

A Fondo

# 'Build to rent': aire fresco en un sector inaccesible y anticuado

Los inversores apuestan por las viviendas concebidas desde el propio plano para su alquiler y con un valor añadido mayor al del parque convencional

kioskoymas#apce@apcebcn.cat

kioskoymas#apce@apcebcn.cat

Juan Acosta 'Managing director' en Greystar

La demanda de vivienda es muy resistente al ciclo económico porque todos necesitamos un techo sobre nuestras cabezas, pero está sujeta a cambios de fondo impartidos por la evolución socioeconómica de los distintos países. En el caso de la sociedad española, esta se ha caracterizado históricamente por una sólida cultura de la propiedad, en que la titularidad de una vivienda ha sido percibida no solo como una fórmula de ahorro sino también como un elemento de avance social.

Esta cultura se ha mantenido inalterada durante décadas y resistido incluso los embates de crisis que han impactado directamente su línea de flotación, como la que vivimos a partir de 2008, con una especial afectación en los sectores inmobiliario y de la construcción.

Pero empezamos a percibir signos de que esto está cambiando. Por ejemplo, la mayor prudencia en la concesión de hipotecas por parte de los bancos hace que los jóvenes de 30 años o las familias de 40 no puedan comprar una vivienda si no disponen por lo menos de 100.000 euros ahorrados, o hasta de tres veces esa cantidad si además ambicionan vivir, por ejemplo, en el centro de una gran ciudad.

En paralelo, las nuevas generaciones están cambiando su sistema de valores y premian la rapidez y facilidad de acceso a un producto, su personalización y que este les brinde valor experiencial. Esto acabará aplicando sin duda al acceso a la vivienda, en que la enorme complejidad de su proceso de compra resultará cada vez más disuasoria. Ese doble factor –unas barreras de entrada cada vez mayores a la compra y una nueva generación de consumidores que quieren soluciones fáciles y vivir experiencias más que poseer cosas– ya está creando una demanda incipiente y una auténtica fiebre hacia el denominado *build to rent*.

Este término, en boca de todos, describe en esencia un nuevo tipo de activo residencial en España: viviendas concebidas desde el propio plano para su alquiler y que presentan una propuesta de valor distinta a la del parque preexistente, normalmente propiedad de compañías especializadas en la gestión de inmuebles, en lugar de propietarios particulares que alquilan su segunda vivienda.

Esa propuesta del *build to rent* confronta a alguien que quiera cambiar de vivienda y que no pueda plantearse comprar a una elección hasta ahora inexistente en nuestro país: optar por un piso de alquiler convencional, casi con total seguridad con un precio muy alto y que requerirá visitar varios apartamentos, competir con otros candidatos y tener que cumplir unas condiciones leoninas en materia de fianzas, depósitos o avales, o bien optar por un alquiler más asequible



GETTY IMAGES



**Esta nueva oferta residencial no solo dará más opciones al consumidor, sino que presionará y transformará el alquiler tradicional**

que, además del espacio habitable, se complementa con una serie de equipamientos y actividades, y que pueda contratarse de forma rápida, sencilla y cierta, con plena transparencia y control sobre el único cargo aplicable –una mensualidad que abonará única y exclusivamente durante el tiempo en que habite ese espacio–. Esta segunda oferta brindará además viviendas especialmente bien configuradas para el teletrabajo y con *amenities* como gimnasios: prestaciones cada vez más valoradas en la toma de decisión de las nuevas generaciones. Habrá sin duda escépticos y detractores de esta fórmula, pero ni unos ni otros podrán negar que supone, *de facto*, incorporar una nueva oferta al mercado residencial, y por lo tanto

no solo dar a los consumidores un mayor abanico de opciones, sino presionar a una oferta tradicional, que, ante la competencia del *build to rent*, también está llamada a transformarse.

Además, el *build to rent* no solo brindará esa mayor capacidad de elección al arrendatario convencional –que podrá plantear su búsqueda de vivienda por primera vez con un enfoque de *prueba y error*, pudiendo ocupar varios espacios para ver cuál se adapta más a su modo de vida sin tener que llevar a cabo un proceso complejo y vinculante cada vez–, sino a nichos de consumidores más concretos: por ejemplo, quienes necesiten residir en una ciudad de forma temporal, pero por más tiempo del que resulta aconsejable alojarse en un hotel.



**Serán casas especialmente bien configuradas para el teletrabajo y con 'amenities' como gimnasios**

Esta nueva tipología de propiedad está experimentando un crecimiento consolidado en las carteras de inversores institucionales de ámbito local, regional y global, y su atractiva relación riesgo-retorno en comparación a otros activos inmobiliarios y la irrupción de gestores verticalmente integrados capaces de ofrecer un servicio de primer nivel a inquilinos, propietarios e inversores está cambiando diametralmente el mercado del *build to rent* en España. En ese contexto, los gestores que sean capaces de integrar la gestión, la inversión y la promoción residencial y que se tomen el tiempo necesario para entender y conciliar las complejas necesidades de inversores e inquilinos están llamados a tomar ventaja respecto a los actores más pasivos.

En definitiva, el *build to rent* debería dejar de ser la palabra de moda de la prensa salmón para ser percibido por la sociedad en general, por los sectores inmobiliario y de la construcción y por las propias Administraciones como un *win-win-win*: una nueva modalidad de alquiler flexible y con más valor añadido que el mero acceso a un juego de llaves; un nuevo segmento en el que basar proyectos residenciales que no se conviertan en edificios zombis, maniatados ante una escalada de precios sin fin; y una fórmula para atraer nueva población a distritos y municipios que no han sido hasta ahora polos de atracción migratoria.