en 2007.

La CE ha previsto adjudicar a España fondos Next Generation por valor de 163.000 millones €, una cifra solo superada por la presupuestada para Italia. No obstante, la distribución de dichos fondos no solo beneficia a nuestra nación en términos absolutos, sino también de manera relativa. En proporción al PIB, el reparto del dinero le favorecerá en mayor medida que al país promedio de la UE.

A pesar de ello, hasta el momento, dichos fondos no han influido sustancialmente en el diferencial de crecimiento económico entre España y la zona euro. Incluso, en el próximo futuro, creo que su aportación será bastante inferior a la prevista. En primer lugar, por su escasa ejecución hasta la fecha. En segundo, porque es una de las naciones que más tarde los utiliza. En tercero, debido a la deficiente gestión realizada por la Administración. En las últimas décadas, somos uno de los países que ejecuta una menor proporción del capital recibido.

3) El efecto suerte

Una vez analizados los anteriores factores, ya solo queda el efecto suerte como principal generador de la brecha de crecimiento económico entre España y la eurozona. En una sustancial medida, la fortuna ha procedido del cambio de los patrones de gasto de los hogares europeos y la masiva llegada de inmigrantes a nuestro país. No obstante, a los dos anteriores factores, hay que añadir el aumento de la competitividad internacional de las empresas españolas, cuyo mérito primordial corresponde a nuestros empresarios.

a) El turismo

Después de la pandemia, las familias europeas decidieron destinar más dinero al ocio y menos a la adquisición de bienes duraderos, al aumentar la valoración de las experiencias proporcionadas por el primero y disminuir la de la utilidad generada por los segundos. En 2022, cuando aumentó notablemente la inflación, una parte de los hogares prefirió reducir su gasto en alimentos en lugar de su

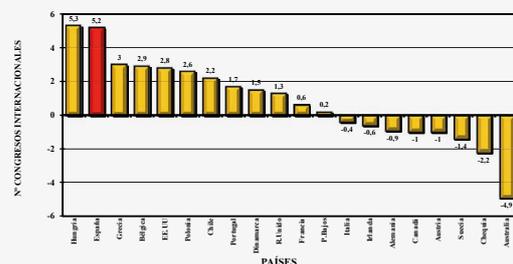
dispendio en actividades lúdicas. Las más perjudicadas fueron las compañías con marcas líderes, pues fueron parcialmente sustituidas por las blancas.

El cambio de preferencias de los consumidores benefició especialmente al turismo y a las actividades relacionadas con él. Los países más favorecidos fueron aquellos cuyo PIB dependía en mayor medida del ocio, tal y como demuestra la lista de naciones con mejor rendimiento económico en 2023.

En dicho ejercicio, entre los países de la UE con mayor crecimiento económico, cinco fueron naciones del sur con un magnífico clima y bonitas playas: Malta, España, Croacia, Chipre y Portugal (véase la figura 10). Un hecho inaudito desde la creación del área común. La excepción fue Dinamarca, gracias al gran impacto en su PIB de Novo Nordisk, la empresa farmacéutica que ha revolucionado el tratamiento de la obesidad.

En nuestro país, el pasado ejercicio el turismo consiguió dos récords: número de turistas extranjeros recibidos (85,1 millones - véase la figura 11 -) y gasto efectuado por ellos (108.789 millones € - véase la figura 12 -). La primera variable aumentó en un 18,7% y la segunda en un 24,7%. Una tendencia que ha continuado en el actual ejercicio. En el primer semestre de 2024, los visitantes foráneos aumentaron en un 13,3% y su dispendio en un 20,6%.

Figura 23. Variación de los ingresos reales de los hogares en la OCDE (2023)



Fuente: OCDE



b) La inmigración

En el bienio 2022-2023, la población extranjera residente en España creció en 991.286 personas (véase la figura 24). Un incremento notablemente superior al de cualquier otro período equivalente de la última década. No obstante, inferior al observado entre 2004-2005 (1.156.374) y 2006-2007 (1.038.128). Un aumento que ha tenido un papel esencial en la gran creación de empleo observada durante el pasado año, debido a la mayor empleabilidad de los inmigrantes respecto a los nacionales.

A pesar de que el 31 de diciembre de 2023, solo un 18,1% de la población residente en España había nacido en el extranjero (véase la figura 25), en dicho año el empleo absorbido por los foráneos (313.900) superó al obtenido por los españoles con una única nacionalidad (307.800). En el pasado ejercicio, la tasa de crecimiento de la ocupación de los primeros (11,2%) multiplicó por más de seis la de los segundos (1,8%).

La mayor ocupabilidad de los foráneos proviene de la necesidad de encontrar rápidamente un trabajo, aunque el logrado no les guste y no esté relacionado con su formación. Por eso, no es extraño encontrar a abogados extranjeros haciendo de carpinteros o a psicólogas cuidando ancianos en sus casas.

La necesidad laboral de los españoles es menor que la de los foráneos. En primer lugar, por el mayor respaldo económico prestado

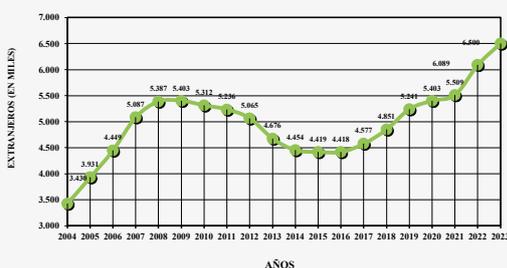
por su familia, pues esta generalmente dispone de una mayor renta y riqueza que la de los inmigrantes. En segundo, porque trabajan casi todos en la economía oficial y, si están desempleados, tienen derecho a la percepción de la prestación por desempleo. En tercero, debido a que no se conforman con cualquier empleo, sino con el deseado o uno similar a él.

c) El incremento de la competitividad de las empresas manufactureras españolas

Entre 2008 y 2013, una gran crisis en nuestro país obligó a numerosas empresas españolas productoras de mercaderías a buscar una mayor presencia en el extranjero. Gradualmente, consiguieron elevar su competitividad, incrementar su penetración en mercados sustancialmente diferentes del nuestro y, de forma frecuente, aumentar anualmente sus exportaciones por encima de la media mundial.

En 2023, lastradas por el crecimiento anémico de la zona euro (un 0,4%), las anteriores compañías consiguieron exportar mercaderías por valor de 391.540 millones €. Constituía la segunda mayor cifra de la historia y suponía solo un descenso del 0,9% respecto al récord obtenido en 2022. Además, la anterior disminución era inferior a la advertida en el comercio mundial (1,2%). Unos datos que ayudaron a convertir el viento en contra que soplabla en la mayor parte del resto de Europa en una brisa muy soportable en España.

Figura 24. Evolución de la población extranjera (en miles) (2004-2023)



Fuente: INE

Figura 25. Población nacida en el extranjero (%) (2004-2023)



Fuente: INE

d) ¿Una bonanza económica engañosa?

En definitiva, en el pasado año la economía española fue mejor de lo previsto y en el actual su crecimiento económico será mayor que en el anterior. Una sorprendente evolución, especialmente en el último semestre de 2023 y el primero de 2024, cuando la disminución del crédito y su encarecimiento afectó notoriamente a las familias y empresas.

La bonanza económica actual no es engañosa, tal y como sucedió entre 2004 y 2007. No tiene su origen ni en un gran gasto público generador de un elevado déficit presupuestario ni en un elevado incremento del endeudamiento exterior. En gran medida, está basada en el efecto suerte (cambio de las preferencias de gasto de las familias europeas), la llegada de un elevado número de inmigrantes y el aumento de la competitividad internacional de nuestras empresas.

El Gobierno también ha contribuido al anterior logro, pero no lo ha hecho con un nuevo modelo económico, sino con un programa de mejora de las condiciones laborales, salariales y de distribución de la riqueza. A pesar de ello, España no va como una moto, tal y como ha indicado el presidente del Gobierno, sino como un automóvil a velocidad de crucero. Un vehículo que esquivo casi cualquier bache que haya en la carretera y en 2023 había varios socavones de gran profundidad.

No obstante, en los próximos años nuestro país podría convertirse en un Fórmula 1. Para lograrlo, necesitaría continuar bendecido por la fortuna y adjudicar a las principales actividades económicas del próximo futuro la mayor parte de los fondos Next Generation. Una posibilidad que descarto completamente, debido a quién establece los criterios de acceso a ellos (los políticos), al efecto perverso que genera la inmensa burocracia que comporta su solicitud y la decepcionante utilidad que tendrá la mayor parte del capital adjudicado hasta la fecha.

La bonanza económica actual no es engañosa, tal y como sucedió entre 2004 y 2007.

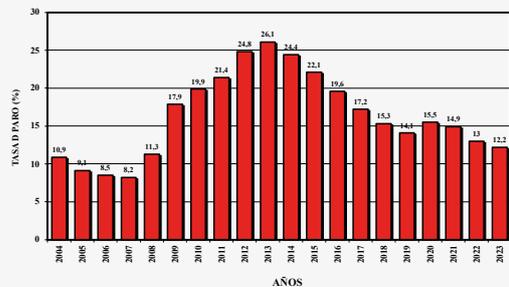
2) Los cinco récords del mercado laboral en 2023

a) El desempleo: el principal problema estructural

Desde el retorno de la democracia, el principal problema estructural de la economía española ha sido un elevado número de parados. En diciembre de 2023, en nuestro país la tasa de desempleo se situó en un 11,9% (véase la figura 26) y superó con holgura a la de la zona euro (6,5%) y la UE (6,1% - véase la figura 27 -).

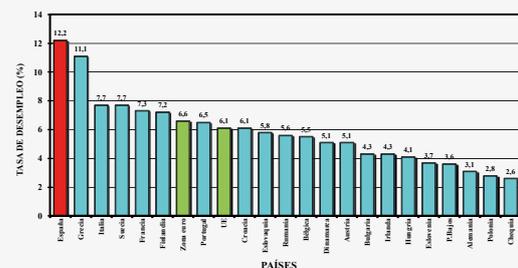
A pesar de dichos datos, en los próximos años, el anterior problema puede dejar de ser importante y convertirse en secundario. Así sucederá si se cumplen tres condiciones: una elevada creación de empleo anual, una reforma exitosa de los servicios públicos de ocupación y un aumento de la empleabilidad de determinados colectivos, tales como los menores de 25 años, los mayores de 50 y los trabajadores escasamente cualificados.

Figura 26. Tasa de desempleo en España (media anual) (2004-2023)

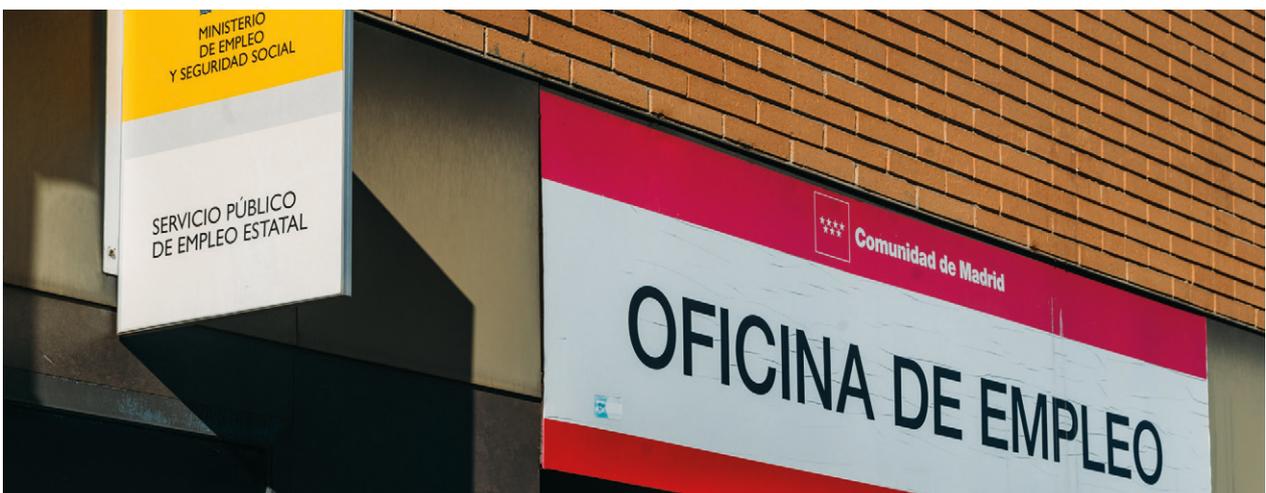


Fuente: INE

Figura 27. Tasa de desempleo en la Unión Europea (media anual) (2023)



Fuente: Eurostat



b) Los cinco récords del mercado de trabajo

En 2023, el mercado laboral tuvo una magnífica evolución y consiguió algunos de los mejores registros de su historia. Desde mi perspectiva, los principales fueron los siguientes:

1) la mayor creación de ocupación en relación al aumento de la producción. En el último período, por cada décima de incremento del PIB, el número de empleos creados ascendió a 31.230. Un ratio incluso superior al observado en los años 2005, 2014 y 2021, tres ejercicios muy fructíferos en materia de ocupación por distintos motivos.

En el primero, hubo una gran regularización de inmigrantes, en el segundo, el país salió de una larga y profunda crisis y en el tercero la actividad se recuperó después de la pandemia originada por la COVID-19. A pesar de ello, el número de empleos creados por décima de incremento del PIB solo llegó a 27.524, 30.993 y 13.134, respectivamente.

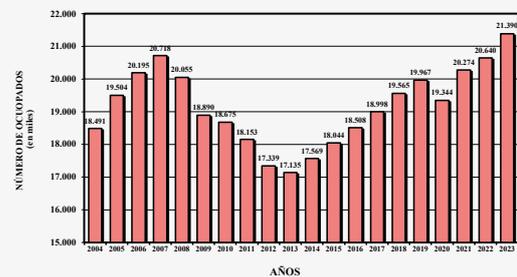
2) un récord de ocupación. En el tercer trimestre, el número de puestos de trabajo generados ascendió a 21.446.500 (véase la figura 28). Después de dieciséis años, España superó el nivel de ocupación logrado en septiembre de 2007 (20.753.400). La última cifra constituyó un espejismo, alcanzada por el impulso proporcionado al crecimiento del PIB y la ocupación por una gran burbuja inmobiliaria y financiera.

A diferencia del anterior registro, el récord observado en septiembre de 2023 ha tardado solo nueve meses en ser superado. En junio de 2024, el número de empleos ascendía a 21.684.700. Un máximo histórico que será efímero, pues la magnífica evolución de la economía española y su elevada capacidad para generar ocupación auguran la existencia en septiembre de al menos 150.000 ocupados más que tres meses atrás.

3) un récord de empleados en el sector público. En el cuarto trimestre de 2023, la cifra de ocupados en el sector público ascendió a 3.576.600 (véase la figura 29) y superó en 586.300 la observada en el tercer período de 2007. Un número probablemente superior al verdadero, pues en la Encuesta de Población Activa algunos de los que trabajan para una empresa subcontratada por la Administración indican que esta es su empleador.

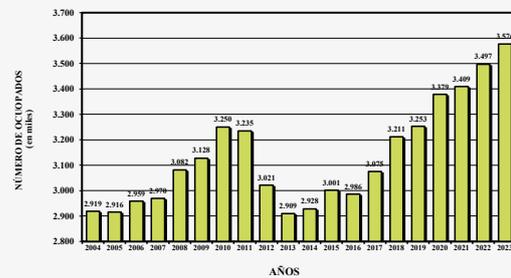
El anterior aumento es positivo, si la inmensa mayoría de los empleos creados han servido para mejorar las prestaciones públicas, especialmente en los ámbitos de educación, sanidad, asistencia social, seguridad y justicia. No obstante, dada la pérdida de calidad de las dos primeras actividades en los últimos dieciséis años, no me parece que haya sido así. Por tanto, creo que una excesiva parte de ellos ha ido a engrosar el aparato burocrático de la Administración.

Figura 28. Número de ocupados en España (2004-2023) (en miles)



Fuente: EPA (4º Trimestre)

Figura 29. Número de ocupados en el sector público (2004-2023) (en miles)



Fuente: EPA (4º trimestre)



4) un récord de ocupación en el sector privado. En el tercer trimestre de 2023, el número de puestos de trabajo del sector privado ascendió a 17.930.300. Una cifra que excedió en 317.200 a la observada en el mismo período de 2007 (véase la figura 30). En términos proporcionales, en los últimos dieciséis años la creación de empleo efectuada por las Administraciones (19,6%) ha sido sustancialmente superior a la generada por los empresarios (1,8%).

El récord de ocupación obtenido por el sector privado está basado en la positiva evolución de los servicios, pues dicha área fue la única que generó más empleo en el tercer trimestre de 2023 que en el mismo período de 2007. En la agricultura, industria y construcción, el número de puestos de trabajo se redujo en un 10,4%, 13,3% y 47,2%, respectivamente.

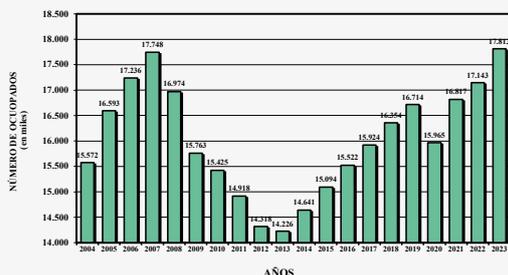
En los últimos dieciséis años, la elevada caída del empleo en la posterior área tuvo como explicación en dos fenómenos opuestos: una excesiva dimensión en 2007 y una escasa en 2023. En la primera fecha, la aportación al PIB del sector de la construcción se situó en un 10,5%, en la segunda, solo fue del 4,7% (véase la figura 31). De su descenso, una de las principales claves fue la gran disminución de las viviendas iniciadas, pues bajaron desde 599.631 a 98.040 unidades (un 83,6%).

5) la mayor cifra de trabajadores extranjeros de la historia. En 2023, el número de trabajadores foráneos y con doble nacionalidad se situó en un máximo histórico. En el cuarto trimestre, los primeros llegaron a 3.128.100 (véase la figura 32) y, en el tercero, los segundos a 1.033.800 (véase la figura 33). Paradójicamente, no lo alcanzaron los empleos cubiertos por aquellos cuya única nacionalidad es la española. En diciembre, había 438.900 ocupados menos que en el mismo mes de 2007 (véase la figura 34).

En el último ejercicio, los extranjeros, los que poseen doble nacionalidad y los españoles absorbieron el 41,9%, 17% y 41,1% del empleo generado. Para los tres anteriores colectivos, el crecimiento de la ocupación fue de un 11,2%, 14,7% y 1,8%, respectivamente. Una gran diferencia entre los dos primeros y el tercero basada en la existencia de una elevada inmigración durante el pasado año y una mayor empleabilidad de los foráneos en relación a los nacionales.

En 2023, la población residente en España aumentó en 525.097 personas. Un incremento generado casi en su totalidad por los inmigrantes, pues éstos aportaron el 77,3% del crecimiento del número de habitantes. No constituyó una novedad, sino la prolongación de una tendencia observada desde 2018 e interrumpida por la pandemia en 2020 y 2021.

Figura 30. Número de ocupados en el sector privado (2004-2023) (en miles)



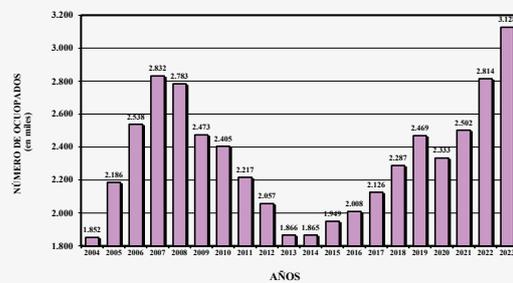
Fuente: EPA (4º trimestre)

Figura 31. Aportación del sector de la construcción al PIB (%) (2004-2023)



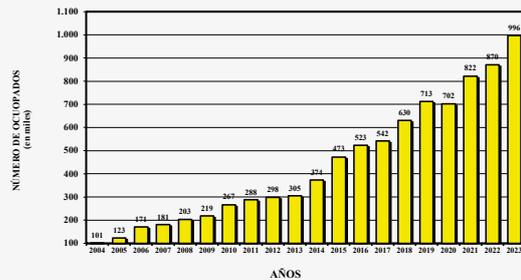
Fuente: INE

Figura 32. Número de ocupados extranjeros (2004-2023) (en miles)



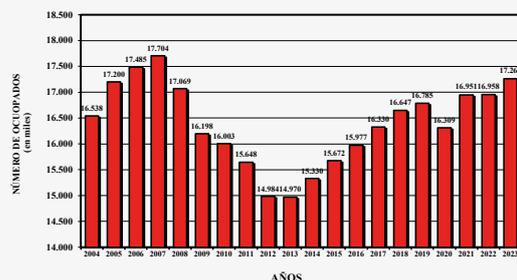
Fuente: EPA (4º trimestre)

Figura 33. Número de ocupados con doble nacionalidad (2004-2023) (en miles)



Fuente: EPA (4º trimestre)

Figura 34. Número de ocupados españoles* (2004-2023) (en miles)



Fuente: EPA (4º trimestre)
*única nacionalidad



c) Una excepcional evolución del mercado laboral

En definitiva, en el pasado ejercicio, la evolución del mercado laboral fue excepcional. En dicho año, se alcanzaron cinco récords: ocupación total, creación de empleo por décima de PIB, número de trabajadores en el sector público, privado y de extranjeros trabajando en nuestro país. A pesar de ello, la tasa de desempleo solo disminuyó en 1,2 puntos, pues pasó del 13% al 11,8%.

La combinación de una gran creación de ocupación y una moderada disminución del paro vino explicada por el elevado aumento de la población activa, generado principalmente por la masiva llegada de foráneos. El incremento del número de personas que deseaba encontrar un trabajo aumentó en 528.200 y comportó una disminución del desempleo de únicamente 220.800 trabajadores. Una miscelánea que probablemente se repita en años venideros, debido a la gran necesidad de asalariados que poseen distintas actividades económicas y lo escasamente atractivas que son para los españoles.

No obstante, si tuviera que elegir un dato, me quedaría con uno que hace referencia a la calidad en lugar de la cantidad de ocupación. En 2023, el número de empleos generados en actividades profesionales, científicas y técnicas (118.000) superó a los creados en la hostelería (115.300). Los primeros crecieron a un ritmo del 10,3% y los segundos del 7,3%. Unas últimas cifras que perfectamente podrían ser calificadas como la guinda del pastel.

3) ¿Debe existir un salario máximo?

a) La fijación de los salarios de los directivos en las multinacionales

En la mayoría de los países desarrollados existe un salario mínimo, pero en ninguno de ellos uno máximo. El objetivo de los dos es evitar un abuso. El primero apareció para impedir la explotación de los trabajadores por parte de los empresarios, pues el libre mercado no aseguraba a los empleados la remuneración suficiente para abandonar la pobreza.

El segundo debería surgir para frenar una retribución excesiva de los principales ejecutivos de las grandes compañías y escasamente

relacionada con la calidad de su gestión. Si su salario fijo estuviera verdaderamente vinculado a ella, su cuantía se reduciría en una elevada medida en los ejercicios donde la empresa disminuye sus beneficios, cotización bursátil o cuota de mercado. En la actual centuria, casi nunca ha sido así.

Dichos directivos reciben tres distintos salarios: fijo, variable y diferido. El último es una cuantiosa aportación a su plan de pensiones. Desde mi perspectiva, los dos últimos sobran y el primero habría de ser mucho menor. En nuestro país, ningún trabajador debería percibir más de 500.000 € anuales. En cambio, a través de los dividendos, no existiría ningún límite para los que arriesgan su dinero en una empresa.

La trilogía salarial no es su único privilegio. Cuando son despedidos, después de realizar una deficiente gestión durante varios años, un gran número recibe una suculenta indemnización. Apparentemente, constituye una contradicción, ya que los accionistas les premian por decepcionarles y no conseguir los objetivos previstos. En realidad, es un importe destinado a comprar su silencio, pues el ejecutivo destituido podría perjudicar notoriamente a su anterior empresa si divulgara algunos de sus puntos débiles o problemas ocultos.

En las multinacionales, el ejecutivo principal suele controlar el Comité de Retribuciones y el Consejo de Administración. El primero fija los salarios deseados por el consejero delegado (CEO) y el segundo los aprueba. En ambos órganos, la mayor parte de los miembros son elegidos directa o indirectamente por él y poseen una característica común: una gran fidelidad hacia su persona.

Los miembros del Consejo de Administración elegidos por el CEO suelen ser amigos suyos, compañeros de universidad o de trabajo en una anterior compañía. Casi todos proceden de una conocida y reputada familia con múltiples conexiones empresariales y políticas, pues su principal misión es utilizar sus contactos para facilitar la labor del primer ejecutivo. Para pertenecer al Consejo no se necesitan cualidades especiales, pero sí un buen pedigrí.

b) ¿Cómo limitar los salarios de los principales directivos?

La limitación de los salarios de los principales directivos de las grandes compañías puede efectuarse a través de los siguientes métodos:

a) la fijación por ley de un importe máximo. Si el Gobierno impide a las empresas privadas y públicas abonar a sus trabajadores una retribución inferior a la mínima establecida por él, también puede determinar una remuneración máxima. A través de dicha limitación, la Administración pretendería reducir la desigualdad salarial en las compañías, eliminar uno de los principales privilegios de los altos directivos y establecer unos ingresos más acordes con los méritos contraídos.

Desde mi perspectiva, en ningún caso un salario máximo supone un ataque irreparable a la libertad de empresa (artículo 38 de la Constitución), tal y como aseguran los defensores de las elevadas remuneraciones de algunos ejecutivos. Con él en vigor, las compañías podrían continuar con la producción, distribución o comercialización de distintos bienes y servicios, sin tener que pedir autorización alguna a una Administración.

b) vincular el salario máximo con el medio. Desde mi perspectiva, el CEO de una empresa debería percibir como máximo 10 veces más que el salario medio de los empleados de su compañía. Si así sucediera, el incremento de la retribución del primero también supondría el aumento de la del resto de trabajadores.

En 2023, la anterior propuesta no la ha cumplido ninguna de las grandes empresas privadas españolas. En dicho año, los principales ejecutivos de las empresas del IBEX 35 percibieron una remuneración 67,9 veces superior a la de su plantilla. Incluso, en ocho compañías (Inditex, Santander, BBVA, Indra, Sacyr, Iberdrola, ACS y Logista), el directivo mejor pagado de la firma percibió una retribución que excedió en más de 100 veces la obtenida por el empleado medio.

La vinculación de la remuneración de unos y otros haría posible un mayor aumento anual salarial de los empleados. También un cambio en la estrategia de numerosas empresas, pues en ella tendrían más relevancia sus ingresos y menos sus costes. Una prioridad contraria a la observada en las pasadas tres décadas.

En 2023, el número de empleos generados en actividades profesionales, científicas y técnicas (118.000) superó a los creados en la hostelería (115.300).

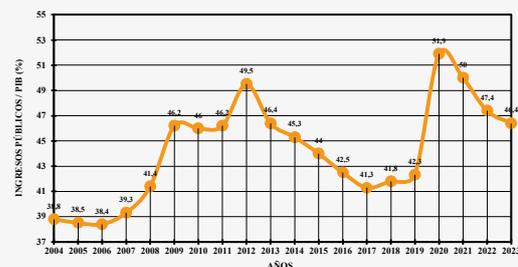
Durante ellas, para aumentar los beneficios de su compañía, la mayoría de los CEO han centrado su gestión en la reducción de los costes. Para contenerlos, han buscado aminorar lo máximo posible los gastos de personal, ya sea a través del despido de los trabajadores o de escasos aumentos de su salario real.

c) establecer un elevado tipo marginal máximo en el IRPF. En EE. UU., entre 1945 y 1963, el tipo marginal máximo en el IRPF fue de un 91%, un período donde hubo dos presidentes demócratas (Truman y Kennedy) y uno republicano (Eisenhower). Dicho tipo penalizaba sustancialmente las retribuciones netas percibidas por los directivos de las principales empresas, pues estos solo se llevaban un 9% del aumento del salario obtenido.

En España, a partir de los 500.000 €, sugeriría establecer un tipo impositivo del 80%. Una tasa que afectaría a escasos contribuyentes, pues en 2021 solo hubo 12.178 personas que declararon ingresos superiores a 601.000 (0,06%). Por tanto, en ningún caso su finalidad sería lograr un gran aumento de la recaudación. Dicho tipo superaría en 33 puntos el establecido en la actualidad (un 47%), pero solo en 14,5 el vigente en 1979 (un 65,5%).

d) incentivar al sector privado a aplicar un salario máximo. En este caso, el Gobierno no obliga a las empresas privadas a establecer un límite máximo de remuneración a sus empleados. No obstante, si dichas empresas quieren suministrar bienes y servicios al sector público deben respetar el tope de 500.000 €. Un incentivo muy importante, pues la Administración es el principal cliente de muchas de ellas. En 2022, su gasto ascendió al 47,4% del PIB (véase la figura 35).

Figura 35. Gasto público/PIB en España (2004-2023)



Fuente: EUROSTAT

Nota: Tiene en cuenta el coste de la ayuda financiera (2012-2018)



c) ¿Por qué es una buena idea el establecimiento de un salario máximo?

En definitiva, las elevadas ganancias obtenidas por algunos empresarios no son equiparables a los grandes salarios percibidos por los directivos de las principales compañías españolas. Los primeros se juegan su dinero y corren un elevado riesgo. Los segundos solo su empleo, si realizan una deficiente gestión. Por tanto, no debería existir una remuneración máxima para los emprendedores, pero si sería deseable que hubiera una limitación de la cuantía percibida por los ejecutivos.

En primer lugar, debido a que su elevada retribución no responde a sus méritos empresariales. En segundo lugar, porque percibir 5.000.000 € en lugar de 500.000 € no hará que se esfuercen diez veces más, ni tampoco dos, por cumplir los objetivos previstos. En tercero, por la gran diferencia existente entre lo percibido por ellos y el empleado medio. En cuarto, porque si pagan menos a los trabajadores, ellos ya no podrán cobrar más. En las últimas décadas, la vinculación entre las remuneraciones de ambos no ha sido directa, sino inversa.

La propuesta de limitación de las remuneraciones de los principales directivos de las multinacionales debería partir de cualquier formación cuyos objetivos fueran la eliminación de los injustificables privilegios de dichos ejecutivos, la recuperación de la clase media y la obtención de una distribución de la renta menos desigual. No obstante, en nuestro país, en la actualidad solo la defiende la extrema izquierda.

Entre 1945 y 1963, dicha limitación fue aplicada de manera indirecta en EE. UU., pues el tipo impositivo máximo marginal en el IRPF se situó en un 91%. Les pareció bien a Truman, Kennedy y Eisenhower. Los dos primeros eran demócratas, el segundo republicano. Por tanto, ninguno de ellos socialista ni comunista.

En dicha etapa, la ideología económica dominante era el keynesianismo, ahora lo es el neoliberalismo. La primera hizo crecer notablemente la clase media, la segunda la ha debilitado y aumentado considerablemente el número de multimillonarios. En los países desarrollados, una mejoró el nivel de vida de muchísimas personas y la otra lo ha empeorado.

4) El maná económico: ¿lo sabremos aprovechar?

a) ¿Por qué se crearon los fondos Next Generation?

En mayo de 2010, Angela Merkel tuvo una indigestión ideológica. A través de la Comisión Europea, propuso solucionar una crisis generada por la debilidad de la demanda del sector privado mediante una reducción del gasto público. En los libros de Historia, ya aparece como un gran despropósito, pues cualquier alumno de primer curso del grado de Economía era capaz de detectar previamente sus negativas repercusiones.

A pesar de lo indicado por la teoría económica y las evidencias empíricas, su propuesta tuvo un respaldo mayoritario. La apoyaron los ejecutivos de distinto signo del norte de Europa y los gobiernos conservadores y liberales de los demás. Todos ellos le dieron más importancia a un ratio financiero (déficit público / PIB) que al nivel de vida de sus ciudadanos.

El resultado no fue nada sorprendente, sino el esperado: la prolongación de la crisis durante tres años más. Una coyuntura que generó un incremento de la pobreza, del desempleo, la desigualdad en la distribución de la renta y la representación parlamentaria de los partidos de extrema derecha e izquierda.

Las anteriores consecuencias hicieron que la dirigente alemana aprendiera la lección y tuviera mala conciencia. Por eso, cuando llegó la COVID-19, planteó unas medidas diametralmente opuestas a las elegidas una década atrás. En lugar de disminuir el gasto público, la líder teutona propuso un gran aumento de dicho dispendio. Para favorecer a todos los países de la Unión Europea, instó a la CE a crear los fondos Next Generation, dotarlos con 806.900 millones € y a endeudarse por dicho importe en los mercados de capitales.

Dichos fondos poseen cuatro principales objetivos: mitigar las repercusiones de la crisis generada por la COVID-19, apoyar la transición ecológica y digital, fortalecer la resiliencia y capacidad de ajuste de los distintos estados y promover la cohesión económica, social y territorial de la UE.





b) El triple reto de los fondos Next Generation

Los países más beneficiados han sido los más poblados, los que tenían una peor situación económica antes de la llegada de la COVID-19 y los más perjudicados por ella durante el período 2020 – 2022. Después de Italia, España ha estado la nación más favorecida, pues es la cuarta con mayor número de habitantes de la UE, la segunda con una tasa de desempleo más elevada en 2019 y una de las que más tardó en recuperar la producción efectuada antes de la aparición de la pandemia.

Entre 2021 y 2026, el importe concedido a nuestro país ascenderá a 163.000 millones €. De ellos, 83.200 millones € llegarán en forma de préstamos a un bajo tipo de interés, cuya devolución debe realizarse antes del 31 de diciembre de 2059, y 79.800 millones € en concepto de subvenciones. Una cuantía que habría de tener al menos un impacto sobre el PIB de 815.000 millones €, siendo este equivalente al 55,7% de la producción efectuada en 2023.

No obstante, la llegada de los fondos Next Generation supone un triple reto para el país, pues España debe utilizar hasta el último euro concedido, hacerlo en el plazo previsto y dedicarlo a actividades con un gran impacto sobre el PIB en el medio y largo plazo. Nos ha caído maná del cielo y no hemos de desperdiciarlo.

El actual Gobierno ha de hacer lo contrario de lo efectuado por Zapatero en 2009 y 2010 con el plan E. Un importe de 13.000 millones € dirigido esencialmente a crear empleo en el corto plazo en el sector de la construcción. La mayor parte del capital fue destinado a financiar a los ayuntamientos y en numerosas ocasiones a proyectos previamente rechazados por el Ministerio de Administraciones Públicas. Entre ellos, estaban el arreglo de aceras y cementerios, así como la construcción de pistas de pádel y la compra de relojes solares.

c) El destino de los fondos Next Generation

Los fondos Next Generation deben ir destinados a:

1) potenciar la industria. En la actualidad, hay un proceso de desglobalización, pues un gran número de multinacionales tiene previsto trasladar algunos de sus centros de producción desde el sudeste asiático hacia Europa o América del Norte. Las principales causas son las nuevas barreras proteccionistas, especialmente las implantadas en EE. UU., y un mayor riesgo de crisis en la cadena logística mundial.

Para ubicar en España algunas de sus fábricas, sus principales exigencias suelen ser: la disponibilidad de terrenos baratos situados en una localización preferente, la concesión por parte de la Administración de una elevada subvención y una gran facilidad para obtener créditos bancarios a un tipo de interés competitivo. Los dos últimos requisitos reducen sustancialmente el capital aportado por dichas compañías y elevan sustancialmente la rentabilidad sobre los fondos propios.

De las tres últimas exigencias, la segunda suele ser la más difícil de cumplir, debido a los limitados recursos presupuestarios de los que dispone la Administración. No obstante, en la actualidad, es sumamente fácil hacerlo, pues los 163.000 millones de fondos Next Generation permiten al Ejecutivo realizar ofertas irresistibles a muchas multinacionales. Si así las plantea, conseguirá atraer a numerosas empresas industriales, aumentar la participación del sector secundario en el PIB y crear un gran número de empleos de calidad.

2) facilitar el cambio de modelo energético. Dichos fondos han de ser la palanca que permita a nuestro país ser soberano energéticamente al final de la próxima década. Para lograr tal objetivo, una sustancial parte del importe recibido debe ser destinado a impulsar en una elevada medida la generación de energía renovable (eólica, fotovoltaica, termosolar, etc.), aumentar la eficiencia del parque de vivienda y construir algunas nuevas centrales nucleares.



Si así sucede, nuestro eterno déficit comercial muy probablemente se convierta en superávit. Un resultado que comportará un mayor crecimiento del PIB, la ocupación y los salarios reales de los trabajadores. España prácticamente habrá dejado de importar combustibles fósiles y habrá taponado la fuga por la que se desplaza una parte de nuestra renta al extranjero.

3) impulsar las inversiones del sector privado. La Administración ha de subvencionar de manera parcial las inversiones de familias y empresas y obligar a ambas a sufragar una parte del importe total de los diferentes proyectos, ya sea mediante el uso de sus recursos propios o a través del endeudamiento. Si así lo hace, la cuantía del capital movilizado será mucho más elevada y también su impacto sobre el PIB.

Así, por ejemplo, el Gobierno debería sufragar como máximo el 50% de la reforma de un edificio cuyo objetivo es mejorar su eficiencia energética. El resto lo habrían de pagar los propietarios a través de sucesivas derramas en las facturas correspondientes a los gastos de la comunidad o mediante el endeudamiento de ella con una entidad financiera.

Hasta 2023, el Ejecutivo ha realizado lo contrario de lo indicado en las líneas anteriores, pues 61 de los 100 mayores perceptores de fondos Next Generation forman parte del sector público. Entre ellos, destaca ADIF, pues ha recibido casi la mitad (2.500 millones €) del importe obtenido por dicho grupo (5.100 millones €).

4) mejorar la productividad de las pymes y facilitar su crecimiento. Para la Administración, es mucho más fácil otorgar a unas pocas empresas una elevada ayuda que conceder a un gran número de compañías una pequeña subvención. No obstante, la segunda opción es la mejor para el país, pues el 99,8% de las firmas españolas son pymes.

Para otorgar numerosas subvenciones a las últimas, el Gobierno debe realizar una campaña publicitaria que convenga a muchas de ellas de que les será fácil pedir y obtener una. Para conseguir dicho objetivo, ha de simplificar los requisitos de las solicitudes y ofrecerles asesoramiento gratuito a través de un departamento dedicado exclusivamente a dicha finalidad.

Los fondos Next Generation nos ofrecen la oportunidad de dar un gran salto hacia adelante y dejar atrás todas las penurias que hemos sufrido desde el estallido de la burbuja inmobiliaria.

d) ¿Una nueva oportunidad perdida?

En definitiva, entre 2021 y 2026, los fondos Next Generation generarán una lluvia de millones de euros en España. Antiguamente, sería maná caído del cielo. En los próximos años, el principal problema del Gobierno consistirá en disponer de un elevado número de proyectos donde colocar dicho capital. En otras palabras, ya no le faltará dinero, sino que incluso puede ser que le sobre.

El gran desafío consiste en invertir la totalidad del capital concedido, hacerlo de manera rápida y asignarlo a las actividades que aumenten en una elevada medida la competitividad de las empresas españolas, impulsen el PIB y generen empleo de calidad. En ningún caso, el Gobierno central o los autonómicos deben destinarlo a financiar gasto corriente, contentar a poderosos lobbies o algunos grandes grupos de votantes.

Hasta el momento, no vamos por el buen camino. En primer lugar, porque una parte de los fondos ejecutados está financiando inversiones superfluas. Uno de los ejemplos lo constituye la creación de un gimnasio al aire libre en el paseo marítimo de un municipio turístico. En segundo, por su escasa aportación al PIB en 2021 y 2022. En ambos ejercicios, 0,2 y 0,4 puntos, respectivamente. Una cuantía sustancialmente inferior a los 0,7 y 1,9 puntos previstos inicialmente por el Gobierno.

En tercero, porque existen serias dudas de que podamos invertir la totalidad de los fondos, si la Administración no mejora sustancialmente su capacidad de gestión. En el último trimestre de 2023, nuestro país tenía pendiente de ejecutar 30.000 millones € de los Fondos Estructurales y de Inversiones correspondientes al Marco Financiero Plurianual 2014-2020. Si no lo hacía, corría el peligro de perderlos. En septiembre, España era el país de la UE que tenía un peor porcentaje de ejecución de dichos fondos (solo un 60%).

En los siglos XIX y XX, la historia de España está llena de oportunidades perdidas. No obstante, nuestra suerte empezó a cambiar en las últimos dos décadas de la pasada centuria. En dicho período, nos incorporamos a la UE y a la zona euro. Ahora, los fondos Next Generation nos ofrecen la oportunidad de dar un gran salto hacia adelante y dejar atrás todas las penurias que hemos sufrido desde el estallido de la burbuja inmobiliaria.

Un suceso que nos hizo descender de la Primera a la Segunda División Mundial y ya llevamos muchos años en la última. Ahora tenemos la oportunidad de regresar al lugar que nos corresponde e incluso posibilidades de jugar la Champions. Espero y deseo que una desastrosa gestión de la directiva (nuestros políticos) no nos haga continuar en el purgatorio. No obstante, ni mucho menos lo descarto.



El fenómeno de la vivienda de uso turístico en la Unión Europea

Por Joan Alujas



1) Caracterización de la vivienda de uso turístico

Los alquileres de alojamiento a corto plazo son alojamientos utilizados para estancias cortas por parte de los huéspedes. Pueden tomar la forma de una habitación en una vivienda, un apartamento completo o una casa donde se brindan servicios complementarios mínimos (por ejemplo, servicios de limpieza, desayuno, etc.).

Los pisos turísticos existen desde hace muchos años como una alternativa a los servicios de alojamiento más tradicionales, como los hoteles. Sin embargo, su número ha aumentado significativamente en toda la UE, especialmente después de la crisis de la COVID-19.

El crecimiento se debe principalmente a la aparición de plataformas en línea, que permiten a los anfitriones comunicarse directamente con huéspedes de todo el mundo y facilitar las reservas de estos últimos. Airbnb, Booking, Expedia y TripAdvisor representan aproximadamente el 83% del segmento en términos de número de noches reservadas, con Airbnb a la cabeza con una cuota de mercado promedio del 55%.

La “plataformización” ha contribuido en gran medida a la diversificación de la oferta, tanto en términos de propiedades en alquiler (habitación en un apartamento completo o residencia principal o secundaria) como en ubicación.

Los alquileres de corta duración generan beneficios a los anfitriones, los turistas y a escala local, ya que, por un lado, ofrecen precios más competitivos, mejores instalaciones y mejores ubicaciones y por otro, son una fuente de ingresos y empleo. Sin embargo, dicho tipo de alquileres han tenido un profundo impacto en determinadas zonas, en particular en las zonas turísticas urbanas y costeras de la UE. La falta de reglas adecuadas también puede contribuir a agravar problemas como el aumento de los precios de la vivienda, el desplazamiento de residentes permanentes, el exceso de turismo y la competencia desleal.

Se pueden distinguir tres tipos principales de alquileres de corta duración mediante plataformas digitales:

1) Alquiler profesional de corta duración: alquiler con carácter comercial de una propiedad entera no utilizada como residencia principal para visitantes que permanecen por períodos cortos de tiempo.

2) Alquiler a corto plazo de una primera o segunda residencia: alquiler a corto plazo de una vivienda entera mientras el residente principal está fuera temporalmente.

3) Alquiler a corto plazo de parte de una primera residencia: alquiler de corta duración de parte de una vivienda habitual mientras el anfitrión está normalmente presente (“hogar compartido”).

En la práctica, la distinción entre los tres tipos puede resultar borrosa, ya que los operadores pueden pasar de uno a otro (o intentar disfrazar una forma dentro de otra) para evitar regulaciones restrictivas.

2) Regulación y establecimiento de un marco a nivel europeo

La regulación de los alquileres de corta duración (ACD) se articula en diferentes tipos de restricciones: cuantitativas (limitar el número de días por año que una unidad se puede alquilar y su nivel de ocupación); de ubicación (confinándolos a ubicaciones específicas); de densidad (limitando el número en determinados barrios) y cualitativas (distinguiendo entre diferentes tipos de ACD).

Una autorización o licencia significa que la actividad no se puede realizar hasta que se emita una respuesta positiva de la administración correspondiente. En algunos casos, obtener dicha autorización está sujeta a condiciones muy estrictas, como es el caso de Bruselas, y que se aplican por igual a los tres tipos de alquileres de corta duración o viviendas de uso turístico.

Para los tipos 2 y 3 de alquileres de corta duración, en ciudades como Ámsterdam, Berlín y París se ha introducido un nuevo requisito para una declaración simple en línea (o autorregistro) de anfitriones ocasionales y personas que comparten el hogar.

Tanto un sistema de autorización como de simple registro puede ayudar a las autoridades públicas a garantizar que el anfitrión tiene el derecho legal de alquilar la propiedad, que no viola su contrato de arrendamiento, título de propiedad, seguro, los estatutos de construcción, las leyes de vivienda social de una ciudad, los límites a permisos o zonificación.

En muchas ciudades, las nuevas regulaciones buscan distinguir entre operadores profesionales y anfitriones no profesionales que alquilan su residencia principal. Esto generalmente se hace imponiendo requisitos más estrictos al tipo 1 (alquiler profesional a corto plazo de una propiedad completa no utilizada como residencia principal) y requisitos más ligeros en los tipos 2 y 3 (vivienda compartida).

En la vivienda compartida se ha restringido el número de días por año durante el que se puede alquilar una unidad sin estar sujeta a los requisitos más estrictos aplicables al tipo 1 (30 días en Ámsterdam, 60 días en Berlín, 90 días en Londres, 120 días en París); y estableciendo límites a la ocupación y/o del espacio que se puede alquilar (máximo del 50% de la superficie total en Berlín; máximo del 40% de la superficie y hasta 4 huéspedes en Ámsterdam).

La distinción entre operadores profesionales y anfitriones no profesionales, sin embargo, no se contempla en la normativa vigente en Barcelona, Madrid, Lisboa y Praga, lo que significa que los diferentes tipos de alquileres de corta duración están sujetos al mismo conjunto de reglas. En el caso de Barcelona, se considera estancia de temporada toda ocupación de la vivienda por un período de tiempo continuo igual o inferior a 31 días.

El alquiler de alojamientos de corta duración en la UE está cada vez más regulado, a nivel nacional, regional y/o local. Las autoridades públicas han tomado medidas para mejorar la transparencia, imponiendo, por ejemplo, requisitos de registro y/o solicitando a las plataformas en línea que compartan datos. En algunas ciudades, se han tomado medidas para limitar la oferta imponiendo una variedad de restricciones de acceso al mercado (por ejemplo, restricción de zonificación, límite en el número de estancias nocturnas). En algunas áreas, los pisos turísticos han sido objeto de prohibiciones absolutas.

El reglamento que regula los alquileres de los pisos turísticos en Europa, aprobado por el Parlamento Europeo el pasado mes de febrero, tiene como objetivo implementar un enfoque común para la generación y el intercambio de datos, aclarando al mismo tiempo las responsabilidades de las plataformas en línea, los anfitriones y las autoridades públicas. Asimismo, pretende garantizar que las autoridades tengan acceso a la información necesaria para la for-

mulación de políticas y la aplicación de las normas, que rigen dichos alquileres, por ejemplo, para garantizar una oferta suficiente de viviendas de alquiler a largo plazo asequibles.

La medida busca armonizar los requisitos sobre cómo deben recopilarse y compartirse los datos relacionados con el sector del alquiler de alojamientos de corta duración. El objetivo del nuevo reglamento es impulsar la transparencia y la responsabilidad entre las plataformas, al tiempo que se protege a los consumidores de las ofertas fraudulentas.

Bajo esta legislación, las autoridades competentes pueden suspender los números de registro, pedir a las plataformas que eliminen anuncios ilegales o imponer sanciones a las plataformas o anfitriones que no cumplen las normas.

Existe una variación significativa en los sistemas de registro para alquileres a corto plazo, tanto entre los países de la UE como dentro de los mismos. Según la Comisión Europea, 23 estados miembros tenían algún tipo de procedimiento a nivel nacional, regional y/o local, mientras que otros están considerando introducir uno.

En el caso español, el principal objetivo es homogeneizar la dispersa normativa autonómica y luchar contra la oferta ilegal de pisos turísticos. Establece los derechos y las obligaciones que deberán cumplir cada uno de los actores que intervienen en el alquiler de estos pisos. A los caseros les obligará a facilitar a la autoridad de la comunidad autónoma sus datos personales y los de la vivienda. También deberán registrar con un número la vivienda si la plataforma donde la comercializan así lo exige.

A las plataformas se les exige que ayuden a los anfitriones en el proceso de registro de la vivienda y se les obliga a eliminar los anuncios sin número de registro. En cuanto a la relación con el Estado central, tendrán que enviar los datos de actividad del anfitrión (noches alquiladas, número de huéspedes, URL y número de registros) a través de los sistemas habilitados (punto único de entrada digital) de forma mensual.

Ese punto único de entrada digital para recibir la información de las plataformas es uno de los nuevos requisitos que tendrá que asumir la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, junto a los puntos únicos de entrada de datos, a los que llegará la información remitida por los 17 registros autonómicos. La autoridad autonómica supervisará el registro, podrá solicitar correcciones en el caso de que haya fallos en la inscripción y también pedir la retirada del anuncio a la plataforma si el casero hace caso omiso a sus peticiones.





Por otro lado, el número de noches en Francia superó por primera vez al registrado en España en 2020, manteniéndose en el primer puesto desde entonces, superando en 2023 sus valores de 2019 en alrededor de un 52% (véase la figura 2).

En 2023 el número de noches de huéspedes en alojamientos de corta duración reservados a través de plataformas de reserva en línea alcanzó los 678 millones en el conjunto de la Unión Europea, con un incremento del 14% respecto a 2022. Alrededor del 42% de estas noches se concentran en Francia y España (152 y 132 millones de noches respectivamente). Italia (100 millones de noches de huéspedes), Alemania (46 millones) y Portugal (37 millones) completan los cinco primeros puestos. Los principales países de destino se completan con Grecia, Croacia y Polonia, con entre 30 y 36 millones de noches (véase la figura 2). Estos ocho países aúnan el 84% de las noches de alojamiento en la Unión Europea, una proporción que se mantiene bastante estable durante todo el período analizado.

Entre 2018 y 2023 el mayor aumento en el número de noches de alojamiento se registra en Rumanía y Suecia, con alrededor del 120%. En el período analizado, la media europea crece un 53,6%. Por encima de este valor, aunque con claras diferencias, se sitúan Bélgica, Polonia, Francia, Grecia, Luxemburgo, Eslovaquia y Finlandia. En España, la variación es del 40,5%. Por otro lado, Bulgaria, Estonia, Hungría y Países Bajos registran una variación muy por debajo de la media. Por el contrario, en Chequia e Irlanda disminuyen las noches de alojamiento en torno al 1% entre 2018 y 2023 (véase la figura 3).

En la Unión Europea, el 62,4% de las pernoctaciones en 2023 corresponden a huéspedes extranjeros (423 millones en 2023). Sin embargo, esta proporción ha disminuido en comparación con la época anterior a la pandemia (67% en 2019). En Croacia, Luxemburgo, Austria y Eslovenia la proporción de huéspedes extranjeros supera el 90%. En diez países, dicho porcentaje supera el 70%, destacando Grecia, Hungría y Portugal con alrededor del 85%. En este caso, España se sitúa prácticamente en la media europea. En el otro extremo se encuentran Alemania, Francia, Polonia y Finlandia con porcentajes inferiores al 50% (véase la figura 4). Por tanto, la mayoría de los huéspedes en dichos países son nacionales.

Si analizamos otro indicador, los 678 millones de noches de huéspedes pasadas en la UE durante 2023 representaron 61 millones de estancias. El mayor número de estancias se registró en Francia (14,8 millones de estancias), España (9,5 millones de estancias) e Italia (9,3 millones de estancias). Estos tres países representaron más de la mitad del número total de estancias en 2023.

Figura 2. Evolución del número de noches de alojamiento en los principales países de destino

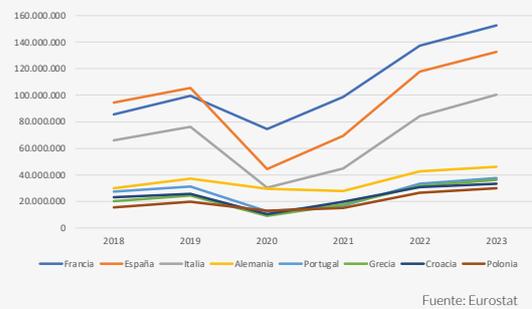


Figura 3. Variación en el número de noches de alojamiento por países (2018-2023)

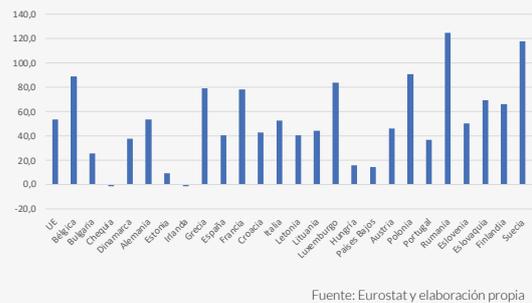
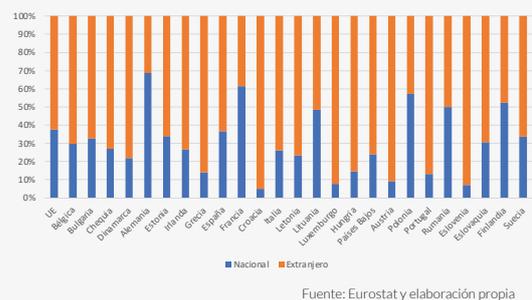


Figura 4. Distribución del total de noches de alojamiento (2023)





De media en la Unión Europea, una reserva o estancia representó 11 noches de huésped en 2023. El mayor número de noches por estancia se registró en Croacia y España (14 noches de media por estancia), Austria y Portugal (13 noches) y Grecia (12 noches). En el otro extremo del espectro, una estancia en Estonia o Lituania no supuso, de media, más de 6 noches de estancia y de 7 noches en Letonia y Finlandia (véase la figura 5).

4) Diferencias en la vivienda de uso turístico por regiones en la Unión Europea

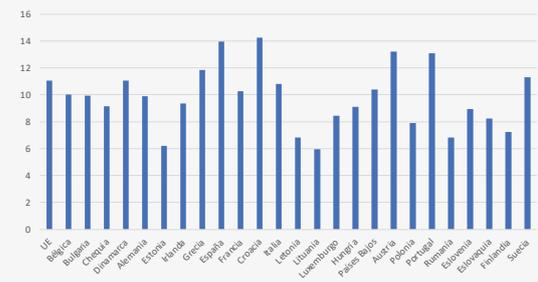
Las 20 regiones más populares de la UE representaban en 2019 casi la mitad del número total de noches de huéspedes reservadas a través de las plataformas. En las tres regiones más populares de la UE, los huéspedes reservaron más de 70 millones de noches en 2019, con 25 millones en Andalucía, 24 millones en Jadranska Hrvatska (Croacia Adriática) y 21 millones en Cataluña (véase la figura 6). Estas tres regiones representaron el 13,7% de las noches de huéspedes en la UE reservadas a través de las plataformas. En conjunto, las ocho principales regiones de destino concentraron el 28% de las pernoctaciones en 2019.

Después del repunte entre 2018 y 2019, la pandemia provocó una contracción en todas las regiones, aunque con notables diferencias. Las mayores caídas en 2020 se registraron en Cataluña y en Ile de France (por encima del 60% en ambas regiones). Por otro lado, los menores descensos tuvieron lugar en Provence-Alpes-Côte d'Azur (-26%) y en Rhône-Alpes (-14%). El inicio de una recuperación en 2021 se refleja en aumentos en las ocho principales regiones, especialmente en Jadranska Hrvatska (Croacia Adriática) con un 89%. Por otra parte, a pesar del claro repunte, quedan aún lejos los niveles alcanzados en 2019, a excepción de Provence-Alpes-Côte d'Azur y Rhône-Alpes, en las que la caída se limita a entre el 3% y el 4%.

En 2022, se supera el nivel anterior a la pandemia en la mayoría de las top 20 regiones de destino, excepto en Cataluña, Comunidad de Madrid, Lazio y en el Área Metropolitana de Lisboa, con descensos alrededor del 10%. Los mayores aumentos se registran en Rhône-Alpes, Languedoc-Roussillon y Bretagne (entre el 43% y el 48%). Ese mismo año, el número de noches de huéspedes reservadas a través de las cuatro plataformas superó los 10 millones en 14 de las 20 regiones. En 2022, tres regiones registran más de

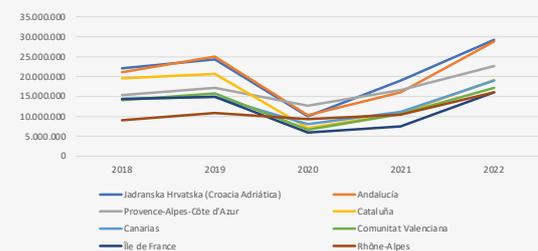
20 millones de noches de huéspedes, con hasta 29 millones en Jadranska Hrvatska (Croacia Adriática) y también en Andalucía y 23 millones en Provenza-Alpes-Côte d'Azur (véase la figura 6). Estas tres regiones representaron casi el 14% de las noches de huéspedes, mientras que las ocho principales regiones de destino siguen concentrando el mismo porcentaje de pernoctaciones que en 2019. Por otro lado, las top 20 regiones más populares representan el 47% del número total de noches de huéspedes. La mayoría de estas regiones se encuentran en España (7), Francia (6) e Italia (5), mientras que las otras dos regiones están en Croacia y Portugal respectivamente.

Figura 5. Número medio de noches de alojamiento por estancia (2023)



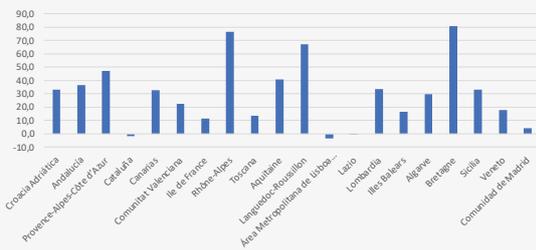
Fuente: Eurostat

Figura 6. Evolución del número de noches de alojamiento en las principales regiones de destino



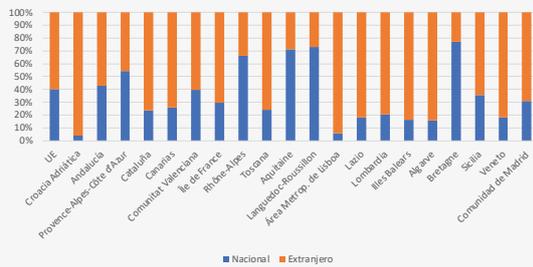
Fuente: Eurostat

Figura 7. Variación en el número de noches de alojamiento por regiones (2018-2022)



Fuente: Eurostat y elaboración propia

Figura 8. Distribución del total de noches de alojamiento en las top 20 regiones de destino (2022)



Fuente: Eurostat y elaboración propia

Entre 2018 y 2022 el mayor aumento en el número de noches de alojamiento se registra en las regiones francesas de Bretagne y Rhône-Alpes, con alrededor del 80%. En el periodo analizado, la media europea crece un 35%. Por encima de este valor, aunque con claras diferencias, se sitúan Andalucía, Provençe-Alpes-Côte d'Azur, Aquitaine y especialmente Languedoc-Roussillon (67,2%). Por el contrario, en Cataluña, Área Metropolitana de Lisboa y Lazio el número de noches de alojamiento disminuye ligeramente. Por otro lado, en Ile de France, Toscana, Illes Balears, Veneto y, sobre todo, en la Comunidad de Madrid se registra una variación muy por debajo de la media europea. Por tanto, se constata un comportamiento dispar en las regiones españolas, registrando Andalucía el mejor resultado (véase la figura 7).

En el grueso de las top 20 regiones de destino, la mayoría de las pernoctaciones en 2022 corresponden a huéspedes extranjeros. No obstante, cabe señalar que hay notables diferencias. Cabe destacar a las regiones de Jadranska Hrvatska (Croacia Adriática) y el Área Metropolitana de Lisboa con porcentajes alrededor del 95%. En Lazio, Illes Balears, Algarve y Veneto la proporción de huéspedes extranjeros supera el 80%. Por otro lado, Florencia, Atenas y Roma se sitúan por encima del 80%, mientras que, en Cataluña, Canarias, Ile de France, Toscana y Lombardía se registran porcentajes entre el 70% y el 80%. Por el contrario, en Comunidad Valenciana, Sicilia y Comunidad de Madrid dicho porcentaje está por debajo del 70% y en Andalucía no llega al 60%. En el otro extremo se encuentran las regiones (todas ellas francesas) donde la mayoría de los huéspedes son nacionales, como son Provençe-Alpes-Côte d'Azur, Rhône-Alpes, Aquitaine, Languedoc-Roussillon y especialmente Bretagne (véase la figura 8). En el caso de las regiones españolas, se constata la desigual distribución, registrándose en Illes Balears el mayor porcentaje de huéspedes extranjeros (83,6%) y en Andalucía el más bajo (57%).



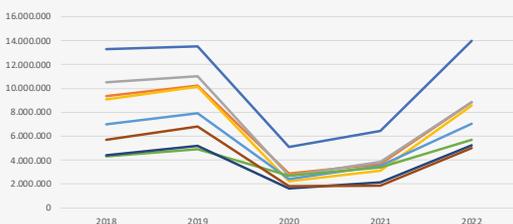
5) La vivienda de uso turístico en las ciudades europeas

Los principales destinos urbanos en 2019 fueron París (13,5 millones de noches de huéspedes), Barcelona (11 millones), Lisboa (10,2 millones) y Roma (10,1 millones). En las ocho principales ciudades de destino se concentraba el 14,2% de las pernoctaciones en la Unión Europea y en el conjunto de las top 20 ciudades de destino representaron el 24%.

El impacto de la crisis de la COVID-19 fue particularmente duro en los destinos urbanos, con una clara reducción de los viajes de negocios y personales. Entre las 20 ciudades más frecuentadas, la mayoría de estas registraron en 2021 una caída de al menos un 50% en el número de noches de huéspedes en relación a 2019. Las mayores disminuciones tuvieron lugar en Praga (-82%) Budapest (-72,9%), Roma (-69,5%), Florencia (-67%), Viena (-66,3%) y Barcelona (-65,0%). Solo en Niza, Atenas y Varsovia las caídas fueron inferiores al 50%. En las ocho principales ciudades de destino disminuyó el número de pernoctaciones, destacando en números absolutos París, Barcelona y Roma, con una reducción de más de 7 millones en cada una de ellas (gráfico 9).

En 2022, se supera el nivel anterior a la pandemia solo en 6 de las top 20 ciudades de destino (Atenas, París, Varsovia, Porto y especialmente Málaga y Niza, con un aumento del 17,9% y del 16% respectivamente). Los mayores descensos se registran en Praga (-47,8%), Berlín (-36,8%) y Budapest (-26,6%). En las ciudades españolas, Barcelona registra la mayor caída (-19,8%), mientras que en Sevilla prácticamente se recupera el nivel de 2019. Por otro lado, en las ocho principales ciudades de destino, solo París (14 millones) supera en 2022 los 10 millones de noches de huéspedes reservadas a través de las cuatro plataformas. En cambio, en 2019 Lisboa, Barcelona y Roma también superaban dicho número (véase la figura 9). En conjunto, las pernoctaciones en las principales ciudades se han reducido alrededor de 6,5 millones entre 2019 y 2022 (reduciendo su proporción del 13,7% al 10,5% en el total de noches de huéspedes en la Unión Europea). Dicha evolución se explica por los descensos registrados en Lisboa, Barcelona, Roma y Budapest. Las top 20 ciudades de destino representan el 18% del número total de noches de huéspedes, aunque reduciendo su peso desde el 23,4% registrado en 2019. La mayoría de estas ciudades se encuentran en España (5), Italia (4), Francia (2), Portugal (2) y Polonia (2). Finalmente, cabe señalar que en 2022 y a diferencia de las regiones, en las ciudades aún queda lejos el nivel de pernoctaciones alcanzado en 2019.

Figura 9. Evolución del número de noches de alojamiento en las principales ciudades de destino

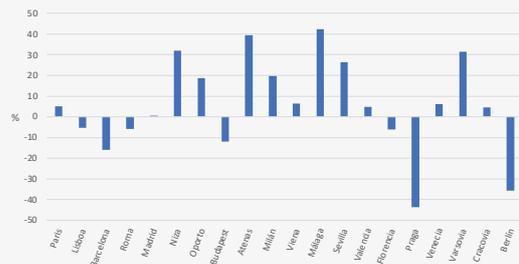


Fuente: Eurostat

Entre 2018 y 2022, el mayor aumento en el número de noches de alojamiento se registra en las ciudades de Málaga y Atenas, con alrededor del 40%. Por debajo de la media europea (35%), aunque con notorias diferencias, se sitúan Niza, Sevilla, Varsovia, Oporto y Milán. Por el contrario, disminuye el número de noches de alojamiento en Lisboa, Barcelona, Roma, Budapest, Florencia y especialmente en Praga y Berlín (44% y 36% respectivamente). Por otro lado, en París, Viena, Valencia, Venecia, Cracovia y Madrid se registran leves aumentos que, en caso de esta última, apenas alcanza el 1%. Por tanto, en el caso de las ciudades españolas se observa un comportamiento muy desigual, destacando Málaga con un aumento del 42% y Barcelona en el otro extremo con una caída del 16% (véase la figura 10).

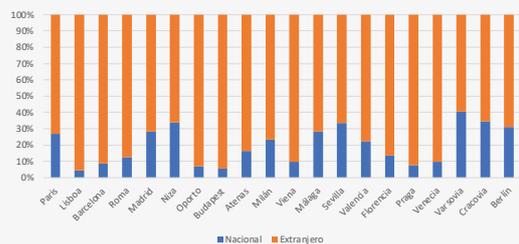
En las top 20 ciudades de destino, la mayoría de las pernoctaciones en 2022 corresponden a huéspedes extranjeros. No obstante, cabe señalar que hay notables diferencias. En Lisboa, Barcelona, Oporto, Budapest, Viena, Praga y Venecia la proporción de huéspedes extranjeros supera el 90%. Por otro lado, Florencia, Atenas y Roma se sitúan por encima del 80%, mientras que, en París, Madrid, Milán, Málaga y Valencia se registran porcentajes entre el 70% y el 80%. Por el contrario, en Niza, Sevilla, Cracovia y Berlín dicho porcentaje está por debajo del 70% y en Varsovia no llega al 60%. En el caso de las ciudades españolas, se constatan las diferencias, con Barcelona y Sevilla en los extremos y el resto en la franja intermedia (véase la figura 11). A diferencia de lo que ocurría a nivel de países y en las top 20 regiones de destino, en todas las principales ciudades la mayoría de los huéspedes sí son extranjeros.

Figura 10. Variación en el número de noches de alojamiento por ciudades (2018-2022)



Fuente: Eurostat y elaboración propia

Figura 11. Distribución del total de noches de alojamiento en las top 20 ciudades de destino (2022)



Fuente: Eurostat y elaboración propia



Las viviendas de uso turístico en España

Por Gonzalo Bernardos



1) Mitos y realidades de las viviendas de uso turístico

a) Las VUT: más ventajas que inconvenientes

Las actividades económicas comportan ventajas e inconvenientes, pues no existe ninguna que no genere efectos secundarios. Las beneficiosas son aquellas en que las primeras superan a los segundos. No obstante, nunca ambas repercusiones deben ser observadas desde una perspectiva personal, sino en relación al conjunto de la población.

En los últimos meses, tengo la impresión de que hay una excepción a la anterior regla: las viviendas de uso turístico (VUT). En dicho período, sus virtudes han sido olvidadas y sus defectos exagerados, siendo a veces los últimos inventados. Así, por ejemplo, en el barrio del Poblenou de Barcelona, cada vez hay más personas a las que les parece irresistible el ruido de las ruedas de las maletas de los turistas. Un lugar donde antaño había una gran concentración de fábricas y empresas de transporte y nadie se quejaba de su existencia.

Las claves del rechazo a las VUT por parte de algunos ciudadanos las ofrece su descripción: son viviendas destinadas al alojamiento de turistas. Por un lado, por la creciente carestía de los pisos de alquiler. En el barómetro del CIS de junio, la vivienda constituía el segundo problema más importante para los españoles (véase la figura 1). Por el otro, debido al aumento de la población contraria al turismo, a pesar de que muchos de los que protestan contra dicha actividad obtienen directa o indirectamente de ella una sustancial parte de sus ingresos.

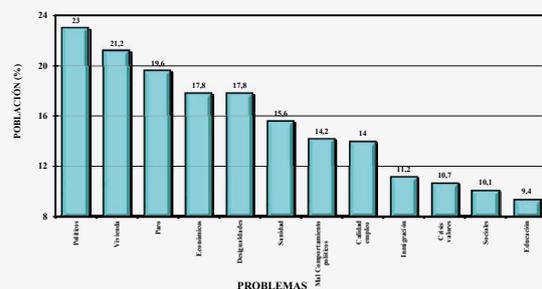
b) Los ataques a las VUT

El ataque a los propietarios y explotadores de VUT procede de tres principales colectivos: políticos, hoteleros y asociaciones favorables al decrecimiento económico. Los primeros las culpabilizan del elevado aumento del precio de los alquileres. Para abaratar el importe del arrendamiento, de manera más o menos explícita, algunos se declaran partidarios de la reducción de licencias y otros abogan por su desaparición en algunas de las principales metrópolis del país.

Los segundos pretenden disminuir su competencia. Si consiguen su propósito, sus ingresos aumentarán por dos vías: una tasa de ocupación más elevada y un mayor ingreso por habitación. Además, la anterior repercusión hará viable la construcción de hoteles en algunas ubicaciones descartadas en la actualidad por su escasa o nula rentabilidad. En ellas, los hoteleros consideran que lo que hoy no es rentable, mañana podría serlo si desaparecieran numerosas VUT.

Los terceros buscan que las ciudades retrocedan medio siglo, un período donde había un número inferior de turistas, extranjeros y universitarios desplazados desde su residencia habitual. Por tanto, una inferior afluencia de público en las calles, un transporte público menos masificado y la ausencia de colas en los comercios más destacados del centro de la ciudad. No obstante, también menos servicios, actividad económica y oportunidades para lograr un empleo.

Figura 1. Principales problemas de España* (junio 2024)



Fuente: CIS
* Suma de los tres primeros

c) Los principales bulos sobre las VUT

Para contrarrestar y desacreditar su ataque a las VUT, en las próximas líneas voy a enumerar y desmentir los principales bulos que los tres anteriores colectivos han lanzado sobre dichas viviendas. En concreto, son los siguientes:

1) Un gran crecimiento de las VUT ha generado un elevado aumento del importe del alquiler. Una afirmación claramente desmentida por los datos. En primer lugar, debido al moderado incremento de su oferta en los últimos años (véase la figura 2). En segundo, por el escaso porcentaje del parque de viviendas destinado a la explotación turística (véase la figura 3). En tercero, por la gran alza del precio del alquiler en municipios con una reducida presencia de VUT.

En febrero de 2021, según el INE, había en España 294.268 VUT. Una estimación cuya fuente son tres plataformas comercializadoras de dichas viviendas. Entre las anteriores, están las legales, pero probablemente solo una parte de las ilegales. Contra las últimas, ningún consistorio, excepto el Ayuntamiento de Barcelona de Ada Colau, adoptó medida alguna.

En febrero de 2024, después de un gran boom del turismo y el regreso a la explotación turística de viviendas destinadas durante la pandemia al alquiler convencional o de temporada, el número de VUT ascendía a 351.389. A pesar de las excepcionales circunstancias descritas, en los tres últimos ejercicios el incremento anual medio de las VUT fue únicamente del 6,1%.

Según el último Censo de Edificación y Viviendas, en 2021 había en España 26.626.315 viviendas familiares (véase la figura 4). De ellas, 18.536.315 eran residencias principales convencionales y 8.087.092 tenían la catalogación de ocasionales o pisos vacíos. Por tanto, en febrero de 2024, las VUT únicamente representaban un 1,3% del parque de viviendas y un 1,9% de los inmuebles donde habitualmente residen los hogares.

En la última década, el precio de la vivienda de alquiler ha aumentado de manera considerable debido a un incremento de la demanda de arrendamiento sustancialmente superior al de la oferta. Lo ha hecho en las grandes capitales y en los municipios turísticos, pero también en pequeñas y medianas urbes donde la afluencia de turistas es escasa.

Figura 2. Número de VUT en España (agosto 2020 - febrero 2024)

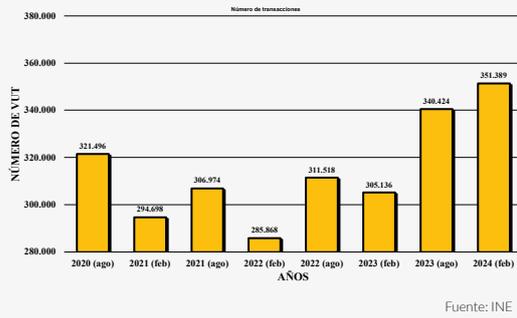


Figura 3. VUT / Viviendas censadas (%) (agosto 2020 - febrero 2024)

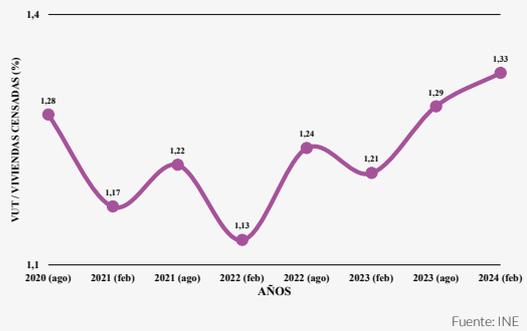
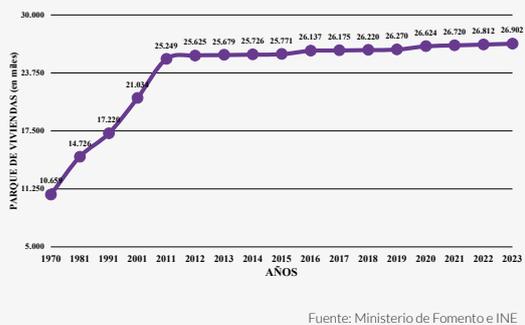


Figura 4. Parque de viviendas de España (en miles de unidades) (1970 - 2023)





Así, por ejemplo, entre agosto de 2014 y julio de 2024, el importe mensual de una vivienda de alquiler en Guadalajara, Segovia, Ávila y Huesca aumentó en un 75 %, 72,1 %, 68,2 % y 51,8 %, respectivamente (véase la figura 5). En todas ellas, la población residente en la última fecha no llegaba a los 100.000 habitantes.

En las cuatro anteriores ciudades, el porcentaje de VUT sobre viviendas principales (véase la figura 6) se situó entre un 0,48 % (Segovia) y un 0,11 % (Guadalajara). En relación a los pisos de alquiler, la mayor proporción la tenía la urbe conocida por sus murallas (4,4 %) y la menor la de Castilla - La Mancha (0,6 %).

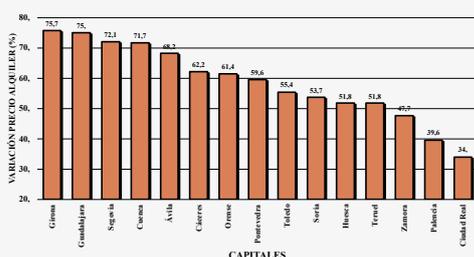
2) Una gran reducción de las VUT aumentaría sustancialmente la oferta de viviendas de alquiler. Es el mensaje subliminal que ha enviado a los barceloneses el alcalde de la ciudad, Jaume Collboni, al anunciar la desaparición de las VUT de la capital catalana en 2029. Un mensaje populista y falso, claramente perjudicial para la imagen de político serio y responsable que desea tener entre sus electores. Una promesa que Ada Colau jamás se atrevió a realizar durante sus dos mandatos.

En primer lugar, en la última década, la oferta de VUT ha descendido en la ciudad. En diciembre de 2014, según el ayuntamiento, había 9.606 unidades con licencia turística. En febrero de 2024, el INE solo encontró 8.842 viviendas disponibles en las plataformas comercializadoras (véase la figura 7). Un descenso derivado de la

suspensión de nuevas concesiones decretada en julio de 2015 por Ada Colau y de la persecución de las VUT ilegales. Entre ambas fechas, el importe del alquiler en la ciudad aumentó un 76,3 %.

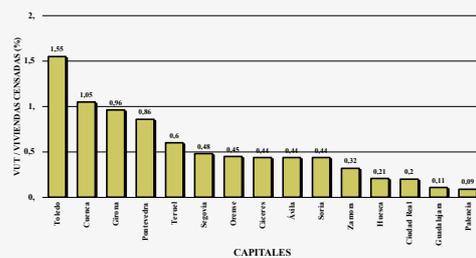
En segundo, si el alcalde consiguiera eliminar dichas viviendas, un deseo muy difícil de conseguir al no poseer fecha de caducidad las licencias de VUT, el destino de la mayoría de ellas no sería el arrendamiento convencional, sino la venta. Por un lado, por la escasa rentabilidad obtenida por su alquiler debido al control de precios existente. Por el otro, por el traslado de la inversión a otra ciudad donde continuara habiendo VUT.

Figura 5. Variación del precio del alquiler en municipios* (agosto 2014 – julio 2024)



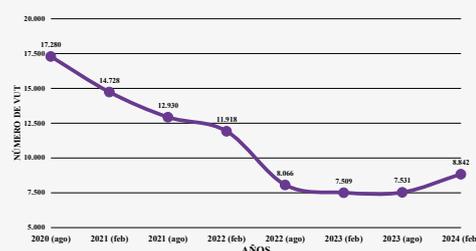
Fuente: Idealista
*15 capitales de provincia con menor población

Figura 6. VUT / Viviendas censadas en municipios* (febrero 2024)



Fuente: INE
*15 capitales de provincia con menor población

Figura 7. Número de VUT en Barcelona (2020 – 2024)



Fuente: INE

En tercero, en Barcelona hay muchas más viviendas vacías que VUT. Según el INE, las primeras equivalen a 75.476 unidades (véase la figura 8), las segundas solo a 8.842. Una reducción a la mitad de las desocupadas y su traslado al mercado de alquiler podría comportar una disminución temporal de su importe, pues provocaría un significativo aumento de la disponibilidad de viviendas destinadas al arrendamiento.

En concreto, la oferta pasaría de 208.468 (véase la figura 9) a 246.206 unidades, siendo el incremento obtenido del 18,1%. No obstante, es mucho más fácil efectuar un anuncio (la eliminación de las VUT) que tener éxito en una complicada gestión (la entrada en el mercado de alquiler de la mitad de las viviendas vacías, pues una sustancial parte de ellas debería mejorar significativamente su habitabilidad.

3) La mayoría de las VUT son propiedad de unos pocos inversores. Es la excusa más utilizada por los políticos, antes de la adopción de medidas perjudiciales para los tenedores de un determinado activo. Con la utilización del anterior argumento, esperan evitar cualquier posible rechazo social a las nuevas normas que afectan a sus propietarios.

No obstante, dista mucho de ser cierta. Así, por ejemplo, en 2023, en Cataluña, el 86% de los propietarios de VUT solo poseían una unidad. Para la clase media, la inversión en dichas viviendas constituye una magnífica opción para obtener réditos del turismo, siendo esta la principal actividad económica existente en nuestro país. Una alternativa que combina tres magníficas características, pues es sencilla, rentable y posee un escaso riesgo.

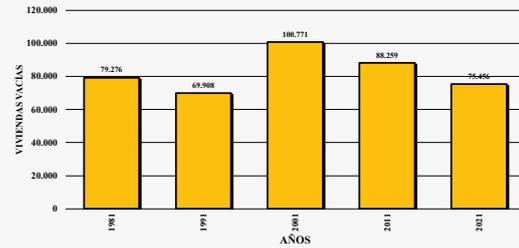
Por tanto, me resulta incomprensible que un alcalde de izquierdas como Jaume Collboni diga que no hay sitio en Barcelona para ninguna VUT, pero en cambio sí para un mayor número de hoteles. Entre los propietarios de VUT, hay muchos ciudadanos de clase media, pero ninguno de ellos posee un alojamiento con numerosas habitaciones. Los principales tenedores de los últimos activos son fondos de inversión, grandes fortunas y cadenas hoteleras.

4) La mayor parte de las VUT están en las grandes ciudades del país. Una afirmación que no tiene ningún sentido, dado que las VUT se sitúan donde hay turismo, y en España la modalidad predominante es la de sol y playa. Una especialidad en la que somos la primera potencia mundial. Así, por ejemplo, en 2019 el PIB generado por el turismo en las Islas Baleares fue superior al obtenido por dicha actividad en Croacia y el logrado en Cataluña más elevado que la suma del de Chipre y Egipto.

En 2019, según un estudio de Solytur, el 70,5% del PIB turístico, 62,5% del empleo creado por el sector y 63% de la oferta hotelera fue generado en las comunidades autónomas insulares y las bañadas por el Mediterráneo. En febrero de 2024, las diez principales ciudades del país sumaban únicamente un 13,5% de la oferta de VUT (47.329 unidades - véase la figura 10 -). En cambio, en ellas residía un 19,2% de la población (9.369.422 habitantes - véase la figura 11 -).

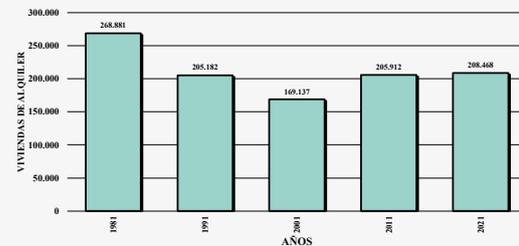
5) Una gran parte de sus clientes son jóvenes con escaso poder adquisitivo. Una falsedad que pretende menospreciar el impacto económico de las VUT. En otras palabras, busca diferenciar los alojamientos supuestamente generadores de un elevado valor añadido (los hoteles) de los que aportan uno escaso (las VUT).

Figura 8. Viviendas vacías en Barcelona (1981 - 2021)



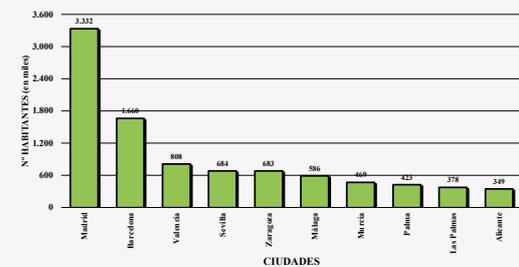
Fuente: INE

Figura 9. Viviendas de alquiler en Barcelona (1981 - 2021)



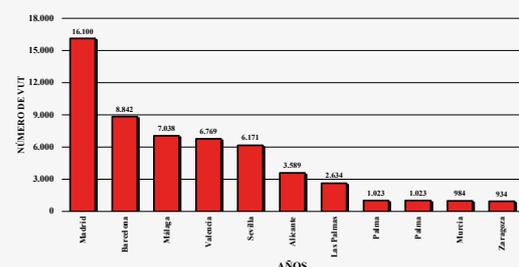
Fuente: INE

Figura 10. Población en las diez capitales principales (1981 - 2021)



Fuente: INE
* En miles de personas

Figura 11. Número de VUT en las diez capitales principales (febrero 2024)



Fuente: INE

En 2022, según un estudio del Observatorio de la Vivienda Turística, el 74,6% de los viajeros alojados en ellas fueron familias y parejas, un porcentaje que multiplica por más de tres la proporción de los amigos (20,4%). Por tramos de edad, la mayor preferencia por las VUT la mostraban los jubilados, pues el 64,5% de los clientes entre 65 y 74 años solo querían alojarse en dichas viviendas. Por eso, renunciaron a buscar un hospedaje en un establecimiento alternativo.

Una de las principales ventajas de las VUT es el efecto difusión. En otras palabras, los clientes proporcionados a numerosas empresas de diversos sectores. Entre ellas, destacan los restaurantes, supermercados, comercios de distintas características y establecimientos de ocio. En 2022, por persona y día, los inquilinos gastaron en alojamiento un promedio de 45,7 €, pero algo más del triple (139,5 €) en bienes y servicios generados por otras compañías.

6) Las VUT realizan competencia desleal a los hoteles. Es la queja repetida por los hoteleros, una y otra vez. Al formularla, jamás diferencian entre las VUT legales e ilegales. Ambos tipos compiten con los hoteles porque, junto con hostales, pensiones y albergues, forman parte de la oferta de alojamientos destinados a turistas.

De ninguna manera, las VUT legales realizan *dumping* a los hoteles. Ambos tipos de establecimientos cumplen con la legislación vigente. Si es más laxa con las primeras que con los segundos, no es culpa de sus propietarios y explotadores, sino de los políticos. Ellos son quienes han confeccionado una y otra.

No obstante, de dicha diferencia legislativa también es responsable por omisión el *lobby* hotelero. Un grupo de presión muy potente que únicamente en el último lustro ha considerado a las VUT como un gran peligro para su cuenta de resultados. Una situación derivada del éxito obtenido por dichos alojamientos, debido en una elevada medida de la gran popularidad lograda por las principales plataformas comercializadoras y la elevada profesionalidad de los explotadores.

Por el contrario, las VUT ilegales hacen competencia desleal a los hoteles y a las legales. Al no cumplir con los requisitos necesarios, generalmente la tenencia de una o dos licencias, realizan una actividad no autorizada por las leyes. Para los establecimientos que cumplen la legislación vigente, la principal repercusión es la obtención de un inferior beneficio, pues el aumento de la oferta generado por los que la incumplen provoca una reducción del precio medio y la tasa de ocupación anual en los demás.

Al no denunciar públicamente a las VUT ilegales, ni presionar a los políticos para establecer medidas que conduzcan a su desaparición, las asociaciones de VUT han fallado estrepitosamente. Deberían haber sido las primeras en actuar, pues los caseros que actuaban conforme a la ley sufrirían un mayor perjuicio que los propietarios y explotadores de hoteles.

No las han denunciado porque les resultaba más cómodo mirar hacia otro lado y, especialmente, porque en algunas de las principales asociaciones había miembros relevantes que tenían ambos tipos de VUT (legales e ilegales). Una actuación que probablemente le generará un gran problema, pues en la mayoría de las ciudades la nueva regulación que deberá cumplir la primera clase de VUT será más estricta de lo que hubiera sido.

d) Conclusiones

En definitiva, las VUT legales tienen muchas más ventajas que inconvenientes. En primer lugar, porque constituyen la mejor opción de hospedaje para una parte de los turistas. En segundo, debido a que el tejido comercial y de ocio de la ciudad obtiene más ingresos de sus inquilinos que los propietarios y explotadores de dichas viviendas.

En tercero, porque es imposible que sean las principales culpables del elevado incremento del alquiler en la postrera década, pues el importe del arrendamiento ha aumentado sustancialmente en casi todo el país. Lo ha hecho tanto en las ciudades con una significativa oferta de VUT como en las que su disponibilidad es residual.





En los últimos diez años, las principales causas del gran aumento del importe del arrendamiento han sido un elevado incremento de la demanda itinerante en las principales ciudades del país, un difícil acceso a un piso de propiedad por parte de una sustancial parte de la población, una escasa edificación de VPO de alquiler y unos insuficientes incentivos a los inversores y promotores para destinar respectivamente una considerable parte de sus adquisiciones y nuevas construcciones al arrendamiento convencional.

A pesar de ello, en los últimos meses la campaña efectuada contra las VUT ha sido impresionante y ha incorporado muchas medias verdades, exageraciones y mentiras. Una presión mediática que ha sorprendido a las principales asociaciones de VUT, cuya intensidad generará la aparición de regulaciones que afectarán negativamente a su rentabilidad y dificultarán en una elevada medida el crecimiento de su oferta.

2) ¿Por qué los hoteleros están en contra de las viviendas de uso turístico?

a) Las VUT: un chivo expiatorio

En la última década, el acceso a una vivienda de alquiler se ha convertido en uno de los principales problemas del país. Un elevado aumento del importe del arrendamiento ha impedido que numerosos jóvenes se independicen de su familia, lo hagan más tarde de lo deseado, puedan arrendar únicamente una habitación o se vean obligados a vivir en un municipio distinto del que lo han hecho hasta el momento.

Entre agosto de 2014 y julio de 2024, según Idealista, el precio del alquiler en España subió un 81,9%. Una vez descontada la inflación, el incremento ascendió a un 47,3%. No obstante, en algunas de las principales ciudades del país, el alza observada superó con creces el de la media nacional. En términos reales, en Palma, Valencia, Alicante, Málaga, Las Palmas y Barcelona el aumento fue de un 96,2%, 93,5%, 77,2%, 72,7%, 67,8% y 57,6%, respectivamente (véase la figura 12).

Para solucionar el anterior problema, previamente hay que encontrar uno o más culpables de la actual coyuntura del mercado de alquiler. Los hoteleros lo tienen muy claro: las viviendas de uso turístico (VUT). En noviembre de 2022, un estudio de Exceltur lo atribuye al crecimiento descontrolado de la oferta de VUT, estimulado por la creciente popularidad de las plataformas de comercialización online, y al escaso cumplimiento de los operadores de las normas locales y autonómicas reguladoras de su actividad.

Para Exceltur, la proliferación de las VUT durante los últimos años ha disminuido el número de pisos destinados al alquiler convencional, afectado negativamente a la calidad de vida de los residentes y aportado un escaso valor añadido a la economía española. Una opinión subjetiva e interesada que ha calado en una sustancial parte de la población, pues la han hecho suya numerosos políticos y periodistas.

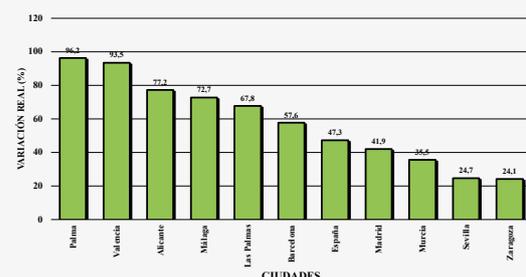
b) Los objetivos del lobby hotelero

Desde mi perspectiva, las VUT son un falso culpable. Las acusaciones del lobby hotelero pretenden esencialmente:

a) desviar la atención. El rechazo de una parte de los partidos políticos y los ciudadanos al aumento de las actividades turísticas puede comportar restricciones a la apertura de nuevos hoteles, especialmente en las zonas más céntricas de las principales ciudades. Para evitar dicho perjuicio, el lobby hotelero pretende que los legisladores autonómicos y municipales centren sus nuevas normativas en las VUT y se olviden en ellas de los alojamientos gestionados por sus empresas.

En los próximos años, dicho lobby pretende evitar actuaciones como las efectuadas por Ada Colau en Barcelona durante sus dos mandatos. En julio de 2015, decretó una moratoria hotelera, y en febrero de 2017, a través del Plan Especial Urbanístico de Alojamientos Turísticos (PEUAT), impidió la creación de nuevos hoteles en el centro histórico de la ciudad y en los barrios próximos.

Figura 12. Variación real del importe del alquiler en municipios* (2014 - 2023)



Fuente: Elaboración propia
* Los 10 municipios más poblados

Unas normas que perjudicaron a las cadenas que habían planeado instalarse en la capital catalana o aumentar el número de sus establecimientos en ella. No obstante, muy beneficiosas para los propietarios de hoteles en la ciudad y las empresas gestoras sin planes de crecimiento en ella.

La reducción de la competencia generó un aumento del precio por noche y una mayor tasa de ocupación. Para los propietarios de hoteles, el resultado fue un alza del valor de mercado de sus establecimientos y un mayor importe anual percibido por el alquiler. Para las empresas gestoras, un incremento de la rentabilidad obtenida por su explotación.

2) reducir su competencia. Las VUT han roto el monopolio del alojamiento que tenían los establecimientos hoteleros (hoteles, hostales, pensiones y albergues). Por tanto, su creación y expansión les ha generado competencia, a pesar de que el cliente de ambos tipos de hospedaje suele ser diferente porque busca en ellos distintos servicios.

El crecimiento de las VUT y su éxito ha sorprendido a los hoteleros. En primer lugar, porque muchos de ellos no han entendido que los servicios prestados por dichas viviendas son complementarios a los ofrecidos por sus establecimientos. Por tanto, constituyen una diversificación y ampliación de la oferta de hospedaje.

En nuestro país, los hoteles no disponen de una oferta competitiva para las familias de cuatro o más miembros. En muchos de ellos, no existe una habitación que permita alojarlos a todos y en una gran parte de los que la poseen su precio es inasumible para la mayoría de los hogares.

Además, si sus integrantes son tres, no es lo mismo que el descendiente duerma en un sofá-cama que en una habitación exclusivamente para él en una VUT, especialmente si la última se sitúa más cerca de las principales atracciones turísticas y su precio es similar o más reducido que el establecido por el hotel. Una coyuntura observada con gran frecuencia en las principales ciudades del país.

En segundo, cuando algunas compañías hoteleras han entrado en el segmento de VUT, no han sabido posicionarse como una marca líder. Por un lado, porque no han conseguido atraer a propietarios de una o dos unidades. Por el otro, por la escasa inversión realizada, a pesar de la elevada potencia financiera de algunas cadenas.

De forma errónea, la mayor parte de sus ejecutivos considera a las VUT como un subproducto de los hoteles. No obstante, su opinión

no es compartida por los clientes de dichas viviendas, gracias a la calidad de sus equipamientos y a la profesionalidad de las empresas gestoras. En diferentes encuestas, la satisfacción de sus usuarios es igual o superior a la obtenida por los establecimientos competidores.

En tercero, por la popularidad alcanzada por las plataformas comercializadoras (principalmente Airbnb). Dichos operadores permiten a todos los propietarios de VUT ofrecerlas a cualquier cliente de cualquier país. Una posibilidad que, antes de su aparición, estaba solo a alcance de las principales cadenas hoteleras del mundo.

En cuarto, por la existencia de una elevada oferta ilegal de VUT. Su aparición no es una consecuencia de una estricta regulación, pues casi todos los ayuntamientos han desarrollado una sumamente laxa. A pesar de ello, muchos propietarios han decidido no cumplirla y casi nunca han padecido repercusión negativa alguna, pues los consistorios han tenido un escaso interés en que los caseros cumplieran con las normas establecidas.

Al no existir inspecciones, los incumplidores no recibían ningún tipo de sanción.

c) La llegada de una regulación más estricta de las VUT

En definitiva, en el conjunto del país, las VUT constituyen un falso culpable del elevado incremento del precio del alquiler advertido durante la última década. No obstante, para evitar nuevas regulaciones perjudiciales sobre los hoteles y reducir la competencia a la que se enfrentan, el *lobby* hotelero les ha señalado injustamente como el principal causante del anterior aumento.

A pesar de ello, si las asociaciones de propietarios de VUT no mejoran su capacidad para influir sobre los dirigentes públicos, su comunicación y argumentos, el *lobby* hotelero conseguirá su propósito y los políticos de casi cualquier ciudad del país impedirán la creación de nuevas VUT. Además, les impondrán nuevos impuestos que reducirán la rentabilidad obtenida por su explotación.

No obstante, habrá algunas excepciones. La mayoría provendrán de municipios en los que el turismo es su principal y casi único motor económico. En ellos, la presión mediática y de sus habitantes será muy inferior a la advertida en otras localidades del país. Por tanto, en poco tiempo y en numerosas ciudades, pasaremos de un extremo a otro: de la completa libertad a la prohibición. Ni antes era lo ideal, ni después lo será.





El mercado de alquiler

Por Gonzalo Bernardos

1) ¿POR QUÉ ES TAN DIFÍCIL ALQUILAR UNA VIVIENDA?

a) El mercado de alquiler: la situación actual

En los últimos años, el acceso a una vivienda de alquiler ha sido más difícil que en ningún otro período previo, especialmente en las grandes ciudades del país. El principal motivo ha sido un aumento de la demanda muy superior al de la oferta de inmuebles, siendo el resultado un gran incremento del precio y una escasa capacidad de elección por parte de los inquilinos.

En septiembre de 2024, según Idealista, el importe medio del alquiler en los nuevos contratos en Barcelona y Madrid de una vivienda de 60 m² ascendía a 1.344 y 1.224 €, respectivamente. Para una pareja sin hijos, cuyos dos miembros perciben el salario mediano español, el abono del arrendamiento suponía dedicar a tal finalidad un 41,8% y 38,3% de sus ingresos netos. Un importe que reduce notoriamente su capacidad de ahorro, les obliga a arrendar un piso pequeño en la metrópoli o a trasladarse a una ciudad de su periferia.

No obstante, en los municipios próximos a las urbes más pobladas del país tampoco resulta fácil alquilar una vivienda. El precio es más reducido, pero la oferta dista mucho de ser abundante. Así, por ejemplo, en Idealista, en octubre de 2024 la disponibilidad de pisos de alquiler en Mollet del Vallès, Viladecans, Parla y Getafe es de 5, 7, 27 y 50 unidades, respectivamente. Una cuantía insignificante para las anteriores localidades, pues su población se sitúa en 51.824, 66.677, 133.004 y 185.899 habitantes.

b) ¿Por qué es caro el alquiler y escasa la oferta de arrendamientos?

En nuestro país, las causas esenciales de la carestía del importe del alquiler y la escasa oferta son las siguientes:

1) la globalización de la población. En las últimas dos décadas, en las principales ciudades del planeta, la población itinerante ha aumentado sustancialmente. Los motivos primordiales son un aumento de los trabajadores desplazados por sus empresas, un incremento de los estudiantes universitarios procedentes de otras urbes y de los jóvenes que desean tener una experiencia laboral o de vida en un municipio distinto del que habitualmente residen.

La capacidad de pago de la nueva demanda es muy superior a la de la población que habita en ella. En primer lugar, porque la compañía del trabajador desplazado pretende que él y su familia se sientan a gusto en la nueva ciudad. Para que así suceda, le abona un espléndido plus que le permite alquilar una magnífica vivienda en una ubicación preferente.

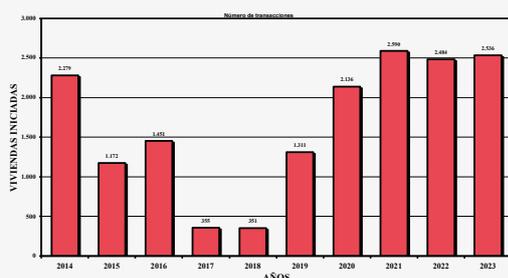
En segundo, en numerosas ocasiones, el pago del alquiler de la vivienda de los jóvenes con residencia temporal en la ciudad no lo hacen ellos, sino sus padres. Unos progenitores cuyos ingresos suelen ser sustancialmente superiores al promedio de los obtenidos por los habitantes de la urbe. No les importa gastar una parte de sus salarios en el arriendo de sus descendientes, pues desean que residan en una vivienda confortable y en una localización donde existan numerosos servicios.

2) un escaso número de nuevas viviendas de protección oficial (VPO) destinadas al alquiler. En la última década, los dirigentes de los principales partidos políticos han coincidido en la necesidad de ampliar el parque de vivienda asequible en régimen de arrendamiento. No obstante, ni la Administración central ni las comunidades autónomas ni los ayuntamientos han cumplido con su promesa, ni existen perspectivas de que lo hagan en los próximos años.

Entre 2014 y 2023, los promotores construyeron 16.665 unidades de VPO de alquiler, una cuantía equivalente al 1,95% de los inmuebles edificados (véase la figura 1). En cada uno de los ejercicios del anterior período, las VPO dirigidas al mercado de compraventa (véase la figura 2) superaron las destinadas al arrendamiento, a pesar de que la prioridad era la construcción de las últimas.

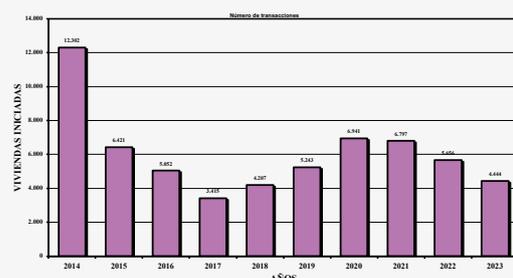
3) un reducido número de nuevas viviendas. La desaparición de numerosos promotores debido a la explosión en 2008 de una burbuja inmobiliaria, la nula financiación proporcionada por los bancos a la mayoría de constructores para la adquisición de suelo y la escasa generación de terrenos edificables han reducido notablemente la construcción de viviendas.

Figura 1. Número de viviendas iniciadas protegidas de alquiler (2014 - 2023)*



Fuente: Ministerio de Fomento
*calificación definitiva planes estatales y autonómicos

Figura 2. Número de viviendas iniciadas protegidas de propiedad (2014 - 2023)*



Fuente: Ministerio de Fomento
*calificación definitiva planes estatales y autonómicos

Entre 2014 y 2023, los pisos iniciados fueron 856.099 (véase la figura 3) y solo supusieron un 14,7% de los proyectados entre 1998 y 2007 (véase la figura 4). En los últimos veinticinco años, la construcción de viviendas ha efectuado un giro de 180° grados y hemos pasado de edificar un gran número de inmuebles a entregar uno escaso.

En la última década, la reducida oferta de nuevas viviendas ha desplazado una sustancial parte de la demanda destinada a ellas al mercado de pisos usados. Así, por ejemplo, en 2022 el último segmento alcanzó un récord de ventas (649.971 unidades - véase la figura 5 -), a pesar de que en dicho ejercicio las transacciones totales fueron inferiores a las observadas en cualquier año del período 2004 - 2007 (véase la figura 6).

El resultado ha sido un excesivo encarecimiento de las viviendas usadas y un aumento de las dificultades de los jóvenes para trasladarse de un inmueble de alquiler a uno de su propiedad. Según la consultora Colliers, la primera vivienda es comprada por los españoles a los 41 años, siete años después de lo que hace la media de los europeos.

4) la preferencia por vivir en las grandes ciudades. Una sustancial parte de los españoles prefiere vivir en las principales urbes del país que en sus alrededores y, si su salario se lo permite, en los distritos más céntricos de las primeras. El motivo esencial es el disfrute de una mayor calidad de vida. En concreto, un menor tiempo de desplazamiento al trabajo, la disponibilidad de mejores servicios públicos y una mayor variedad de locales de ocio.

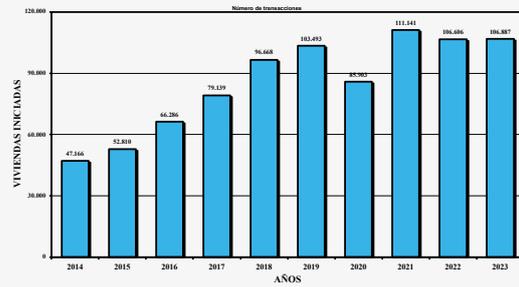
Una preferencia idéntica a la de los jóvenes desplazados por motivos laborales o estudiantiles. Ambas generan un elevado exceso de demanda de alquiler en las mejores ubicaciones y conducen a muchos inquilinos a vivir en la gran ciudad en condiciones inferiores a las deseadas o en una urbe de su periferia. En el primer caso, en una habitación, en una vivienda de escasa superficie o con una deficiente habitabilidad.

5) escasos incentivos a la compra de viviendas destinadas al arrendamiento. El incentivo tradicional era una desgravación en el IRPF del 60% de los ingresos netos obtenidos por el alquiler de un piso, rebajada al 50% por la Ley por el Derecho a la Vivienda. Una medida insuficiente para aumentar el parque privado de inmuebles de alquiler, pues la mayor parte de los arrendados, una vez descontados los impuestos y gastos, ofrecen una rentabilidad inferior al 4%.

En el conjunto del país, no existe ninguna medida adicional que beneficie a los propietarios y les incentive a aumentar el parque de vivienda de alquiler. Por su inexistencia, destacan la supresión del Impuesto de Bienes Inmuebles para los pisos arrendados, un subsidio que reduzca el importe de los seguros contratados o la exención del Impuesto de Patrimonio de todos los pisos alquilados.

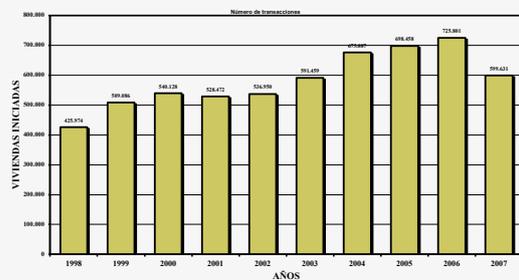
En cambio, en los últimos años, han existido numerosos factores desincentivadores. Entre ellos, destacan el mayor riesgo de ocupación, un aumento del período de tiempo de los desahucios y la instauración de límites a los precios de alquiler. En las estadísticas, el número de desahucios es relativamente bajo porque los propietarios prefieren pagar a los okupas para que abandonen la vivienda a recurrir a la justicia. La lentitud de la última provoca que la primera opción sea más rentable que la segunda.

Figura 3. Número de viviendas iniciadas (2014 - 2023)



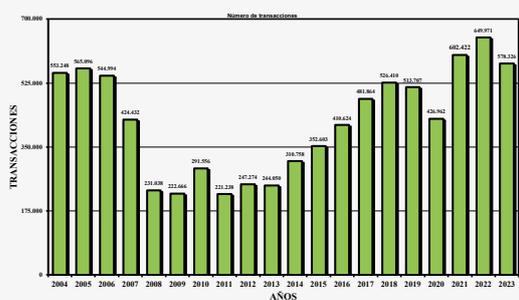
Fuente: Ministerio de Fomento

Figura 4. Número de viviendas iniciadas (1998 - 2007)



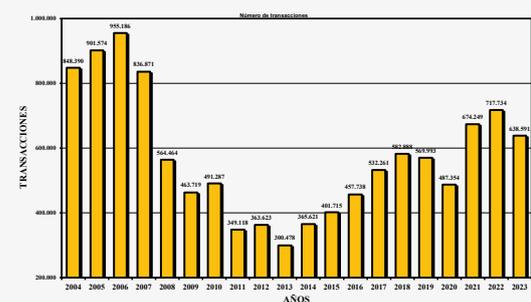
Fuente: Ministerio de Fomento

Figura 5. Transacciones de viviendas usadas (2004 - 2023)



Fuente: Ministerio de Fomento

Figura 6. Transacciones de viviendas (2004 - 2023)



Fuente: Ministerio de Fomento



c) El acceso a una vivienda de alquiler: un gran problema

En definitiva, en la actualidad es muy difícil acceder a una vivienda en régimen de arrendamiento. La demanda supera claramente a la oferta y en numerosas ubicaciones la disponibilidad de un piso no supera la semana. Por eso, muchos inmuebles ya no necesitan anunciarse en los portales inmobiliarios.

La coyuntura actual no solo es visible en las grandes ciudades españolas, sino también en numerosas capitales europeas. La globalización de la población ha aumentado considerablemente la demanda itinerante, encarecido la vivienda en las mejores ubicaciones y desplazado a los distritos obreros, o a las ciudades de la periferia de menor renta per cápita, a una parte de la población que vivía de alquiler en uno de los mejores barrios de la gran urbe.

No obstante, en nuestro país, el anterior fenómeno tiene un alcance superior al observado en la mayor parte de las naciones avanzadas, pues la carestía del arrendamiento también la padecen los ciudadanos de numerosas pequeñas y medianas ciudades. La dificultad de acceso a una vivienda de propiedad les lleva a permanecer mucho más tiempo en el alquiler, aumenta sustancialmente la demanda de arrendamiento y eleva su precio.

Ante dicha realidad, la Administración no ha hecho nada relevante para aumentar sustancialmente el número de VPO de alquiler. En cambio, sí para desincentivar la compra de viviendas destinadas al arrendamiento por parte de los particulares. Las últimas medidas adoptadas les generan a los propietarios de inmuebles arrendados una mayor inseguridad, exactamente lo contrario de lo que la mayoría busca con la inversión en inmuebles.

En el próximo futuro, ambas decisiones convertirán el acceso a una vivienda de alquiler en el principal problema de los españoles que no poseen un piso en propiedad, generarán un gran auge del mercado de habitaciones en las principales ciudades del país y la aparición de un mercado negro en las comunidades donde se aplique un control de precios. Por tanto, si ahora estamos mal, pronto nos encontraremos peor. Es lo que sucede a veces, cuando las medidas ideológicas se imponen a las pragmáticas.

2) ¿POR QUÉ EL CONTROL DE ALQUILERES PROVOCA UN AUMENTO DEL PRECIO DEL ARRENDAMIENTO EN CATALUÑA?

a) El inicio de una gran campaña de publicidad

El 3 de octubre, en la Conferencia Sectorial de Vivienda y Agenda Urbana, Silvia Paneque, *consellera* de Territorio de la Generalitat de Cataluña, celebró con gran entusiasmo el gran éxito obtenido por el control de alquileres creado el 16 de marzo de 2024. Según ella, en el segundo trimestre del ejercicio, el importe del arrendamiento disminuyó entre un 3% y un 5%.

En las siguientes líneas, voy a demostrar que lo indicado por la consejera es falso, tanto si en los próximos días aparece, como si no lo hace, un análisis del INCASÒL con una similar conclusión. Los economistas sabemos que hay verdades, mentiras y estadísticas y las últimas muchas veces sirven para intentar convertir falsedades en certezas.

Desde mi perspectiva, el dato ofrecido en la anterior conferencia y trasladado rápidamente a los medios de comunicación constituye el inicio de una gran campaña de publicidad. Su objetivo es convencer a los españoles de las grandes bondades del control de alquileres. Una medida aplicada en nuestro país durante más de seis décadas durante el pasado siglo, a pesar de sus decepcionantes resultados.

También pretender presionar a sus homólogos de otras comunidades, especialmente las gobernadas por el PP, para que instauren dicho control. Si no lo hacen, las repercusiones de la Ley por el Derecho a la Vivienda, publicitada como uno de los principales estándares del anterior y actual Gobierno de coalición, serán escasas y la norma habrá fracasado estrepitosamente. En la actualidad, una alternativa sumamente probable.

La carestía del arrendamiento también la padecen los ciudadanos de numerosas pequeñas y medianas ciudades.

b) Una falsa esperanza

La cifra ofrecida otorga ánimos y esperanzas a todos aquellos que están buscando una vivienda de alquiler en Cataluña, pero especialmente en el área metropolitana de Barcelona. El mensaje implícito es que, aunque tengas que utilizar una gran parte de tu tiempo libre en encontrar una, la espera habrá valido la pena, pues pagarás cada vez menos por tu arriendo.

En primer lugar, la demanda de alquiler es muy superior a la oferta, tanto en Barcelona y su área metropolitana, como en la mayor parte del resto de Cataluña. Para conseguir ser elegido por el propietario, el nuevo inquilino debe superar un *casting* casi tan duro como el que organizan los productores de una película de un prestigioso director. Todos los caseros pretenden evitar que sus arrendatarios se declaren vulnerables. Por eso, a los interesados en sus propiedades les solicitan garantías, garantías y más garantías de pago del arrendamiento.

El exceso de demanda es de tal magnitud que las agencias inmobiliarias y los administradores de fincas ya no publican una parte sustancial de su oferta de viviendas de alquiler en los principales portales del país. Lo hacen en sus páginas web y en los escaparates de sus establecimientos, pues consiguen rápidamente arrendar los inmuebles disponibles. En numerosos casos, al día siguiente de iniciar las visitas a dichos pisos.

En segundo, con su declaración, Silvia Paneque demuestra que desconoce cuál es el principal objetivo de la Ley por el Derecho a la Vivienda. No tiene como meta disminuir el importe del alquiler, sino lograr un aumento anual inferior al de la inflación. Por eso, en sus artículos diferencia los pequeños de los grandes propietarios.

Los primeros podrán incrementar casi todos los años el importe del arrendamiento, aunque a partir de 2025 su referencia no será el IPC ni una cifra establecida por el Gobierno, sino un indicador que en los próximos meses creará el INE. En cambio, en los nuevos con-

tratos, los segundos sí deberán percibir la cuantía establecida por el Sistema Estatal de Referencia de Precios de Alquiler de Vivienda, en vigor desde marzo de 2024.

En Cataluña, al igual que en el resto de España, el número de pisos ofrecidos en el mercado de alquiler por los pequeños propietarios supera con gran holgura a los proporcionados por los grandes tenedores. En las últimas décadas, la principal herencia dejada por los progenitores a sus descendientes ha sido la vivienda donde residían. Además, esta también constituye el primordial destino del ahorro de la clase media, especialmente en los pueblos y ciudades pequeñas y medianas.

c) Los principales motivos por los que no ha disminuido el precio del alquiler

Durante los últimos meses, los principales motivos por los que en Cataluña no ha disminuido el precio de los pisos arrendados son los siguientes:

a) caso 1: inquilinos con contrato en vigor. En 2024, el importe del alquiler les aumentará un 3%. Constituye el importe máximo que permite subir el Gobierno español a los grandes y pequeños propietarios. En los siguientes años, el ejecutivo ha prometido que el índice creado por el INE aumentará menos de lo que lo haga la tasa de inflación. Por tanto, si así sucede, la cuantía del arrendamiento no se reducirá, sino seguirá aumentado.

b) caso 2: nuevos contratos efectuados por pequeños propietarios. En esta ocasión, el casero tiene dos opciones. La primera consiste en incrementar el precio del alquiler en un 3%. La segunda en aumentar la renta en un porcentaje equivalente a la diferencia entre la inflación acumulada desde el inicio del contrato (los últimos cinco años) y el incremento observado en la cuantía del arriendo durante ellos.





La comprensión de la segunda alternativa mejora notablemente si la explico mediante un ejemplo. En junio de 2019, un propietario alquila una vivienda a un inquilino por 1.000 € mensuales. En el sexto mes de 2020, el importe percibido baja un 0,3%, pues existe deflación. En cambio, en 2021 aumenta un 2,1%, pues este es el nivel de IPC interanual.

En 2022 y 2023, el arrendador ya no puede aplicar al arrendatario el IPC del período (10,2% y 1,9%), pues el Gobierno le obliga a aumentarle en ambos ejercicios un máximo del 2%, debido a la crisis inflacionaria que asola al país. Para los contratos en vigor, constituye una medida extraordinaria de fijación del importe del arriendo, cuyo final está previsto que lleve en diciembre de 2024.

Entre junio de 2019 y mayo de 2024, el propietario aumentó el alquiler al arrendatario en un 6,53%, pues en la última fecha el importe de la factura ascendió a 1.065,3 €. No obstante, la inflación acumulada en el período señalado fue de un 18,9%, principalmente debido al elevado IPC interanual del sexto mes de 2022 (un 10,2%).

Por tanto, en junio de 2024, una vez realizado el nuevo contrato, la ley ampara al casero que desee fijar un importe del arriendo de 1.189 €. Una cuantía que supera en un 11,6% a la que abonaba en mayo del mismo año y en un 8,3% a la que esperaba pagar en el primer mes del verano (1.097,3 €). La última cifra es el resultado de aumentar en un 3% el monto mensual percibido durante el último ejercicio del anterior acuerdo (el quinto).

Debido a la existencia del control de alquileres, la mayoría de los propietarios escoge la segunda alternativa y le aplica al inquilino el máximo aumento permitido. El inesperado incremento del arrendamiento pone en un dilema al arrendatario: pagar lo que le ha solicitado el casero o buscar otra vivienda.

Casi todos los inquilinos les piden unos días a los propietarios para decantarse por una u otra opción. Durante dicho período, analizan la oferta de viviendas de alquiler en distintas ubicaciones. Después

de ello, una gran mayoría se decanta por ajustarse el cinturón y sufragar el importe que les han solicitado los caseros. La escasísima oferta de arrendamientos los lleva rápidamente a descartar que será fácil encontrar un piso de igual calidad que el actual por un importe inferior al exigido por la propiedad.

c) caso 3: viviendas alquiladas por grandes propietarios. En Cataluña, son considerados como grandes tenedores las personas físicas y jurídicas que poseen cinco o más viviendas, aunque una de ellas sea la residencia habitual de las primeras y otra la utilicen durante sus vacaciones. Si hacen un nuevo contrato a un inquilino, ambas deben percibir del arrendatario el importe establecido en el Sistema Estatal de Referencia de Precios de Alquiler de Vivienda.

Una actuación que supone efectuar un descuento al arrendatario superior al 20%. Para evitar realizar tal rebaja, casi todos optan por no hacer ningún nuevo contrato y prorrogar el acuerdo actual. Por tanto, en 2024 sus inquilinos también pagarán un 3% más de lo que lo hicieron en 2023.

d) caso 4: viviendas desplazadas desde el alquiler convencional al arrendamiento de temporada. La principal causa del cambio es evitar el control de alquileres, al no estar dicho arrendamiento regulado por la Ley por el Derecho a la Vivienda. Dado el gran exceso de demanda de arriendos de carácter temporal existente en Barcelona, el propietario no tendrá ninguna dificultad para sustituir una familia por varios estudiantes o un trabajador desplazado a la ciudad por su empresa.

Si la vivienda está situada cerca del centro de la capital catalana, próxima a las universidades o a las principales escuelas de negocios y tiene tres o cuatro habitaciones espaciosas con dos baños, el importe obtenido por el casero superará en más de un 20% el que percibía cuando lo arrendaba a un hogar a través del método convencional. Antes el objeto del alquiler era un piso entero, ahora lo son las habitaciones, tantas como posea el inmueble.

d) Conclusiones

En definitiva, en las líneas anteriores, he analizado las diversas opciones que pueden hacer disminuir el importe del arriendo en Cataluña. En concreto, los contratos vigentes, la renovación de los acuerdos entre los pequeños propietarios y los inquilinos, la gestión efectuada por los grandes tenedores y el traslado de viviendas desde el alquiler convencional al arrendamiento de temporada.

En ninguno de los cuatro casos, el precio del arrendamiento se ha reducido, sino que ha aumentado en todos. No obstante, en el segundo lo ha hecho considerablemente, pues los inquilinos que esperaban pagar un 3% más, han acabado abonando un 11,6% adicional. Una diferencia de importe derivada de la redacción de la ley, pues en ella no se contempla la posibilidad de que el IPC interanual supere claramente el 5% durante diversos ejercicios.

Una situación causada por la extrema torpeza de los ideólogos de la anterior norma, sus redactores y los responsables de los Ministerios de Economía y Fomento. En la revisión de su contenido, ninguno de ellos tuvo en cuenta la crisis inflacionaria observada entre octubre de 2021 y febrero de 2023, a pesar de que distintos borradores de la ley fueron presentados y debatidos en múltiples foros durante dichas fechas.

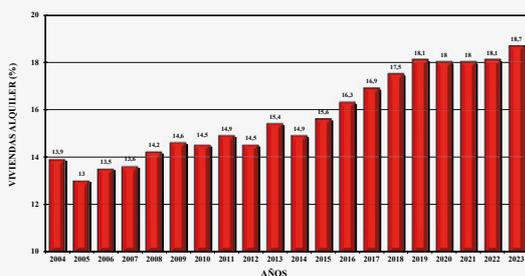
3) EL IRRESOLUBLE PROBLEMA DEL ALQUILER

a) La dimensión del problema del alquiler

En el barómetro del CIS de septiembre, la vivienda aparece como el cuarto problema que más afecta personalmente a los españoles. No obstante, estoy convencido de que ocuparía la primera posición, si la muestra únicamente estuviera integrada por los jóvenes (menores de 40 años) y las familias que residen en régimen de arrendamiento.

En nuestro país, en 2023 el 18,7% de los hogares vivía de alquiler (véase la figura 7). No obstante, dicha cifra era mucho más elevada entre los que tenían una edad comprendida en las franjas 16 - 29 y 30 - 44 años (véanse las figuras 8 y 9). En ellas, la proporción ascendía al 56,6% y 34,3%, respectivamente. Unos porcentajes notablemente superiores al 32,8% y 18,1% observados en 2007.

Figura 7. Hogares en régimen de alquiler (%) (2004 - 2023)



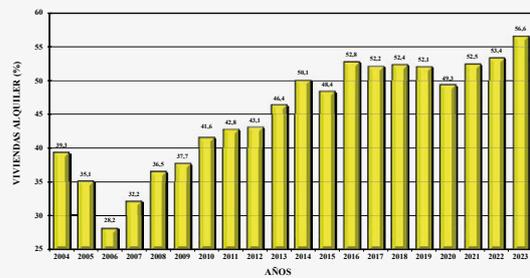
Fuente: INE

La mayor parte de la población que reside en régimen de alquiler lo hace porque no puede comprar una vivienda. Para un gran número de parejas, el problema no está en el pago de la cuota hipotecaria, sino en la necesidad de poseer un elevado ahorro. Un importe equivalente a la suma del 20% del precio que no financia el banco y los distintos gastos e impuestos que comporta la adquisición de un inmueble.

Los hogares que pretenden alquilar una vivienda tienen dos principales preocupaciones: el acceso a una de ellas y la carestía del arrendamiento. En primer lugar, porque la demanda supera claramente a la oferta. En las grandes ciudades, el desequilibrio es tan elevado que casi todos los pisos disponibles están en el mercado menos de una semana. En segundo, debido a que en 2024 el precio ha alcanzado un máximo histórico en las 52 capitales de provincia.

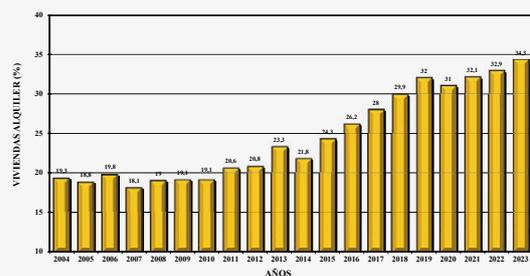
La anterior situación también perjudica a los que residen actualmente de alquiler. En primer lugar, porque deberán pagar bastante más de lo que ahora sufragan, cuando finalice su contrato. Si deciden no hacerlo, habrán de conformarse con un piso de peor calidad, ya sea por su ubicación, superficie o confortabilidad. No obstante, dada la exigua oferta relativa existente, no les será nada fácil encontrar uno.

Figura 8. Hogares en régimen de alquiler (%) (16 - 29 años) (2004 - 2023)



Fuente: INE

Figura 9. Hogares en régimen de alquiler (%) (30 - 44 años) (2004 - 2023)



Fuente: INE

El crecimiento de la demanda de alquiler por encima del de la oferta ha tenido lugar en todos los ejercicios de la última década, excepto el de 2020. A pesar de ello, los Gobiernos de Mariano Rajoy no hicieron nada para equilibrar ambas variables y los de Pedro Sánchez han adoptado diversas medidas que han contribuido decisivamente a generar una reducción de los inmuebles disponibles para el alquiler convencional. En otras palabras, los últimos han hecho exactamente lo contrario de lo que debían hacer.

En 2024, el exceso de demanda es superior al advertido en cualquier ejercicio precedente. Por eso, el importe del alquiler se sitúa en subida libre y en el próximo año en las principales ciudades del país su precio será más elevado que en el actual. Haga lo que haga el Ejecutivo, no podrá realizar nada útil para cambiar a corto plazo la coyuntura del mercado de arrendamientos.

b) ¿Qué debe hacer el Gobierno para solucionar el problema del alquiler?

Para solucionar los problemas actuales, el Gobierno necesita un largo período de tiempo y la adopción de distintas políticas destinadas a disminuir la demanda y aumentar la oferta de alquiler. Para conseguir el primer objetivo, es imprescindible estimular la construcción de viviendas y su adquisición por parte de numerosos hogares que residen en régimen de arrendamiento.

Para lograr el segundo, es conveniente que una parte sustancial de los nuevos inmuebles construidos se destinen al alquiler. Da igual si los compran grandes empresas patrimonialistas y fondos de inversión, como si lo hacen pequeños propietarios. Lo importante es que aumente la oferta convencional de arrendamientos, sin ser relevante a través de quién lo haga.

Por el contrario, el Gobierno debe evitar estimular la demanda. Cualquier medida cuyo resultado sea un incremento de las familias que buscan un arriendo, no constituye una solución, sino que supone una dificultad añadida. Un ejemplo de ello es el bono alqui-

ler joven de 250 €, concedido durante dos años a los arrendatarios cuyas edades estén comprendidas entre 18 y 35 años. A través del aumento del precio del arrendamiento, una parte del subsidio ha tenido como destino el bolsillo de sus caseros.

Desgraciadamente, descarto por completo que el actual Ejecutivo efectúe las medidas adecuadas para eliminar el vigente desequilibrio entre demanda y oferta de alquiler. En primer lugar, porque su política de Vivienda tiene un marcado cariz ideológico y populista. Su objetivo es captar votos, en lugar de solucionar los problemas existentes.

En segundo, debido a que algunas de las medidas adecuadas, además de beneficiar a los inquilinos, favorecerían a promotores, grandes empresas patrimonialistas y fondos de inversión. Un resultado que al Ejecutivo le haría perder apoyo popular a corto plazo, aunque a medio facilitaría la resolución de los problemas del mercado de alquiler. Por tanto, después de un tiempo, la mayoría de los ciudadanos estarían satisfechos con la gestión realizada.

Entre las anteriores medidas, están la cesión de suelo público a empresas promotoras en régimen de derecho de superficie para construir viviendas de alquiler, el aval de la Administración a dichas compañías para que los bancos financien parcialmente la compra de terrenos donde edificar inmuebles destinados a la venta, la reforma de la ley de urbanismo para conseguir transformar en un período máximo de cuatro años suelo agrícola o industrial en residencial y el regreso del agente urbanizador.

Desde la entrada en vigor de la excepción, también me parecería conveniente una exoneración del pago de los impuestos que gravan las rentas de alquiler obtenidas en los nuevos pisos adquiridos, si el importe del arriendo no supera el 25% del salario mediano de la urbe logrado por dos personas. Una actuación que llevaría a la rentabilidad neta obtenida después del pago de tributos a situarse significativamente por encima de la ofrecida por las letras y bonos del Tesoro.





c) Un importe del alquiler en subida libre: los principales afectados

En definitiva, la existencia de un elevado exceso de demanda de alquiler ha provocado que su importe esté en subida libre. Por eso, en casi todas las capitales de provincia, en 2025 su precio será superior al del actual ejercicio. Una coyuntura que obligará a numerosos jóvenes a renunciar a alquilar una vivienda para ellos solos y a conformarse con una habitación.

Los más afectados serán una sustancial parte de los inmigrantes (especialmente los recién llegados) y los hogares con menos ingresos. Ambos ofrecen a los propietarios menos garantías de pago que los que obtienen salarios más elevados. Por tanto, difícilmente serán elegidos por los caseros. Una situación que obligará a un número creciente de ellos a vivir en una *roulotte*, un piso en pésimas condiciones (una infravivienda) o una chabola.

La emergencia social, tal y como es la que ahora existe en el alquiler, no es flor de una día, sino que lleva gestándose desde hace una década. En dicho período, el elevado aumento de la demanda ha estado sustentado en la entrada en el mercado de arrendamientos de muchas más personas de las que salen.

El crecimiento de la primera variable ha venido generado por una gran creación de empleo y la llegada de numerosos inmigrantes. En cambio, la escasa cuantía de la segunda por la dificultad de adquirir una vivienda por parte de numerosos inquilinos. De ambas, podemos deducir que en los últimos años la situación económica ha mejorado, pero no lo suficiente.

Los problemas actuales del mercado de alquiler son irresolubles a corto plazo. No obstante, fácilmente solucionables a medio término.

d) Un problema irresoluble en el corto plazo, pero solucionable a medio término

A corto plazo, los problemas actuales del mercado de alquiler son irresolubles. No obstante, fácilmente solucionables a medio término. Para conseguir lo último, solo es necesario adoptar medidas que incrementen en una elevada medida la oferta de viviendas de arrendamiento y venta. A pesar de ello, si en los próximos meses no se modifica sustancialmente el contenido de diversas leyes, durante muchos años lo factible puede convertirse en imposible.

Los controles de alquiler y las nuevas normas que pretendan convertir los contratos de arrendamiento de temporada en convencionales constituyen dos ejemplos de medidas equivocadas, a pesar de que a muchos ciudadanos les suenan bien y las apoyen en las encuestas. En numerosas ocasiones, en Economía, lo que parece es distinto de lo que es y lo indicado constituye una magnífica muestra.

En Cataluña, el control de alquileres está vigente desde el 16 de marzo de 2024. En relación al resto del país, su situación no es mejor, sino peor, pues es más difícil encontrar una vivienda disponible. Por eso, cada vez es más frecuente que algunos interesados en un piso estén dispuestos a pagar por él un importe mensual más elevado del que indica la norma, si el propietario les elige como arrendatarios en lugar de todos los demás que desean alquilarlo.

El mercado de alquiler actúa como el agua. Su curso puede ser desviado y llevado por el cauce que le interese a la Administración, siempre y cuando su intervención respete las reglas establecidas por la naturaleza. En caso contrario, hay elevadas posibilidades de que más tarde o temprano ocurra una inundación.

En el mercado de arrendamientos, un exceso de demanda lo puede eliminar la Administración si consigue disminuir el número de interesados en alquilar un piso y aumentar la cifra de viviendas destinadas por los propietarios al arriendo. No obstante, si su método consiste en aplicar lo opuesto de lo indicado, tal y como parece que es la intención del vigente Gobierno, las leyes de la oferta y la demanda actuarán en el mercado del alquiler como lo haría la naturaleza en el caso del agua.



El mercado de la vivienda de propiedad

Por Gonzalo Bernardos

1) EL FRACASO DE LA GOLDEN VISA

a) ¿Qué es la Golden Visa?

La Golden Visa española constituye un permiso de residencia temporal que permite a sus poseedores vivir y trabajar en el territorio nacional, así como circular libremente por el espacio Schengen. Los solicitantes proceden de naciones no integradas en él y la autorización les interesa para conseguir posteriormente la residencia permanente en España o emprender negocios en diferentes países europeos.

Las principales ventajas de la Golden Visa son la libertad de movimientos, una tramitación más rápida que la del visado normal, la extensión inmediata de la residencia al cónyuge y, en determinados casos, a los hijos y padres de los solicitantes, la escasa permanencia obligatoria en nuestro país (un día al año) y la posibilidad de tener residencia fiscal en otro. No obstante, la última opción solo la poseen los que viven en España menos de 183 días.

La contraprestación a las anteriores ventajas consiste en la ejecución en nuestro país de una elevada inversión en inmuebles, activos financieros o un proyecto empresarial. En el primer caso, la cuantía mínima es de 500.000 €. En el segundo, de un millón de euros en acciones, fondos de inversión o depósitos bancarios, siendo de dos millones si los títulos adquiridos son de deuda pública.

b) Las causas del fracaso de la Golden Visa

El 27 de septiembre de 2013, mediante la creación de la Golden Visa, el Ejecutivo de Mariano Rajoy pretendía estimular la inversión de las empresas, la recuperación del mercado inmobiliario, la mejora de la solvencia y los resultados de la banca, así como reducir la prima de riesgo de la deuda pública de nuestro país. En dicha fecha, España padecía desde hacía casi seis años una crisis económica y la entrada de capital foráneo podía ayudarnos a salir más rápidamente de ella.

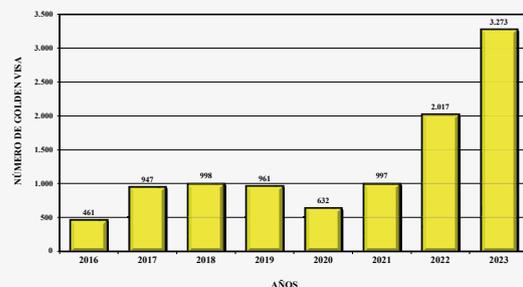
A pesar de sus supuestas bondades, la medida constituyó un rotundo fracaso, pues el número de solicitudes tuvo un carácter residual, sea cual sea la fuente de información elegida (el Gobierno o Transparencia Internacional). Según el Ejecutivo, entre 2013 y 2023, la cifra otorgada ascendió a 14.150 unidades (véase la figura 1). En términos anuales, un promedio de 1.286 visados de oro, siendo un 94% de los concedidos generados por la compra de un inmueble de alto *standing*.

El fiasco tuvo como principales causas el escaso interés por residir en España de los millonarios de países no pertenecientes al espacio Schengen y la competencia de las Golden Visa creadas por otras naciones. Por un lado, el atractivo de Madrid no es comparable al de Londres, excepto para los inversores latinoamericanos. Por el otro, el riesgo de invertir en Barcelona superaba con creces al de hacerlo en cualquier otra ciudad europea de tamaño similar, debido a la inestabilidad política existente en Cataluña.

No obstante, el factor más importante probablemente fuera las escasas ventajas fiscales ofrecidas a los nuevos residentes. En nuestro país, los recién llegados debían pagar los mismos tipos impositivos que los españoles. En cambio, el Gobierno portugués, a ellos y a los foráneos procedentes de la Unión Europea (UE), les hizo un traje a medida en materia tributaria.

Para incentivarlos a ser residentes fiscales en Portugal, les aseguraba durante diez años un tipo impositivo del 20% sobre los ingresos obtenidos en el país, les exoneraba de tributar una gran parte de las rentas logradas en el extranjero y gravaba sus pensiones solo con una tasa del 10%. A pesar de ello, entre octubre de 2012 y septiembre de 2023, el Gobierno luso únicamente otorgó 12.718 visados de oro. No obstante, fueron muchos más los foráneos de países de la UE que trasladaron su residencia fiscal al país luso.

Figura 1. Golden Visa obtenidas por la compra de viviendas (2016 - 2023)



Fuente: Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana





c) La eliminación de las Golden Visa: ¿mejorará el acceso a una vivienda en España?

Debido a su fracaso, la eliminación de las Golden Visa estaba completamente justificada. Si así lo hubiera indicado Pedro Sánchez, no habría existido casi ninguna crítica a la medida. Además, habría recibido el apoyo de la mayor parte de la población, si hubiera explicado que eliminaba los visados de oro debido a las dudas sobre el origen de una sustancial parte del dinero captado. Para Transparencia Internacional, una parte de dichas inversiones proceden del blanqueo de capitales, el fraude, la evasión fiscal y la corrupción.

No obstante, el presidente del Gobierno y la ministra de Vivienda han optado por hacer populismo inmobiliario y engañar a la población, al indicarles que la eliminación de las Golden Visa mejorará el acceso de los españoles a la propiedad de un inmueble. En las siguientes líneas, expondré los principales motivos por los que no se cumplirá lo declarado por ambos:

a) la mayoría de los españoles no puede adquirir una vivienda de 500.000 €. En 2023, según el Colegio de Registradores, el precio medio de un piso de 80 m² ascendió a 158.640 €, siendo este un importe equivalente al 31,7% del mínimo exigido a los solicitantes de la Golden Visa. Por tanto, los últimos no han sido culpables de que un gran número de españoles quiera, pero no pueda comprar una vivienda.

Los principales motivos son unos bajos salarios, una elevada inestabilidad laboral hasta la aparición de la nueva reforma laboral y la inexistencia de un ahorro equivalente al 31% del precio del piso en

las autonomías donde la adquisición de un inmueble es gravada con mayores impuestos.

b) los beneficiados son los ricos españoles y de la UE. Los que quieran comprar en el distrito de Salamanca de Madrid, el Eixample de Barcelona y en las zonas más lujosas y bien ubicadas de Marbella, Mallorca e Ibiza tendrán menos competencia y podrán adquirir el inmueble a un menor precio.

No obstante, el descuento difícilmente superará el 10%, pues la mayoría de los compradores extranjeros pudientes proceden del resto de la UE o ya están residiendo en España. Además, una sustancial parte de las viviendas adquiridas por foráneos se sitúa por debajo de los 500.000 euros.

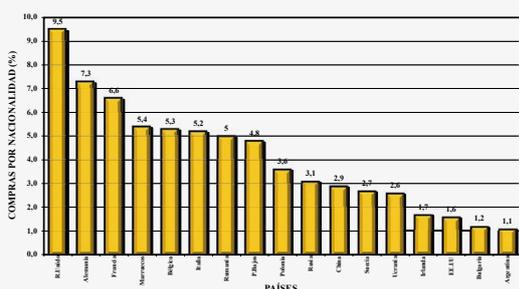
En el pasado año, entre las diez primeras nacionalidades extranjeras adquirentes de un inmueble (véase la figura 2), estaban los marroquíes (4ª posición), rumanos (7ª) y polacos (9ª). En los dos primeros casos, casi todos ellos son residentes en España, no es la situación de los terceros. Desde el inicio de la guerra entre Rusia y Ucrania, numerosas familias que viven en Polonia han decidido comprar una vivienda en España. No obstante, la mayoría han pagado por ella menos de 500.000 €.

c) la escasa cuota de las compras de viviendas a través de la Golden Visa. En 2023, según el Gobierno, los visados de oro concedidos ascendieron a 3.273, constituyendo dicha cifra un récord. Si suponemos que un 94% de los anteriores se obtuvo a través de la compra de una vivienda, tal y como sucedió entre septiembre de 2013 y febrero de 2024, los nuevos poseedores de una Golden Visa únicamente adquirieron 3.077 inmuebles durante el pasado año.

Dicho guarismo es insignificante, tanto respecto a la cifra de los comprados en 2023 por los españoles como de los adquiridos por los extranjeros. En relación a la primera, solo supone un 0,48% y respecto a la segunda un 3,2%. Por tanto, la desaparición de la Golden Visa tendrá un insignificante efecto sobre la demanda de viviendas.

Ni va a beneficiar a las familias españolas que pretenden adquirir un inmueble ni a perjudicar a la inmensa mayoría de los promotores y agentes inmobiliarios. Los únicos afectados pueden ser los que están especializados en vender propiedades a británicos, rusos, chinos y norteamericanos. Sin duda, una minoría.

Figura 2. Compras de viviendas de extranjeros según nacionalidad (% total extranjeros) (2023)



Fuente: Colegio de Registradores



d) Conclusiones

En definitiva, la instauración de la Golden Visa ha constituido un fracaso, pues no ha captado inversiones en empresas y muy pocas en inmuebles. Mientras Portugal hizo un traje a medida a los inversores extranjeros, España les ofreció un vestido *prêt à porter*. A pesar de ello, el país luso tampoco tuvo éxito en atraer a millonarios de fuera del espacio Schengen.

Debido a lo anterior, y a la dificultad de averiguar el origen de una sustancial parte del dinero captado, la supresión de los visados de oro constituye una buena decisión. No obstante, su eliminación no va a mejorar en nada el acceso de la población a una vivienda de propiedad.

En primer lugar, porque la mayoría de los que quieren comprar una no tienen capacidad para pagar 500.000 € por un piso, el importe mínimo exigido para obtener la Golden Visa. En segundo, debido a que en 2023 la cuota de mercado de los inmuebles adquiridos con la finalidad de lograr un visado dorado se quedó en un 0,48%.

De su supresión, los principales beneficiados serán los adinerados españoles y de otros países de la UE que adquieran próximamente una vivienda de alto *standing*. La disminución de la competencia puede ahorrarles a los más afortunados un 10% del precio. Una ventaja que no encontrarán en ninguna de las declaraciones del presidente del Gobierno y la ministra de Vivienda, pues las ayudas a los más pudientes, aunque sean de carácter indirecto, les restan votos.

2) ¿CÓMO PUEDO AYUDAR A MIS HIJOS A COMPRAR UNA VIVIENDA?

1) El elevado aumento del precio del alquiler y el escaso ahorro de los jóvenes

En la última década, según Idealista, el importe del alquiler de una vivienda en España aumentó un 81,9%. No solo lo hizo en una elevada medida en las grandes urbes, sino también en las pequeñas y medianas. Entre septiembre de 2014 y agosto de 2024, en las cuatro capitales de provincia menos pobladas del país (Teruel, So-

ria, Segovia y Huesca), su precio subió un 65,9%, 57,4%, 68,9% y 61,1%, respectivamente.

En el actual ejercicio, el importe del alquiler ha alcanzado su máximo histórico en las 52 capitales de provincia. A pesar de ello, dicho importe está en subida libre, debido a la conjunción de un gran aumento de la demanda y una reducción de la oferta. Una combinación que ha vuelto a poner de moda el arrendamiento de habitaciones, una alternativa escasamente utilizada durante muchos años, pero bastante arraigada en las grandes urbes durante las décadas de los 50 y 60 del pasado siglo.

El elevado importe del alquiler y los reducidos salarios obtenidos por numerosos jóvenes les impiden ahorrar el capital necesario para adquirir una vivienda. No obstante, muchos de ellos sí pueden sufragar una cuota hipotecaria mensual. Para un idéntico piso, en casi todas las capitales de provincia, su cuantía se sitúa por debajo de la del arrendamiento.

En la mayoría de los casos, los bancos aceptan prestar a los compradores de vivienda el 80% de su precio, si van a dedicar al pago de la cuota hipotecaria un 35% o un porcentaje inferior de los ingresos familiares netos. Sin embargo, el coste del piso equivale a alrededor del 110% del importe de venta, pues los adquirentes deben tener en cuenta los impuestos y gastos asociados a la compra. Por tanto, para conseguir su objetivo, necesitan obtener aproximadamente el 30% del coste del inmueble no financiado por las anteriores entidades.

2) Los padres ayudan a sus hijos a comprar una vivienda

Dicho contexto conduce a numerosos padres a plantearse qué pueden hacer para ayudar a sus hijos a comprar una vivienda. Existen dos principales tipos de progenitores: los que poseen una situación económica holgada y los que llegan justos a final de mes. Unos tienen una o varias propiedades y generalmente un ahorro acumulado que excede de los 50.000 €. Los otros uno o ningún inmueble y una escasa riqueza financiera.

a) Los padres son adinerados: las diferentes alternativas

Las principales opciones para los primeros son:

1) una donación. Las donaciones a hijos y nietos tributan a Hacienda y deben formalizarse en escritura pública. No obstante, la fiscalidad es más favorable, si el importe donado es utilizado para adquirir una vivienda. En el caso de Cataluña, si la cuantía cedida no supera los 60.000 €, la reducción de la base liquidable asciende a un 95 %.

No obstante, para disfrutar de ella, el descendiente ha de utilizar la donación para la compra de su primera vivienda habitual, no debe tener más de 36 años y sus ingresos netos no han de superar los 36.000 €. Dicha vivienda la ha de adquirir como máximo tres meses después de la recepción del dinero.

Si la donación asciende a 60.000 €, el importe pagado por el donante ascenderá como mínimo a 600 €. Dicha cuantía se dividirá en dos partes: 150 € destinados a sufragar el impuesto de donaciones y al menos 450 € al pago de los honorarios del notario y gestor. Si el monto cedido es de 100.000 €, la ayuda a los hijos o nietos se vuelve más onerosa, pues el coste para los padres o abuelos suele superar los 2.600 €.

2) un préstamo entre particulares. Los ascendientes pueden prestar a sus hijos o nietos un capital sin abonar nada a Hacienda y cumpliendo estrictamente la legalidad. Ninguna legislación impide que la devolución sea efectuada con carácter mensual, anual o el último día de vigencia del préstamo. Las partes eligen la opción que más les gusta.

El progenitor puede ofrecer el importe prestado a un tipo de interés positivo o nulo y durante un corto o largo período de tiempo (por ejemplo, 40 años). No obstante, con la finalidad de que la Agencia Tributaria no considere al préstamo una donación camuflada, es recomendable fijar un plazo de diez anualidades y después extender este una o más veces, si ambas partes lo consideran conveniente.

Los ascendientes pueden prestar a sus hijos o nietos un capital sin abonar nada a Hacienda y cumpliendo estrictamente la legalidad.

Para evitar futuros problemas con Hacienda, es recomendable entregar una copia del contrato del préstamo a la Agencia Tributaria mediante la autoliquidación del modelo 600. Al ser dicho préstamo una transmisión patrimonial onerosa, está sujeto al Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. No obstante, al estar exento de tributar, la cuota pagada es nula.

3) compra conjunta de la vivienda. En este caso, el progenitor adquiere la vivienda junto con su descendiente. Los porcentajes de adquisición serán los que acuerden ambas partes. No obstante, el más habitual es la compra del primero de un 30% y del segundo de un 70%. De esta manera, el padre pone el dinero que no financia el banco y el hijo nada, pues casi no posee ahorros.

En numerosas ocasiones, la entidad financiera va a exigir que ambos respondan de la deuda contraída, aunque la cuota hipotecaria solo la pague el hijo. Un importe que perfectamente puede sufragar, pues muy probablemente será más reducido que el del alquiler. Una situación derivada de la elevada carestía del arrendamiento, las próximas disminuciones del tipo de interés del BCE y una cercana guerra hipotecaria.

4) adquisición del usufructo y la nuda propiedad. El descendiente dispone de ahorros, pero no de los suficientes para comprar el uso y la propiedad de una vivienda. Además, tiene dificultades para obtener una hipoteca. En esta ocasión, una interesante alternativa es la compra por parte del hijo del usufructo vitalicio (el derecho a utilizar durante toda su vida el inmueble) y del padre de la nuda propiedad.

No obstante, el importe sufragado por cada uno de ellos no se rige por el libre albedrío, sino por la regla del 89. Para conocer el porcentaje de la vivienda que debe adquirir el usufructuario, debemos del número 89 restar la edad del hijo. Así, por ejemplo, si el descendiente tiene 35 años, este adquirirá un 54% de la propiedad y el progenitor un 46%. Cuanto menos años tenga el primero, más tiempo podrá disfrutar del activo y un mayor porcentaje del piso estará obligado a adquirir.



Después de leer las anteriores líneas, a algún ascendiente se le puede ocurrir comprar un piso y ceder al hijo el usufructo, sin recibir nada por él. Si así lo hiciera, el anterior acto constituiría una donación encubierta y debería sufragar a posteriori el Impuesto de Donaciones y la correspondiente multa, si Hacienda detecta la operación.

En dicho caso, la mejor opción consistiría en elaborar un contrato de cesión gratuita de vivienda por el período que ambas partes estimen oportuno. Una actuación que, aunque no reciba importe alguno del inquilino, también está gravada, siendo el impuesto a aplicar el IRPF. No obstante, su gravamen es sustancialmente inferior al del alquiler convencional.

En la declaración de renta, aunque el propietario no haya percibido ninguna cuantía del inquilino, debe imputarse a sí mismo una renta mínima. Su importe equivale al 1,1% o 2% del valor catastral del inmueble, siendo el primer porcentaje si dicho valor ha sido revisado y el segundo si Hacienda aún no lo ha hecho.

b) Los padres poseen un escaso ahorro: las distintas opciones

Las mejores alternativas para los segundos son:

1) una doble garantía hipotecaria. Los ahorros del hijo son escasos y únicamente le permiten sufragar la cuantía de los impuestos y otros gastos derivados de la adquisición de la vivienda. En concreto, alrededor del 10% de su precio. Por tanto, para comprar un piso necesita que un banco le conceda una hipoteca cuya cuantía sea equivalente al 100% del importe de venta. No obstante, no encuentra ninguno que se lo ofrezca.

Para conseguir dicho porcentaje, el descendiente puede reforzar las garantías ofrecidas a la entidad financiera para obtener el préstamo por el monto deseado. Una manera de hacerlo consiste en incorporar a ellas el piso de sus progenitores. Con dicha actuación, la mayoría de los bancos pasarán de negarle el crédito a concedérselo. Un cambio de opinión, que no de criterio, basado en la disminución del riesgo contraído por el prestamista.

Un ejemplo ayudará a comprender mejor ambas situaciones. El valor de tasación del piso deseado por el hijo asciende a 300.000 € y

el de los padres a 200.000 €. La garantía ofrecida por el prestatario es de 300.000 € o 500.000 €, si la prenda consiste en una o dos viviendas, respectivamente. En caso de impago, la recuperación de la totalidad del importe prestado es mucho más probable en la segunda coyuntura que en la primera, si en ambas la anterior cuantía equivale al precio del nuevo inmueble.

2) un aval. El progenitor avala a su hijo ante el banco con todos sus bienes o una parte de ellos. En el segundo caso, el aval es limitado. El último suele ser el utilizado cuando varios propietarios compran un terreno donde tienen previsto realizar una promoción inmobiliaria. En caso de impago, cada uno de ellos suele responder con su patrimonio de la deuda contraída en un porcentaje equivalente al que poseen del solar.

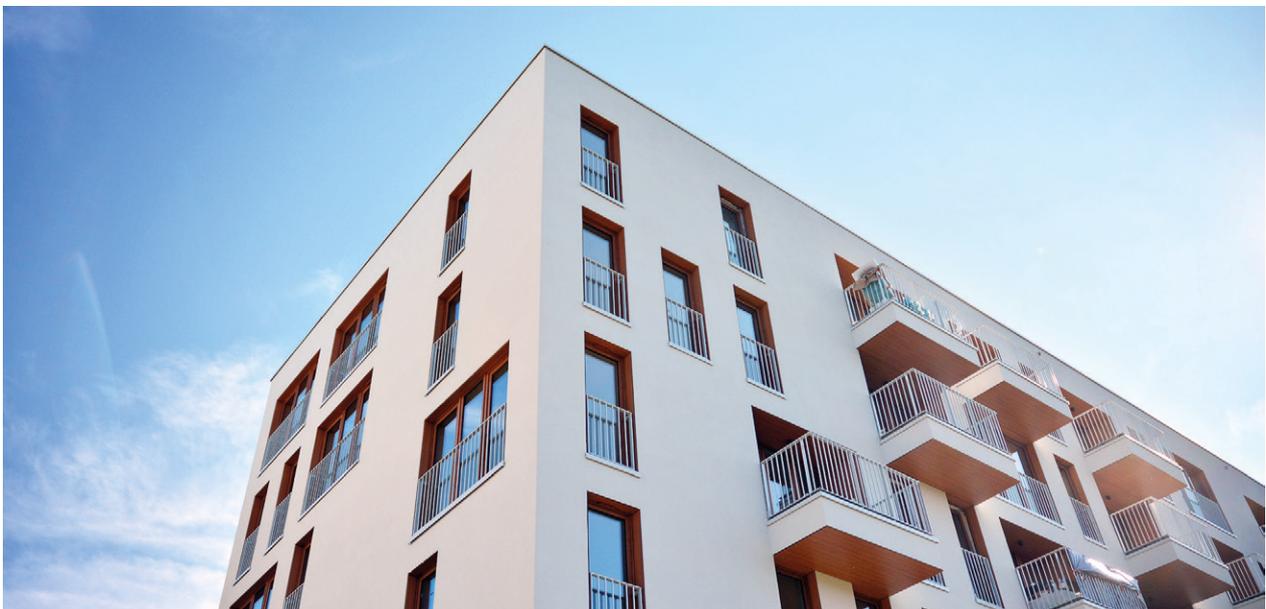
En la actualidad, para evitar problemas de reputación derivados del impago del préstamo y el embargo de propiedades, las entidades financieras difícilmente aceptan el aval de los progenitores. En especial, si la única propiedad relevante de los ascendientes es el piso donde viven.

3) Conclusiones

En definitiva, de diferentes y numerosas maneras, los padres pueden ayudar a sus hijos a comprar un piso. De forma explícita o implícita, algunas equivalen a una herencia en vida. En cambio, otras suponen un importante riesgo para los progenitores. Las últimas son la doble garantía de la vivienda y el aval a su descendiente.

Antes de ayudar a su hijo con cualquiera de las dos postreras alternativas, debe ser plenamente consciente de que puede perder la vivienda donde reside. Es lo que sucederá si su descendiente no cumple con sus obligaciones hipotecarias y usted no tiene el dinero suficiente para sufragar las correspondientes cuotas mensuales.

Por eso, antes de decidir, debe reflexionar y valorar los pros y contras de ayudarlo o no. Cuando lo haga, deje al lado sus sentimientos. Quiero recordarle que será tan buen padre o madre, tanto si opta por arriesgar su piso como si le explica a su descendiente los motivos por los que descarta ponerlo en peligro. Aunque algunos progenitores están convencidos de ello, el verdadero cariño de los hijos jamás se compra con dinero.



3) EL MERCADO HIPOTECARIO

a) ¿Una hipoteca para casi toda una vida?

1) Cambio de hipoteca: las dos alternativas

En el mes de julio de 2024, el plazo medio de las hipotecas constituidas ascendió a 25 años (véase la figura 3). Un largo período de tiempo, a pesar de que la vida de la mayoría de ellas no superará las 15 anualidades. Evidentemente, si los hogares continúan amortizando anticipadamente una parte o la totalidad de su deuda en una magnitud similar a lo que lo han hecho durante la última década.

A pesar de ello, nadie está encadenado a una hipoteca, pues desde la entrada en vigor de la Ley de Crédito Inmobiliario (16 de marzo de 2019) es más fácil y barato sustituir un prestamista por otro. La sustitución ofrece al prestatario dos alternativas: conservar su antiguo préstamo o cambiarlo por uno nuevo.

En el primer caso, hay una subrogación del acreedor. En el segundo, el deudor cancela su hipoteca actual y constituye una nueva. En ambas operaciones, el último puede obtener una modificación de la modalidad del préstamo (fijo, mixto o variable), del tipo de interés y del plazo de devolución del capital prestado. Con las dos anteriores alternativas, el prestatario busca pagar un menor importe mensual y una inferior cuantía durante la vida de la hipoteca.

2) ¿Por qué no funciona la subrogación?

En el negocio bancario, la subrogación del préstamo por parte del acreedor constituye una medida escasamente utilizada. En julio, solo hubo 387 operaciones (véase la figura 4). Una cifra equivalente únicamente al 1,07% de las hipotecas sobre viviendas constituidas durante dicho mes (36.260). La explicación a un número tan exiguo la tienen las tres partes: el banco que concedió el préstamo, el prestatario y la entidad que ofrece a este ahorrar dinero con la hipoteca. Los dos primeras influyen de manera indirecta y la tercera de forma directa.

La última entidad no quiere ofrecer la subrogación a la pareja. Por eso, en un momento u otro de la negociación, el empleado que les atiende les dice: "si queréis pagar menos, debéis cancelar vuestra hipoteca y suscribir una nueva. La subrogación no es una opción". Ante el ultimátum, la familia opta por aceptar las condiciones ofrecidas por el nuevo banco y deja de buscar otro que le permita conservar el antiguo préstamo.

En el proceso de búsqueda de unas mejores condiciones crediticias, la familia recurre inicialmente a la entidad con la que trabaja desde hace muchos años. No quiere irse a otro banco, sino que pretende continuar en ella pagando menos por el préstamo. Por eso, su objetivo no es conseguir una subrogación, sino una novación, siendo la última la alternativa más rápida, fácil y barata para el prestatario.

3) ¿Por qué el prestatario cancela su hipoteca y abre otra nueva?

En numerosas ocasiones, la entidad en la que confía la pareja le deniega la novación. Los principales motivos son tres: la reducción del beneficio generado por el préstamo, la elevada fidelidad de la familia al banco y la creencia de que ninguno de sus miembros hará nada para encontrar una hipoteca mejor. Las posibilidades de obtener una novación están directamente relacionadas con la rentabilidad proporcionada por el hogar a la entidad y su capacidad para serle infiel.

Muchas familias poseen una extraña preferencia. A igualdad de condiciones de la hipoteca, prefieren continuar trabajando con el banco que les ha decepcionado (el de toda la vida) que con el que les ha ofrecido lo que deseaban. Lo hacen porque pretenden evitar la burocracia que comporta el cambio de entidad principal, pero especialmente por la confianza que les generan uno o más empleados de su oficina habitual.

Estoy convencido que algunos de ustedes pensarán que mi anterior relato forma parte del pasado, pero no de la actualidad, pues la relación entre el bancario y el cliente ya no es la que era. Aunque menos que antes, sigue sucediendo tal y como he explicado, a pesar de que la banca cambia frecuentemente a sus trabajadores de oficina y el trato del usuario con la entidad cada vez más tiene lugar a través del teléfono o chat.

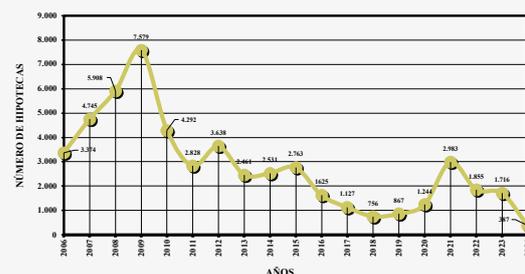
Las posibilidades de obtener una novación están directamente relacionadas con la rentabilidad proporcionada por el hogar a la entidad y su capacidad para serle infiel.

Figura 3. Período de vida inicial de las hipotecas (2004 - 2024)



Fuente: Banco de España

Figura 4. Hipotecas con subrogación por parte del acreedor (2006 - 2024)*



Fuente: Banco de España
*mes de julio



El banco que proporciona a la familia una mejora de las condiciones del préstamo conoce la dependencia que muchos prestatarios tienen de la entidad financiera que les ha concedido el crédito. Por eso, evita arriesgarse (ofrecer la subrogación), dedicarle tiempo a la pareja y no obtener ningún rédito. En otras palabras, hacerle una magnífica oferta, comunicarla a su entidad, observar cómo esta iguala el tipo de interés ofrecido por él y ver cómo desaparece un potencial e interesante cliente.

La rescisión de una hipoteca y la constitución de otra comportan generalmente el abono de tres importes: la cancelación registral, la comisión por amortización anticipada y la tasación de la vivienda exigida por la nueva entidad. En la hipoteca media, la primera tiene un coste aproximado de 1.000 €, en la actualidad la segunda es gratis, si el prestatario sustituye un préstamo a tipo de interés variable por uno fijo, y la última difícilmente excede de los 400 €.

4) Conclusiones

En definitiva, gracias a la nueva Ley Hipotecaria, el coste de cambiar una hipoteca por otra ha disminuido sustancialmente. Una reducción que hace especialmente interesante el traslado cuando el tipo de interés sufragado por un préstamo variable es muy superior al abonado en uno fijo. Una coyuntura exactamente equivalente a la actual.

Un ejemplo ayudará a observar mejor sus ventajas. En diciembre, un prestatario deberá a su banco 150.000 € por una hipoteca variable a la que le quedarán veinte años de vida. En dicho mes, la entidad le aplicará el Euribor a un año de septiembre más un punto adicional. Por tanto, el tipo de interés que pagará será de un 3,936%. Un porcentaje notablemente superior al 2,2% fijo que abonará, si decide contratar uno de los mejores productos uno de los principales mayoristas hipotecarios de España.

El tipo de interés del primer préstamo varía cada doce meses. Por tanto, en un año, el cambio de una hipoteca variable a una fija le habrá permitido ahorrar al prestatario 1.570 €. Un importe supe-

rior al abonado por la cancelación de la hipoteca antigua y la suscripción de una nueva (1.400 €). Por tanto, en un escaso período de tiempo, el hogar habrá amortizado los gastos incurridos en la cancelación del antiguo préstamo y la constitución del nuevo.

La facilidad para cambiarse de hipoteca y el reducido coste de la operación debería incentivar a las familias que desean comprar una vivienda a hacerlo en los próximos meses, en lugar de esperar a una mayor disminución de los tipos de interés del BCE. Una dilación que puede no ahorrarles dinero, sino obligarles a pagar más de lo inicialmente previsto.

En primer lugar, porque el precio de los pisos aumentará en una elevada medida durante los dos próximos años. En segundo, debido a que los hogares siempre tienen la posibilidad de mejorar su hipoteca. Para lograrlo, no están obligados a hacer el "paseillo" e ir de una a otra oficina bancaria. Simplemente deben ponerse en contacto con una plataforma hipotecaria digital, pues esta sin moverse de su sofá les indicará las mejores ofertas del mercado. Algunas de ellas no las ofrecen los bancos en sus delegaciones.

En materia hipotecaria, los tiempos han cambiado y lo han hecho mucho. En esta ocasión, para bien. Por tanto, modernícese, deje de actuar como si nada hubiera sucedido y aprovéchese de las oportunidades que le proporciona el mercado. Estoy seguro que la modernización le resultará rentable.

b) Las bonificaciones en las hipotecas: ¿valen la pena?

1) El precio de la tranquilidad

Para la mayoría de los interesados en adquirir una vivienda, la mejor hipoteca es la más barata. En concreto, la que les permite pagar un menor importe cada mes. Para escoger una, consideran que no necesitan conocimientos financieros, sino únicamente aplicar el sentido común. No obstante, en materia económica, a veces aquel engaña y lo que aparentemente parece una buena decisión realmente constituye una aciaga.

Es lo que a veces les sucede a las familias que deciden endeudarse durante 30 años cuando podían hacerlo a 25, pues en el segundo caso dedicarían al pago de la hipoteca igual o menos del 35% de los ingresos familiares. En numerosas ocasiones, los hogares adoptan dicha decisión porque “así iremos más tranquilos”. No obstante, desconocen que la tranquilidad tiene un precio y casi ninguno valora si es o no excesivo.

Una hipoteca de 150.000 € a 30 años en lugar de a 25, tiene un coste adicional para el prestatario de 14.271 €, si el tipo de interés sufragado asciende a un 3%. En promedio, dicho coste supone un importe anual extra de 476 €. Por tanto, si la familia valora la tranquilidad obtenida en más de dicho importe, el sentido común les ha ayudado a tomar una buena decisión. Sin embargo, si el sosiego logrado cotiza por debajo de dicha cuantía, dicho sentido les ha estimulado a cometer una equivocación.

2) El coste de las bonificaciones

Si los propietarios han decidido endeudarse a tipo fijo y a 25 años, la decisión sobre si contratarán la hipoteca con uno u otro banco depende del tipo de interés ofrecido y de las características de las bonificaciones. Para acertar, es necesario cuantificar el coste de las últimas, una operación que prácticamente nadie realiza.

La mayoría de las entidades ofrecen descuentos en el tipo de interés si el prestatario domicilia la nómina, adquiere un seguro de hogar y también uno de vida. No obstante, algunas también los ofrecen por contratar una alarma, un fondo de inversión, un plan de pensiones o realizar un determinado nivel de gasto con las tarjetas de la entidad. La máxima reducción del tipo lograda suele ser de un punto.

Para analizar el impacto de las bonificaciones, vamos a suponer la siguiente oferta hipotecaria: un préstamo de 150.000 € a 25 años a un tipo de interés fijo del 4%. No obstante, este puede disminuir al 3%, si el prestatario domicilia la nómina, contrata un seguro de vida y hogar y adquiere una alarma. El descuento aportado por cada uno de los cuatro productos es de 0,25 puntos.

La domiciliación de la nómina es una operación muy interesante para el banco, pero nada gravosa para el prestatario, pues no supone ningún coste para él. Por trasladar la percepción de su salario de una entidad financiera a otra no paga ninguna comisión y logra un tipo de interés del 3,75% en lugar de un 4%. El ahorro obtenido durante toda la vida del préstamo equivale a 6.167 € y la media anual se sitúa en 247 €.

Dicho importe no constituye un regalo del banco al prestatario, pues aquel obtiene importantes compensaciones. La domiciliación de la nómina convierte a la entidad en la preferente del prestatario y permite realizar a sus empleados venta cruzada. En otras palabras, instar a su cliente a contratar diversos productos, tales como depósitos a plazo fijo, fondos de inversión, un plan de pensiones o un préstamo a corto plazo.

El banco también obtiene provecho de los saldos de la cuenta corriente, pues casi ninguno paga intereses por ellos, las comisiones sufragadas por los comercios por las compras de sus clientes efectuadas a través de tarjetas de crédito o débito y las remuneraciones procedentes de la domiciliación de recibos de distintas compañías (aseguradoras, administradores de fincas, etc.).

Para conceder una hipoteca, las entidades obligan al prestatario a adquirir un seguro de hogar, pero aquel puede contratarlo a quien desee. Si recurre a un mediador, su importe difícilmente superará los 175 € anuales. No obstante, si lo compra al banco, no sería nada extraño que abonara alrededor de 350 €. Por tanto, el sobrecoste sería de 175 €.

El prestatario debe comparar la cuantía excesiva sufragada con el ahorro de intereses obtenido si, en lugar de pagar un 3,75 %, abona un 3,5 %. En esta ocasión, el importe total ahorrado es de 6.078 € y el promedio anual de 243 €. Por tanto, la familia gana 68 € anuales, si contrata dicho seguro a la entidad financiera.

A cualquier miembro de una pareja, donde sus dos integrantes tienen 41 años, siendo esta la edad media del solicitante de una hipoteca en el bróker digital Trioteca, no le sale a cuenta contratar un seguro de vida. En España, en 2021 el riesgo de defunción entre los 41 y 66 era reducido, siendo de un 0,8 y 9,98 por mil en la primera y segunda edad, respectivamente.



Si sigue mi recomendación, en el primer año de vida de la hipoteca, la familia evitará pagar alrededor de 800 €, si la cuantía asegurada equivale a la otorgada por el banco. No obstante, el anterior importe incrementará progresivamente, pues en cada ejercicio aumentará la cifra abonada, pues también lo hará el riesgo de defunción.

En cualquier caso, el monto ahorrado por la negativa de la pareja a contratar un seguro de vida (alrededor de 800 €) superará claramente el conseguido (240 €) por pagar un tipo de interés del 3,25% en lugar de un 3,5%. Por regla general, de todas las bonificaciones propuestas por los bancos, la contratación de dicho seguro suele ser la más perjudicial para el bolsillo del hipotecado.

Desde mi perspectiva, la alarma constituye un gasto prescindible, especialmente si la familia reside en una pequeña o mediana ciudad. En 2021, en nuestro país hubo 75.501 robos con fuerza en 26.623.708 viviendas. Por tanto, la probabilidad de que roben en la suya es solo de un 0,28%. Así pues, si no vive en un barrio donde hay una notable inseguridad, ha de tener muy mala suerte para ser víctima de una sustracción en su hogar.

Si no contrata la alarma, evitará pagar anualmente 624 € por ella, pues su importe mensual es de 52 €. En cambio, se ahorrará cada año solo 236 €, si sufraga un tipo de interés del 3% en lugar del 3,25%. Por tanto, mi recomendación es que no compre dicho servicio, excepto si usted es una persona muy precavida.

3) Conclusiones

En definitiva, después de analizar las principales bonificaciones que ofrecen los bancos, a usted le interesa domiciliar la nómina en el que le ha concedido la hipoteca y contratar en él un seguro de hogar. No obstante, no le conviene adquirir un seguro de vida y una alarma, pues lo que evita pagar es superior a lo que se ahorra con la disminución del tipo de interés ofrecida.

Por tanto, a través de las vinculaciones, ha conseguido rebajar el tipo de interés de la hipoteca en 0,5 puntos. Un dato que significa que le conviene más pagar un 3,5% con dos bonificaciones que un 3% con cuatro. Una vez más, el sentido común en Economía engaña y lo que a simple vista parece la mejor opción no lo es en realidad.

La coyuntura financiera y la política comercial de los bancos son las que determinan si una hipoteca fija es mejor que una variable, y viceversa.

c) ¿Las hipotecas variables son peores que las fijas?

1) La regla general

En el actual ejercicio, la contratación de hipotecas variables ha sido prácticamente residual. Casi todos los hipotecados han elegido una mixta o una fija. En Trioteka, en febrero y agosto nadie contrató un préstamo de las anteriores características. En dicho bróker digital, el mes de marzo fue el período donde dichos créditos alcanzaron la mayor cuota de mercado y esta solo ascendió a un 2,9%.

La anterior situación puede comportar que algunos lectores deduzcan que las hipotecas variables son siempre peores que las fijas. Si así lo hacen, cometerán un error. La coyuntura financiera y la política comercial de los bancos son las que determinan si una modalidad es mejor o peor que la otra. Por tanto, la opción más favorable en la actualidad puede ser la más perjudicial dentro de unos meses.

Por regla general, en el momento de su contratación, el tipo de interés de las hipotecas fijas es más elevado que el inicial de las variables. En las primeras, el riesgo derivado de la variación de los tipos lo asume el prestamista. Por tanto, exige una prima como compensación al peligro incurrido. En las segundas, dicho riesgo es contraído por el prestatario. Así pues, los bancos no se merecen la prima y no suelen solicitarla a los clientes.

Entre 2003 y 2023, lo anterior casi siempre ocurrió en España (véase la figura 5). En el pasado ejercicio, según el INE, el tipo de interés de las hipotecas fijas se situó en un 3,3% y el inicial de las variables en un 2,86%. En 2021, tuvo lugar la única excepción, pues la primera modalidad hipotecaria fue más barata que la segunda (1,91% versus 1,94%).

Figura 5. Tipos de interés medio al inicio de la vida de la hipoteca (2004 - 2023)



Fuente: INE





2) Hipoteca fija versus variable: las claves de la elección

La coyuntura financiera tiene una gran influencia en la cuantía de los tipos de interés de ambas clases de hipotecas. En otras palabras, sobre si son elevados o escasos. En el primer caso, la protección ofrecida por los tipos fijos queda prácticamente eliminada, pues es improbable que el Euribor a un año aumente mucho más y permanezca en dicho nivel durante un considerable período de tiempo. Por tanto, lo más sensato es contratar un préstamo a tipo variable.

En el segundo, dicha protección queda reforzada, pues es poco probable que el Euribor a un año continúe disminuyendo y permanezca en un nivel muy bajo durante una larga etapa. En el futuro, su evolución más probable es al alza. Debido a ello, la decisión adecuada consiste en contratar una hipoteca a tipo fijo.

La primera coyuntura la observamos en 2007. La media de los tipos de interés fijos ofrecidos por las entidades financieras se situó en un 5,33%, siendo dicha cuantía sustancialmente superior a la advertida en los años anteriores. Por tanto, casi nadie contrató un préstamo fijo (1,9%) y prácticamente todos los prestatarios optaron por uno variable (98,1%).

La segunda situación tuvo lugar en 2022. A pesar de que el tipo de interés inicial de los préstamos fijos (2,04%) era superior al de los variables (1,9%), el 71% de los prestatarios eligió uno de los primeros. Una elección en la que influyó decisivamente el elevado aumento del Euribor a un año derivado del cambio de política monetaria efectuado por el BCE en el segundo semestre del ejercicio.

Figura 6. Euribor a un año (1999 - 2007)



Fuente: INE

Figura 7. Euribor a un año (2012 - 2022)



Fuente: INE

3) Conclusiones

En definitiva, ni las hipotecas a tipo variable son siempre malas ni las fijas buenas. Una u otra calificación depende esencialmente de la coyuntura financiera y en menor medida de la política comercial de los bancos. Entre 2001 y 2007, era recomendable contratar una de las primeras y en la actualidad lo es optar por alguna de las segundas, pues el tipo de interés de la mayoría de las últimas se sitúa por debajo del 2,6% (el tipo medio en agosto ascendió a un 2,56%).

Por regla general, una hipoteca fija es mejor que una variable, si su tipo de interés es igual o inferior a un 3%. Una afirmación basada en la evolución del Euribor a un año durante un período de política monetaria normal. Hasta el momento, una etapa comprendida entre 1999 y 2007 (véase la figura 6), en la que la media de dicho índice se situó en un 3,38%.

Un período como el observado entre agosto de 2012 y julio de 2022 (véase la figura 7) no tiene nada de normal, pero sí mucho de excepcional. Entre dichas fechas, el Euribor a un año se situó siempre por debajo del 1%. En el futuro, el anterior índice puede volver a dicha cifra, pero si así sucede lo hará por un corto período de tiempo. Constituiría una gran sorpresa que tuviera un nivel tan bajo durante once años o un período más o menos similar.



d) ¿Existen las rebajas hipotecarias?

1) Los dos tipos de rebajas hipotecarias

En el comercio, las rebajas han sido muy populares. Casi todo el mundo conoce las de invierno, verano y el *Black Friday*. No obstante, ya no son lo que eran, pues ahora nos encontramos oportunidades de forma mucho más frecuente en tiendas físicas y online. Por eso, el 7 de enero a las 9 horas, ya no hay aglomeraciones en las puertas de ningún gran almacén ni carreras para acceder los primeros a la sección deseada.

En cambio, la mayor parte de la población desconoce que existen rebajas hipotecarias. No constituyen ninguna reciente novedad, pues siempre las ha habido. Para muchos ciudadanos, los tipos de interés ofrecidos por los bancos permanecen constantes, si el BCE no varía los suyos. Por tanto, no hay casi nada que negociar con ellos, pues cuando te hacen una oferta solo puedes decir si la tomas o la dejas. Indudablemente, una opinión equivocada.

En una sustancial medida, el desconocimiento está basado en la invisibilidad de dichas rebajas. Nunca se han publicitado con tal nombre, pues las hipotecas son productos muy diferentes de los jerséis, pantalones, electrodomésticos y lavadoras. Los bancos consideran que no deben ofrecer a la totalidad de sus clientes el mismo tipo de interés por un préstamo, pues distintos clientes poseen un desigual perfil de riesgo y desean contratar hipotecas de importe muy diferente.

La rebaja hipotecaria más frecuente es la disminución del tipo de interés. No obstante, también deben entenderse como tales las cesiones efectuadas por los bancos a los clientes para convertir un préstamo inicialmente inviable en factible. Entre ellas, destacan el aumento del plazo de devolución (por ejemplo, de 30 a 40 años), la concesión de importes superiores al 80% del precio de la vivienda y la dedicación del hogar al pago de la cuota hipotecaria de más de un 35% de sus ingresos mensuales.

Entre las rebajas hipotecarias, existen dos principales tipos: las otorgadas por las entidades y las conseguidas por los clientes. Las primeras son ofrecidas cuando en los meses previos el importe del crédito otorgado y el número de préstamos concedidos han sido sustancialmente inferiores a los presupuestados. Las segundas surgen cuando los hogares obtienen unas mejores condiciones crediticias de las ofrecidas inicialmente por el empleado del banco, después de una o varias negociaciones.

2) Las rebajas hipotecarias ofrecidas

Los bancos mejoran las condiciones de sus hipotecas cuando el BCE disminuye sus tipos de interés y la dirección considera que existe una débil demanda de crédito y es necesario un incentivo para reactivarla. En el segundo caso, los ejecutivos de la entidad deciden percibir un menor margen de intereses por euro prestado para obtener un mayor volumen de crédito. En algunas ocasiones, también asumen un mayor riesgo crediticio y aceptan perfiles de prestatarios anteriormente rechazados.

El tiempo de duración de las rebajas hipotecarias suele ser indeterminado y depende de la reacción de los hogares. Si tienen éxito, duran poco; en cambio, si su aceptación es discreta, su período de vigencia es más elevado. En el primer caso, en pocas semanas, el volumen de crédito concedido coincide o supera al presupuestado. En el segundo, se sitúa aún significativamente por debajo del último.

El mes de diciembre es a la vez el mejor y el peor para solicitar una hipoteca. En dicho período, el prestatario puede conseguir el préstamo soñado, si el banco tira la casa por la ventana y ofrece las mejores condiciones del año. Así lo hace cuando la dirección de la entidad activa "la operación maquillaje". Una maniobra consistente en hacer lo posible e imposible durante los últimos treinta y un días del ejercicio para compensar los deficientes resultados obtenidos en los once meses anteriores.

En cambio, si las entidades han otorgado un volumen de crédito superior al esperado y tienen miedo a un repunte de la morosidad, en el último mes del ejercicio a los prestatarios les va a ser prácticamente imposible encontrar una magnífica oportunidad. En diciembre, la dirección no querrá incurrir en ningún riesgo adicional que desluzca lo conseguido en los once meses anteriores.

3) Las rebajas hipotecarias conseguidas

Un gran número de parejas, cuando van a pedir un préstamo al banco, cometen uno o más de los siguientes errores: creen que el tipo de interés ofrecido es innegociable, estiman que nadie les dará uno más reducido del proporcionado por su entidad de confianza y no están dispuestos a visitar otra distinta de la habitual.

Un banco no es un zoco marroquí, pero se le parece bastante. De todo lo que le ha dicho el empleado que le ha atendido, lo más importante es: "si le ofrecen un tipo de interés más bajo en otro lugar, vuelva y hablemos". En realidad, entre líneas le está diciendo "busque, compare, regatee y decida". No obstante, la mayoría de los interesados en el préstamo no entienden el mensaje y no se dan por aludidos.

Los tipos de interés ofrecidos por las entidades son diferentes debido principalmente a sus distintas políticas comerciales. En algunas ocasiones, también lo pueden ser los plazos de devolución de las hipotecas o el porcentaje otorgado en relación al precio de adquisición. Por dicho motivo, es mejor disponer de cinco ofertas que de tres y, especialmente, que una sola.

4) Las ventajas de los brókeres digitales

La mayoría de los compradores de viviendas consideran muy tedioso realizar el "paseillo". Una actividad consistente en visitar un banco tras otro para comparar sus ofertas. En numerosas ocasiones, los mismos que no están dispuestos a ir a más de una o dos entidades para conseguir un préstamo de 150.000 €, disfrutan visitando siete tiendas para comprar finalmente un pantalón de 50 €. Una incongruencia derivada de que consideran la segunda acción bastante más divertida que la primera.

Además, en la actualidad ya no es necesario hacer el "paseillo" para disfrutar de las mejores ofertas. Las pueden tener sin levantarse del sofá de su casa. Un privilegio que está al alcance de todos, ofrecido por los brókeres digitales. Con una simple llamada, pueden tener 25 distintas ofertas. En algunos casos, sin que les cueste ni tan solo un euro, pues el banco que concede el préstamo es quién paga los honorarios de sus asesores.

Por tanto, en unas pocas ocasiones podrán disfrutar de un período de rebajas hipotecarias en una entidad, aunque probablemente no sean conscientes de él. En cambio, en los brókeres digitales tendrán siempre acceso a ellas, sea el período del año que sea. En primer lugar, porque ofrecen a parejas de clase media tipos de interés reservados en los bancos a familias de elevados ingresos. Una situación equivalente a la obtención por minoristas de precios reservados solo a mayoristas.

En segundo, debido a que cada semana sus clientes tienen acceso a la mejor oferta del mercado. En concreto, a la propuesta ofrecida por el banco que ha decidido tirar la casa por la ventana. La entidad que la hace ni mucho menos es siempre la misma, sino que suele cambiar cada siete o catorce días.

En definitiva, si recurren a un bróker digital, en cada período de ejercicio este les proporcionará la hipoteca más barata del mercado. Lo hará sin que tengan que salir de su casa, realizar el "paseillo" e incluso algunos sin que deban pagar ni tan solo un euro para abonar las gestiones realizadas por su asesor. A pesar de ello, la mayoría de las familias siguen recurriendo a su oficina bancaria habitual para pedir un préstamo destinado a la adquisición de una vivienda. Una equivocación que a muchas les costará muy caro.

4) UN MERCADO DE LA VIVIENDA AL ROJO VIVO EN 2025

a) Los años inolvidables

El mercado residencial es cíclico. Por tanto, es frecuente que haya años buenos, regulares y malos. No obstante, los excepcionales son los ejercicios inolvidables, ya sea por la facilidad o dificultad para comercializar las propiedades. En los primeros, las viviendas no se venden, sino que se despachan. En los segundos, ante la escasez de interesados, el propietario al que le urge vender un inmueble debe efectuar un descuento espectacular, pues nadie está dispuesto a pagarle lo que solicita. A veces, ha de hacer una rebaja superior al 15%.

Entre los años inolvidables, destacan 2006 y 2013. En el primero se alcanzó el récord histórico de transacciones (955.186 unidades) y el cénit de la burbuja inmobiliaria. En el segundo, el mercado tocó suelo, después de cinco ejercicios horribles. Las compraventas solo llegaron a las 300.478 unidades, una cifra incluso inferior a la observada en 1994. Entre uno y otro año, la caída de las operaciones llegó al 68,5%.

Desde 2013, no ha existido ningún año inolvidable. Una calificación que tampoco mereció el 2020, a pesar de que durante dos meses fue casi imposible vender una vivienda. En dicho ejercicio, las transacciones cayeron un 14,5%, siendo este un porcentaje bastante inferior al esperado. La explicación estuvo en las compras masivas de la clase media-alta y alta, especialmente de casas unifamiliares, después de que regresara la libertad de movimientos.



No obstante, desde mi perspectiva, el próximo ejercicio inolvidable está a la vuelta de la esquina, pues lo será el 2025. Un período donde se venderán 825.000 unidades, una cifra inalcanzable desde 2007 (836.871 operaciones). Durante él, el importe de venta crecerá por encima del 10% y lo hará especialmente en el segmento de vivienda nueva. En este, en bastantes ubicaciones, el alza superará el 15%.

En dicho segmento, por cada inmueble ofrecido, habrá casi tres interesados, debido a la confluencia de una elevada demanda y una escasa oferta. En 2025, difícilmente los pisos iniciados superaran las 140.000 unidades, cuando en 2006 llegaron a las 725.801. Una exigua cifra derivada de la nula disponibilidad de los bancos a financiar las compras de suelo efectuadas por pequeñas empresas promotoras.

b) ¿Por qué 2025 será un ejercicio inolvidable?

Las características del próximo año que lo convertirán en un ejercicio inolvidable serán las siguientes:

a) la existencia de una gran demanda embalsada. Desde 2008, los jóvenes casi han desaparecido del mercado de vivienda de venta. En primer lugar, porque muchos no tenían un trabajo estable. En segundo, debido a que sus salarios eran reducidos. En tercero, porque su capacidad de ahorro era nula o muy baja y les impedía disponer de aproximadamente el 30% del coste del inmueble que no financiaban los bancos.

La existencia de una gran demanda embalsada está avalada por las estadísticas del INE. En 2007, el porcentaje de hogares formados por personas entre 16-29 y 30-44 años, residentes en una vivienda de su propiedad, ascendía a un 58,1% y 74,3%, respectivamente. En 2023, ambas proporciones ya solo eran de un 29% y 55,3%.

En la actualidad, en ambas franjas de edad, si la preferencia por la compra en relación al alquiler fuera idéntica a la observada en 2007 y similar la facilidad para obtener una hipoteca, la demanda embalsada estaría formada por aproximadamente 1.500.000 hogares. Una cifra compuesta por la suma de dos factores: los que viven ahora en régimen de arrendamiento (la mayoría) y los que se independizarían de su familia original.

De las dos anteriores suposiciones, la primera probablemente sea verídica, si otorgamos credibilidad a los datos proporcionados por el CIS. En junio de 2019, en su barómetro, un 78,9% y un 83,8% de los encuestados entre 25 y 34 y 35 y 44 años, respectivamente, prefería vivir en un inmueble de su propiedad a hacerlo en régimen de alquiler.

La segunda ni es factible ni deseable. En primer lugar, porque en la actualidad el control del riesgo efectuado por las entidades financieras es mucho más estricto que el aplicado por ellas dos décadas atrás. En segundo, debido a que habría empezado la cuenta atrás para la aparición de una nueva burbuja inmobiliaria.

El descarte de la última opción reduce sustancialmente la magnitud de la demanda embalsada y lo lleva desde alrededor de 1.500.000 a un millón de hogares. Una cifra que, si en los próximos años la economía española sigue creciendo por encima del 2,5% y la tasa de inflación de la zona euro se sitúa alrededor del 2%, asegura la generación en el mercado residencial de una larga etapa expansiva.

2025 será un año inolvidable, en el que se venderán 825.000 unidades, una cifra inalcanzable desde 2007.





b) la carestía del alquiler. En 2024, según Idealista, el importe del alquiler en las 52 capitales de provincia ha alcanzado un máximo histórico. En casi todas ellas, el inquilino pagaría menos de cuota hipotecaria que de arrendamiento si adquiriera la vivienda donde reside. En el próximo año, la diferencia entre ambas cifras aumentará porque la cuantía del arriendo seguirá al alza, los bancos disminuirán sustancialmente el tipo de interés de sus préstamos y permitirán a los jóvenes endeudarse durante 35 y 40 años en lugar de los 30 actuales.

El incremento del precio del alquiler vendrá generado por una demanda muy superior a la oferta. La primera es elevada debido a la llegada de un gran número de inmigrantes (580.574 y 405.724 en 2022 y 2023), el aumento de la población itinerante y el escaso número de jóvenes que han adquirido una vivienda en los últimos diecisiete años. La segunda es escasa por la disminución de la rotación de los arrendatarios, el pánico de numerosos propietarios a la conversión de los inquilinos en okupas y la dificultad para efectuar con rapidez un desahucio.

c) el aumento del crédito bancario y la disminución de los tipos de interés de las hipotecas. En la zona euro, la elevada inflación advertida en 2022 ya forma parte de la historia. En septiembre, el IPC se situó en un 1,8% y es escasamente probable que aumente en una elevada medida durante los siguientes meses. Por tanto, el BCE seguirá disminuyendo su tipo de interés principal y en abril de 2025 ya estará en un 2,5%.

Dichos descensos comportarán dos principales consecuencias: unas hipotecas más baratas y un elevado aumento del crédito bancario. Ambos factores permitirán a numerosos hogares adquirir una vivienda, pues entre los bancos empezará una guerra hipotecaria. Para los prestatarios, una coyuntura financiera mucho mejor que la observada en los últimos diecisiete años, a pesar de que en 2021 y el primer semestre de 2022, los tipos de interés ofrecidos por las entidades financieras fueron más reducidos.

Las hipotecas serán más baratas y asequibles. En primer lugar, porque disminuirá el porcentaje de los ingresos de las familias destinado a sufragar la cuota hipotecaria mensual. En segundo, debido a que los bancos serán más flexibles con los clientes. Por tanto, aumentará el número de créditos donde el importe concedido supere el 80% del precio de la vivienda y de las familias que obtienen un préstamo, a pesar de que deban dedicar a su abono más del 35% de sus ingresos netos.

En el próximo año, desde el mes de abril, un gran número de hogares podrá acceder a una hipoteca fija cuyo tipo de interés se sitúe en un 2% y a una mixta en la que el tipo sufragado durante los cinco primeros años ascienda a un 1,5%. No obstante, los clientes de clase media – alta y alta, si hacen una buena negociación, podrán obtener en la primera modalidad un tasa del 1,7% y en la segunda de un 1,2%.

d) las ayudas de los padres a los hijos. El principal problema para acceder a una vivienda de propiedad por parte de los jóvenes es su escaso o nulo ahorro, pues casi todos pagarían menos de hipoteca de lo que ahora sufragan de alquiler. Para solucionar el anterior problema, los progenitores les darán, de una u otra manera, el capital que necesitan sus descendientes o aportarán a los bancos una garantía adicional (generalmente un piso) para facilitar que concedan a sus hijos un préstamo cuyo importe exceda del 80% del precio.

En primer lugar, porque consideran que sus descendientes están lanzando mucho dinero a la basura por permanecer tanto tiempo de alquiler y pagar un importe tan oneroso. En segundo, debido a que una sustancial parte de ellos dispone de un elevado nivel de ahorro (más de 50.000 €), ya sea por una larga y fructífera carrera profesional o por haber recibido una buena herencia.

En tercero, porque están dispuestos a avalarlos, ofreciendo como garantía la vivienda donde residen u otra propiedad. Casi todos son conscientes de que si sus hijos no sufragan la cuota hipotecaria, les tocará a ellos abonarla. Si así sucediera, están convencidos de que la podrán asumir, aunque tengan que ajustarse bastante el cinturón.



e) el aumento de las compras de viviendas por parte de extranjeros. La inmensa mayoría de los que emigran a nuestro país para mejorar su nivel de vida acudirán al mercado de alquiler, ya sea para arrendar un piso o una habitación. No obstante, en 2025 las compras efectuadas por foráneos superarán con holgura las realizadas por ellos en los años previos.

En primer lugar, por la creciente llegada de extranjeros que trabajan en remoto. Las nuevas tecnologías de la información y comunicación progresivamente facilitarán que un mayor número de trabajadores resida donde desee. Incluso, si la sede de la empresa y su domicilio familiar están separados por una distancia de más de 1.000 km.

En segundo, debido a la mayor facilidad para obtener una hipoteca en su país y también en el nuestro. En tercero, porque el precio de la vivienda en las ciudades españolas más pobladas está sustancialmente por debajo del advertido en las principales urbes del continente. En cuarto, por el gran aumento del número de pensionistas en el resto de Europa Occidental, pues en la mayoría de sus países el boom demográfico se inició antes que en el nuestro.

c) Conclusiones

En definitiva, 2025 será un año inolvidable para numerosas empresas promotoras y agencias inmobiliarias. Las primeras venderán más rápido y a un superior precio del que estimaban. En casi todas las promociones, cuando la construcción haya finalizado, no existirá ninguna vivienda disponible, pues todas las unidades habrán sido vendidas sobre plano.

Las segundas lograrán enajenar más inmuebles que en cualquier año precedente, pues en el próximo ejercicio el mercado alcanzará el récord de venta de viviendas usadas (725.000 unidades). Una cifra sensiblemente superior a la del anterior máximo histórico (649.971 en 2022) y mucho más elevada que la advertida en 2006

(544.944). No obstante, tendrán que enfrentarse a una mayor competencia, pues en 2025 surgirán muchas nuevas agencias.

También constituirá un magnífico ejercicio para numerosos jóvenes. Conseguirán acceder a la propiedad de una vivienda y, aunque el piso adquirido no cumpla con la totalidad de sus expectativas, darán el primer paso para comprar el deseado unos años después. Para adquirir este, de mayor calidad, más superficie y mejor ubicación, la venta del actual les proporcionará el importe no financiado por el banco.

La elevada demanda de vivienda no durará únicamente un año, sino que continuará siendo notable en los siguientes ejercicios, si España es capaz de crecer durante ellos más de un 2,5% anual y la tasa de inflación de la zona euro se sitúa alrededor del 2%. Una coyuntura derivada de la gran demanda embalsada existente (aproximadamente un millón de hogares entre los jóvenes), la llegada de numerosos inmigrantes y el gran atractivo que para muchos europeos tiene vivir en nuestro país, aunque solo residan en él durante unos pocos días o algunos meses cada año.

Para la banca, el próximo año también será extraordinario. En 2025, sus beneficios superarán a los logrados en 2023 y 2024, a pesar de que en el primer ejercicio casi todas las entidades financieras consiguieron las mayores ganancias ordinarias de su historia. A sus ejecutivos, les pido que no tengan amnesia. Es positivo que proporcionen bastante más crédito que el otorgado durante el último período, pero en ningún caso en términos reales este debe acercarse al nivel del concedido en la etapa 2005 - 2007.

No obstante, si alguno tiene el anterior propósito, dudo mucho que el BCE le permita hacerlo efectivo. Estoy convencido que la entidad de la zona euro tiene aprendida la lección y su regulación y supervisión será mucho más efectiva que la efectuada por el Banco de España dos décadas atrás. Sin su colaboración, más por omisión que por acción, no habría existido la burbuja financiera generadora de la inmobiliaria.



Commercial real estate: perspectivas para 2025

Por Gonzalo Bernardos



1) ENTORNO ECONÓMICO, FINANCIERO E INMOBILIARIO

a) Coyuntura económica

En el próximo año, la coyuntura económica será favorable para los propietarios de activos comerciales, pues durante él aumentará la demanda de alquiler efectuada por las empresas y el número de compradores. Unas repercusiones generadas por un elevado crecimiento de la actividad (alrededor del 3 %) y una sustancial bajada de los tipos de interés.

En el ejercicio de 2025, la política monetaria dejará de ser contractiva y ya no perjudicará al crecimiento del PIB, tal y como lo ha hecho en 2023 y 2024. La combinación de la disminución del precio de numerosas materias primas y la débil demanda de bienes en muchos países de la zona euro mantendrá la tasa de inflación en un nivel cercano al 2 %.

La última cifra es la deseada por el BCE. Por tanto, en los próximos meses, la institución monetaria tendrá vía libre para continuar reduciendo su tipo de interés principal. Desde mi perspectiva, en junio se situará en un 2,25 %. Un porcentaje equivalente al del tipo neutral, siendo este el que ni estimula ni frena el crecimiento económico.

En el resto del año, es dudoso que el BCE continúe disminuyendo su tipo de interés principal. No lo hará, si existe una sorpresa positiva y en el segundo semestre la economía de la zona euro se recupera vigorosamente. En cambio, efectuará una o más reducciones, si el crecimiento del PIB continúa siendo escaso y la tasa de inflación se sitúa alrededor del 1 %.

En nuestro país, en el próximo ejercicio, la política fiscal tendrá un carácter ligeramente expansivo, pues el gasto primario neto de ingresos aumentará en un 3,7 %. Por tanto, por encima de la inflación media anual. No obstante, estimulará la economía en menor medida que en el año anterior, debido a la aplicación por primera vez de las nuevas reglas fiscales europeas.

En el período 2025 – 2031, dichas normas nos obligarán a reducir el déficit público desde un 3 % a un 0,8 %. Por tanto, en los siguientes ejercicios, el incremento del gasto de las Administraciones no será un importante impulsor del PIB. Incluso, en algún año es probable que dicha partida repercuta negativamente sobre el crecimiento económico.

En el próximo ejercicio, la cotización del euro caerá respecto a la del dólar y probablemente pierda la paridad. Los principales motivos serán tres: un tipo de interés superior en EE.UU. que en la eurozona, una mayor disminución de los tipos realizada por el BCE y el carácter refugio de la divisa del país de las barras y estrellas en un contexto internacional caracterizado por dos importantes conflictos bélicos y una elevada incertidumbre política.

Una situación que favorecerá la recuperación de la zona euro al ganar competitividad sus empresas, debido al abaratamiento de sus productos y al encarecimiento de los producidos por las compañías del área dólar. Por tanto, impulsará nuestras exportaciones, reducirá las importaciones y provocará un pequeño incremento adicional del PIB.

A pesar de las perspectivas favorables generadas por las políticas monetaria, fiscal y de tipos de cambio, la economía española necesita el impulso de tres factores esenciales para lograr un crecimiento del PIB de alrededor del 3 %. En primer lugar, un magnífico año turístico, en el que el gasto de los visitantes foráneos aumente en más de un 10 %. En segundo, un elevado incremento de la población activa derivada de la llegada de un mínimo de 400.000 inmigrantes. En tercero, un mayor porcentaje de ejecución de los fondos Next Generation ya distribuidos.

En el próximo ejercicio, la política fiscal tendrá un carácter ligeramente expansivo en nuestro país.

b) Coyuntura financiera

La coyuntura financiera evolucionará mejor que la económica, a pesar de que la segunda lo hará satisfactoriamente. La disminución de la tasa de inflación reducirá sustancialmente los tipos de interés a largo plazo y generará un elevado aumento del precio de numerosos activos comerciales, debido a la relación inversa existente entre las dos últimas variables.

En el próximo año, los bancos necesitarán aumentar significativamente su margen de intereses para ganar más por su negocio recurrente que en el ejercicio anterior. No obstante, no lo tendrán fácil, pues caerá el margen obtenido por euro negociado debido a los menores tipos existentes y a la superior disminución de las tasas de los préstamos en relación a las de los depósitos.

Para lograr su objetivo, a las entidades financieras no les quedará más remedio que incrementar en una elevada medida el crédito concedido. Una actuación que mejorará notablemente la capacidad adquisitiva de los compradores e impulsará en una sustancial medida las transacciones, al facilitar que adquirentes y vendedores lleguen a un acuerdo sobre el precio de mercado. Por tanto, después de 18 meses de inmovilismo, el mercado de activos comerciales tendrá una gran reactivación.

Durante el período de parálisis, la oferta y la demanda casi nunca consiguieron acordar un importe que conviniera a las dos partes. La primera no quería reducir el precio de sus inmuebles porque consideraba eventual el incremento observado en los tipos de interés. En cambio, la segunda exigía una rebaja que aumentará la rentabilidad nominal obtenida a través del alquiler y mantuviera el plus sobre la ofrecida por los activos libres de riesgo.

En 2025, el encuentro entre la oferta y la demanda vendrá determinado en mucha mayor medida por el cambio de posición de la segunda que por el de la primera. Además de por la bajada de tipos de interés y el aumento del crédito, los demandantes estarán dispuestos a pagar más por los activos debido a la expectativa de un sustancial incremento del precio de los alquileres. Una situación generada por las magníficas expectativas de la economía española a corto y medio plazo.

Las negociaciones entre compradores y vendedores serán fáciles si los activos son de calidad y sus propietarios mantienen el precio establecido en 2024. En cambio, tendrán una mayor dificultad para llegar a un acuerdo, si sus dueños deciden aumentar el importe de venta. Estoy convencido de que lo último ocurrirá y la mayoría de los interesados, después de un tira y afloja, acabará cediendo a las peticiones principales de los caseros.

c) Coyuntura inmobiliaria

En los últimos años, el mercado de la vivienda en Cataluña se ha transformado en más inseguro y menos rentable para los arrendadores, especialmente si son grandes tenedores. Las principales causas han sido el control de alquileres en las áreas tensionadas, las okupaciones y la creciente dificultad para desahuciar rápidamente a los inquilinos morosos.

Durante el actual ejercicio, a las anteriores se han unido la incertidumbre sobre la continuidad a partir de 2028 de las viviendas de uso turístico en Barcelona, la gran dificultad para obtener una licencia en la mayoría de las ciudades catalanas y una probable próxima regulación del alquiler de temporada. Ante dicha situación, un creciente número de propietarios ha decidido vender una sustancial parte de su patrimonio inmobiliario y hacer caja.

Una parte de ellos destinará el capital obtenido a adquirir viviendas en el resto de España, especialmente en aquellos lugares donde el ayuntamiento y la comunidad autónoma dispensen a los inversores un mejor trato que en Barcelona y Cataluña. No obstante, habrá otros que querrán seguir operando en el mismo territorio donde lo hacían, pues consideran sumamente incómodo gestionar sus propiedades desde la distancia.

Los últimos dirigirán su mirada e interés hacia las naves logísticas e industriales, las oficinas y los locales comerciales. En relación a la vivienda, el punto fuerte de los anteriores activos es la rentabilidad por alquiler. En la mayoría de los casos, siendo la principal excepción los comercios ubicados en las calles más emblemáticas y turísticas de Barcelona, la rentabilidad bruta obtenida supera con holgura el 5%.



En el último lustro, una cifra que los inversores difícilmente lograrán con el arrendamiento de pisos en la mayor parte de la ciudad de Barcelona y especialmente en los distritos de Sarrià-Sant Gervasi, Les Corts-Pedralbes, L'Eixample y Gràcia. En el próximo futuro, una rentabilidad que descenderá, cuando el control de alquileres obligue a los grandes tenedores a disminuir el importe del alquiler y a los pequeños a aumentarlo anualmente en un importe inferior a la tasa de inflación del período.

Por el contrario, los puntos débiles son el mayor riesgo de desocupación y el superior importe de la inversión. En la actualidad, en la vivienda de alquiler es fácil encontrar un inquilino en menos de una semana. En cambio, puede ser bastante difícil de obtener un arrendatario en seis meses en un local comercial de barrio o en una oficina situada en el 22@, si el propietario no acepta disminuir sustancialmente el importe del arrendamiento.

En la ciudad de Barcelona, es fácil encontrar un buen piso por 400.000 €, pero difícil comprar un magnífico local comercial por dicho precio e imposible una nave logística. Al ser las últimas el producto estrella del comercial real estate, sugiero a las principales agencias inmobiliarias la creación de vehículos de inversión participativa que permitan a sus clientes comprar dichas naves. Una alternativa destinada a que el pequeño inversor obtenga réditos del *boom* de la logística.

2) EL MERCADO COMERCIAL EN 2025

a) Naves logísticas e industriales

En la última década, el mercado de naves logísticas ha tenido un destacado protagonista: los fondos de inversión. La mayoría de ellos son foráneos y les encantaría invertir más en la provincia de Barcelona, pues consideran su territorio una ubicación muy interesante. Sus principales atractivos son una gran metrópoli, un puerto con un elevado tránsito de mercancías, la escasa distancia entre él y el aeropuerto, unas magníficas autopistas y la cercanía a la frontera francesa.

No obstante, no pueden hacerlo debido a la falta de oferta. A diferencia de Madrid, la mayoría de los municipios de la provincia de Barcelona no crean suelo logístico ni tienen ninguna intención de hacerlo. Por tanto, la escasez de producto es sustancialmente superior en la segunda ubicación que en la primera.

Debido a ello, el importe de venta y las rentas de alquiler son superiores en la provincia de Barcelona que en la de Madrid. En el próximo año, la diferencia de precio aumentará, pues el impulso de la demanda podrá ser parcialmente satisfecho en los alrededores de la capital de España, pero casi nada en las proximidades de la principal ciudad de Cataluña. Una coyuntura que, si los políticos catalanes no lo remedian, va a continuar en los próximos años.

Para paliar la escasez, sugiero la creación de una ciudad de la logística en Cataluña de 500.000 m², fácilmente ampliable a un millón, si tiene el éxito que espero. Indudablemente, su localización debería situarse cerca de la autopista A-7 y a no excesiva distancia del puerto y aeropuerto. Por tanto, sería mejor en el sur de la ciudad de Barcelona que en el norte.

Por regla general, la actividad industrial atrae a la logística. No obstante, cada vez es más frecuente que la segunda también tire de la primera. Un ejemplo de ello es el polígono Plaza de Zaragoza. Una instalación que ha ayudado notablemente a la Diputación General de Aragón a captar empresas industriales. Indudablemente, una atracción que también podría beneficiar a Cataluña, si su Gobierno es capaz de generar suelo bien ubicado para empresas manufactureras.

En el segmento de las naves, la logística es el actor principal y el industrial el secundario. En los últimos años, la primera ha eclipsado cada vez más al segundo. No obstante, estoy convencido de que en los siguientes habrá una reactivación importante de la demanda de los últimos inmuebles, tanto de los de gran (más de 10.000 m²) como los de pequeña superficie (entre 500 y 1.000 m²). Por tanto, creo que sería un éxito la creación en la provincia de Barcelona de más de un polígono dedicado a dicho segmento.

En primer lugar, por la desaparición de la globalización económica que atraerá a Cataluña algunas empresas actualmente ubicadas en el sudeste asiático. En segundo, por las magníficas perspectivas de la economía española en los próximos años. Una coyuntura que hará que las actuales compañías industriales necesiten más espacio y que generará la aparición de numerosas nuevas. En tercero, por el gran incremento de población del área metropolitana de Barcelona debido a la recepción de una elevada inmigración.





b) Oficinas

En los dos últimos ejercicios, los grandes protagonistas del mercado de oficinas han sido los traslados de las empresas con la finalidad de reducir gastos. Una situación que ha conducido a buenas cifras en la absorción bruta de espacio de alquiler, pero negativas en términos de absorción neta, pues ha existido más abandono de superficie que nueva contratación. Por ello, en la actualidad hay más de una obra parada en el 22@ y sin perspectivas de próxima reanudación.

En dicho período, la principal característica del mercado fue un gran desajuste entre la oferta y la demanda. La primera aumentó considerablemente debido a unas expectativas injustificadas por parte de fondos de inversión y grandes empresas patrimonialistas y la segunda disminuyó por el aumento del teletrabajo y las dificultades financieras de un gran número de startups.

En 2023 y 2024, para mejorar la tasa de ocupación del activo, muy decepcionante en bastantes casos, un gran número de propietarios decidió tirar la casa por la ventana y realizar ofertas difícilmente rechazables a empresas situadas en inmuebles de la competencia. Por tanto, tuvo lugar una cruenta guerra de precios, excepto en la zona *prime* de Barcelona. Una batalla que hundió la rentabilidad obtenida por numerosos caseros. Unos por el escaso importe percibido por el alquiler, otros por el gran número de metros cuadrados desocupados.

En 2025, el exceso de oferta continuará existiendo, pero empezará a disminuir. Por tanto, la absorción neta de espacio de alquiler será positiva y sustancialmente superior a la observada en los dos años anteriores. Un resultado derivado de unas mejores perspectivas económicas y financieras.

El crecimiento de la demanda neta de espacio vendrá determinado por la mejora de la financiación de las startups existentes, la creación de un mayor número de empresas emergentes que en los años

anteriores, el regreso de algunas compañías al trabajo presencial de forma casi completa y la expansión de las actividades de muchas otras debido a la excelente evolución de la economía española.

No obstante, en la mayoría de los nuevos contratos, el importe del alquiler no aumentará, pues los propietarios de las oficinas evitarán proporcionar argumentos a sus inquilinos para trasladarse a un inmueble de la competencia. A pesar de ello, crecerá la rentabilidad proporcionada por los arriendos, pues la tasa de ocupación del espacio mejorará significativamente.

En el mercado de oficinas, las transacciones de activos no despegarán debido al elevado exceso de oferta existente. Por tanto, la atonía del mercado observada durante los dos últimos años se prorrogará al próximo. Para hacer factible una compraventa, el vendedor deberá reducir notablemente sus expectativas y disminuir el precio del inmueble al nivel deseado por el interesado. Como casi siempre, los escasos (los compradores) son los que establecen las condiciones de la compraventa a los abundantes (los vendedores).

c) Locales comerciales

En 2025, los locales ubicados en el centro comercial y próximos a las ubicaciones más turísticas de Barcelona volverán a ser lo que fueron: un activo seguro y refugio. En dichas localizaciones, por primera vez desde 2020, los inversores olvidarán las pérdidas generadas por la COVID-19 derivadas de la disminución del importe del alquiler y el aumento de la desocupación. Entre los interesados, destacarán algunas *family office* catalanas que han vendido parte de su cartera de viviendas, pues dichos locales ofrecen lo que buscan: seguridad.

Estarán dispuestas a adquirir uno, incluso si la rentabilidad inicial obtenida se sitúa por debajo del 3 %, siempre que el contrato que vincula al actual inquilino con la propiedad finalice en los próximos



años. En su renovación, están convencidas que aumentará sustancialmente la rentabilidad obtenida, pues el arrendatario aceptará un elevado aumento del alquiler. Si no lo hace, creen que no tendrá ninguna dificultad en encontrar rápidamente uno dispuesto a pagar lo solicitado por ellas.

En el próximo año, a pesar de la creciente oposición al turismo de una parte de la población, el gasto de los visitantes en Barcelona volverá a constituir un récord. Una coyuntura que augura un elevado flujo de clientes para los comercios situados en el centro de la ciudad y sus alrededores. En las renovaciones de contrato, la anterior situación será aprovechada por numerosos propietarios para solicitar incrementos del importe del alquiler superiores al 10 %.

En los barrios de la ciudad, la situación será muy distinta a la observada en las ubicaciones más turísticas. En primer lugar, la tasa de desocupación de los locales continuará siendo elevada. En segundo, la permanencia de los inquilinos será notablemente inferior a la advertida en el centro de la ciudad. El riesgo de invertir en los iniciales será sustancialmente superior al de hacerlo en los últimos y, por tanto, su prima de riesgo será elevada.

En los locales vacíos, casi nadie invertirá, pues continuarán las dificultades para conseguir un arrendatario solvente que ocupe el activo durante un largo período de tiempo. Para lograr venderlo, el propietario estará obligado a efectuar una gran rebaja en su precio con la finalidad de compensar el elevado riesgo incurrido por el adquirente.

En los ocupados, la mayoría de los inversores exigirán una rentabilidad de alrededor del 6 %. Un porcentaje que implícitamente supondrá valorar el local a un precio significativamente inferior al que lo hace su propietario. Por tanto, no será nada fácil que oferta

y demanda lleguen a un acuerdo en relación al precio de venta. Una situación que impedirá que aumenten sustancialmente las transacciones de locales, a pesar de la bonanza económica.

La excepción a lo anteriormente indicado la constituirán los locales ocupados por restaurantes, bares y cafeterías. Desde la finalización de la pandemia, los ingresos de los arrendatarios son sustancialmente superiores a los obtenidos antes de su aparición. Por tanto, su disposición a pagar por el arrendamiento del espacio es superior a la que era.

Los propietarios son conscientes de ello y en las renovaciones del contrato les exigirán un elevado aumento del alquiler. Si su petición, les lleva a abandonar el local, no estarán nada preocupados, pues creen que les será sumamente fácil encontrar uno. En numerosos casos, en el nuevo acuerdo, el incremento del importe solicitado se situará como mínimo en un 20 %.

Los anteriores locales son muy atractivos para los inversores y su principal objeto de deseo en los distintos barrios de la ciudad. En primer lugar, por su reducida tasa de desocupación. En segundo, debido a la elevada permanencia de los inquilinos derivada de la favorable evolución de sus negocios. En tercero, por su elevado potencial de revalorización, dada la dificultad de generar nueva oferta por las restricciones a la apertura de establecimientos impuestas por el ayuntamiento en determinadas zonas de la ciudad.

Los locales ubicados en el centro comercial y próximos a las ubicaciones más turísticas de Barcelona volverán a ser un activo seguro.



forcadell.cat

SERVICIOS DEL GRUPO



Comercialización de Viviendas



Inmobiliaria de Empresa



Gestión Inmobiliaria



Consultoría Inmobiliaria



Asesoría Jurídica Inmobiliaria



Correduría de Seguros



Oficina Técnica Inmobiliaria

OFICINAS

Barcelona Eixample
T. 934 965 400
Pl. Universitat, 3
08007 Barcelona

Barcelona Sant Gervasi
T. 931 549 692
Muntaner, 500
08022 Barcelona

Gavà
T. 931 549 700
Sant Josep Oriol, 3
08850 Gavà

Granollers
T. 938 792 003
Girona, 35
08402 Granollers

Mollet del Vallès
T. 935 705 123
Anselm Clavé, 88
08100 Mollet del Vallès

Terrassa
T. 937 333 342
Arquimedes, 157
08224 Terrassa

Palma de Mallorca
T. 971 718 852
Caputxins 11, Local 2
07002 Palma de Mallorca

Sevilla
T. 954 577 341
Av. Irlanda, 4, Local A
41012 Sevilla

Madrid
T. 917 886 880
María de Molina, 39
28006 Madrid



UNIVERSITAT DE
BARCELONA