

178

**El Seguro de Impago
de Alquileres
Nuevas Tendencias**

Estudio realizado por: Jesús Rey Pulido

Tutor: Christopher Bunzl

**Tesis del Master en Dirección de Entidades
Aseguradoras y Financieras**

Curso 2013/2014

Esta publicación ha sido posible gracias al patrocinio de ARAG SE, Sucursal en España



Esta tesis es propiedad del autor. No está permitida la reproducción total o parcial de este documento sin mencionar su fuente. El contenido de este documento es de exclusiva responsabilidad del autor, quien declara que no ha incurrido en plagio y que la totalidad de referencias a otros autores han sido expresadas en el texto

Presentación y agradecimientos

El Master en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras, es un curso que ha satisfecho con creces mis expectativas iniciales, aportándome una visión más amplia de las entidades aseguradoras, y un conocimiento más extenso de cada una de las áreas de dichas entidades.

Quisiera mostrar mi enorme satisfacción por la presencia en este curso de directivos de primer nivel, que han aportado sus conocimientos y experiencias relativos a gestión estratégica, que han sido enormemente enriquecedoras.

En primer lugar me gustaría agradecer a mi pareja Gemma, a mis padres Jesús y Francisca, y a mi hermana, Miriam, por el apoyo incondicional y por la fe ciega que he recibido de ellos en los buenos y en los no tan buenos momentos vividos a lo largo del curso.

Seguidamente me gustaría también agradecer tanto a mi empresa ARAG, por apostar ciegamente por mí, como a directivos, jefes y compañeros, por la experiencia y conocimientos aportados.

Me gustaría agradecer también a mi tutor Christopher Bunzl, por su enorme dedicación, por la aportación de su experiencia, y por su visión analítica.

También quisiera dar las gracias a los coordinadores del master, José Luis Pérez Torres y Mercedes Ayuso por apostar por mí brindándome la oportunidad de realizar este master.

Y por último y no por ello menos importante quisiera agradecer a este curso, la gratificante experiencia de haber conocido a unos grandes compañeros y profesionales, que me han aportado experiencias y visiones enriquecedoras, así como una gran calidad humana, y de los cuales me llevo una gran familia.

Gracias a todos.

Resumen

El seguro de impago de alquileres, todo y que es un seguro relativamente joven, y que la mayoría de la sociedad española tiene su residencia en propiedad, es un seguro que está teniendo una buena aceptación en nuestro mercado.

Esta tesis, intenta realizar un análisis en dos vertientes, una que sería el cómo se espera que evolucione la vivienda y el régimen de tenencia en la sociedad española, y otra vertiente que sería, como se espera que evolucione el mercado de alquiler, y por consiguiente el mercado del seguro de impago de alquileres.

El propósito final, es intentar deducir como se espera que evolucione dicho seguro, y observar el potencial a futuro.

Resum

L'assegurança d'impagament de lloguers, tot i que és una assegurança relativament jove, i que la majoria de la societat espanyola té la seva residència en propietat, és una assegurança que està tenint una bona acceptació en el nostre mercat.

Aquesta tesi, intenta realitzar una anàlisi en dues vessants, una que seria el com s'espera que evolucioni l'habitatge i el règim de tinença a la societat espanyola, i una altra vessant que seria, com s'espera que evolucioni el mercat de lloguer, i per tant el mercat de l'assegurança d'impagament de lloguers.

El propòsit final, és intentar deduir com s'espera que evolucioni l'assegurança, i observar el potencial a futur.

Summary

Insurance unpaid rent, everything and it is a relatively young insurance, and most Spanish society has its residence owned, is insurance that is having a good reputation in our market.

This thesis attempts to perform an analysis in two ways, one that would be how it is expected to evolve housing and tenure in Spanish society, and another side that would, as expected evolves market for hire, and therefore the insurance market unpaid rent.

The ultimate purpose is to try to infer expected to evolve as the insurance, and observe the future potential.

Índice

1.	Introducción	9
2.	Análisis de la oferta	11
2.1.	Porcentaje de viviendas en propiedad	11
2.2.	Número de viviendas destinadas a alquiler	33
3.	Análisis Demanda	49
3.1.	Crecimiento del alquiler	49
3.2.	Demanda del seguro de impago de alquiler	67
4.	Comparativa seguros de impago de alquileres	71
4.1.	Seguros especialistas.	71
4.2.	Garantía opcional a la póliza del hogar	73
4.3.	Nuevas garantías	74
5.	Conclusiones	75
6.	Bibliografía	79

El Seguro de Impago de Alquileres

Nuevas Tendencias

1. Introducción

Durante este siglo XXI, se han producido situaciones extremas en el ámbito de la vivienda, se ha pasado de un entorno en el cual todo el mundo quería y podía tener una vivienda en propiedad, acompañado por acciones políticas que favorecían a ello, a una situación actual, donde la gente no tiene tan fácil el acceso a una vivienda en propiedad, y la que tiene acceso, no tiene tan claro si debe de invertir en la vivienda, por la baja de precios continuada.

La vivienda es una bien de primera necesidad en la sociedad, tal y como recoge la constitución española, en la que establece que se deberá garantizar el acceso a una vivienda digna. Este acceso a la vivienda digna la sociedad española entendía y entiende que tiene que ser en propiedad, pero llegados a un punto en el que el acceso no es posible, se abren nuevas alternativas.

Con esta tesis lo que se pretende es evaluar estas nuevas alternativas a la vivienda en propiedad, que básicamente la alternativa es el alquiler, y un instrumento como es el seguro de impago de alquileres que potencia dicho mercado.

Y el objetivo fundamental de esta tesis es estimar el potencial a futuro del seguro de impago de alquileres, acompañado del mercado del alquiler.

Esta estimación la realizaremos analizando en un primer término la oferta de viviendas en propiedad y en alquiler, y como se espera que evolucione. Este primer análisis lo realizaremos haciendo consultas en distintos órganos oficiales y especialistas en el sector, y analizando los diversos factores que puedan incidir en el mercado de la vivienda.

En un segundo término analizaremos la demanda de viviendas en alquiler, y por consiguiente el seguro de impago de alquileres, y como se espera que evolucionen dichos mercados. Este análisis lo realizaremos haciendo consultas a expertos del sector, y comparando con países que deberían ser la tendencia a seguir, analizando los diversos factores que nos indiquen como se espera que evolucionen dichas demandas.

Y por último realizaremos un análisis actual de la oferta de seguros de impago de alquileres que existe actualmente en el mercado asegurador español.

2. Análisis de la oferta

Empezaremos haciendo un análisis de la oferta, es decir, del mercado inmobiliario, y qué está sucediendo.

Actualmente en los medios de comunicación, podemos observar como todas las noticias que llegan del sector inmobiliario son negativas, ya sea por la disminución de los precios, la disminución de viviendas construidas, y un seguido de noticias similares. En este mes de septiembre se empiezan a vislumbrar algunas noticias más positivas, que deberán confirmarse en los próximos meses

Pero realmente, dichas noticias no son del todo acertadas, debido a que estas noticias solo se paran a analizar el mercado inmobiliario de compraventa de viviendas, sin tener en consideración el mercado de alquiler, donde los datos que vienen reflejando son más que positivos.

El hecho de que las noticias se asocien exclusivamente al mercado de compraventa de viviendas, es debido a la cultura española de la propiedad, pero a continuación analizando una serie de factores, observaremos como no todo lo relacionado con el mercado inmobiliario tiene que ser negativo actualmente, o a un periodo futuro no muy lejano.

Dentro de este apartado realizaremos un análisis partiendo de diversas hipótesis, como son del porcentaje de viviendas en propiedad y en alquiler.

2.1. Porcentaje de viviendas en propiedad

Una primera hipótesis que planteamos es que se está produciendo un decremento del porcentaje de viviendas en propiedad. Esta circunstancia esta provocado principalmente por la exponencial revalorización de la vivienda en un corto periodo de plazo, y por el inicio de una crisis financiera e inmobiliaria.

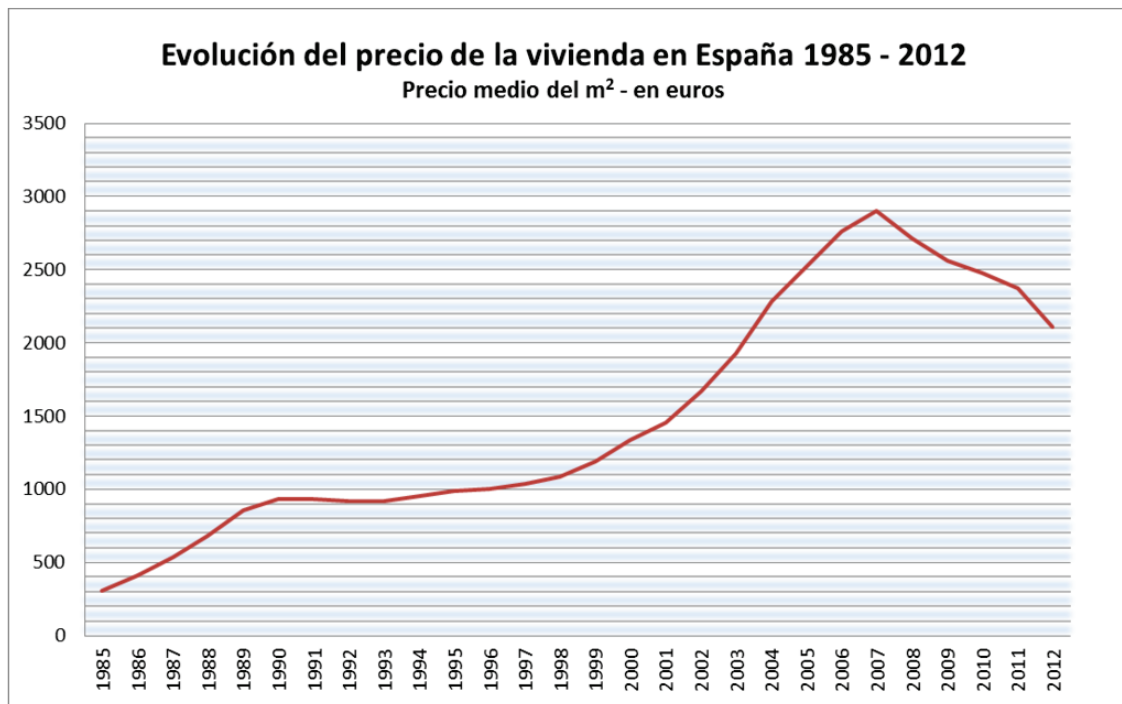
A continuación intentaremos analizar cuáles son los factores que hacen prever esta disminución en el porcentaje de viviendas en propiedad.

2.1.1. Precio Vivienda

Durante la década de los 90 del siglo XX, el precio de la vivienda ha ido incrementando de forma paulatina, acompañado por un incremento también paulatino del poder adquisitivo de los hogares.

En el transcurso de los primeros años de este siglo XXI, ante la gran demanda, y escasa oferta de viviendas que había en nuestro país, provocó que el precio de la vivienda siguiese subiendo, pero en este corto periodo de tiempo el incremento fue desorbitado, llegando incluso en un periodo inferior a una década a duplicarse el precio de las mismas.

Grafico 1: Evolución precio de la vivienda en España



Fuente: Wikipedia

Esta desorbitada subida de precios provocó que en 2007, a consecuencia del gran incremento del precio de la vivienda, y la no equivalencia de incremento de los salarios, estallara la llamada “burbuja inmobiliaria”. Este fin de la burbuja consistió en una desaceleración de la demanda de viviendas, a consecuencia de un gran stock de viviendas, a precios prohibitivos. A partir de ese año el precio de la vivienda viene sufriendo disminuciones de precios constantes, intentando corregir de manera paulatina el gran incremento que se produjo a principios de siglo sobre el precio de la vivienda.

El estallido de la denominada “burbuja inmobiliaria”, provocó un punto de inflexión en la sociedad española, ya que asimilaban la propiedad a un valor seguro, que siempre incrementa de valor y que no se contemplaba una bajada del mismo.

El estallido de la “burbuja inmobiliaria” viene acompañado de una crisis financiera a nivel mundial, donde se limitó el acceso al crédito. Consecuencia que no solo ha afectado a España, aunque si en mayor medida, sino que a gran parte de los países de la Unión Europea.

En la siguiente tabla podemos observar cómo ha evolucionado el precio de la vivienda, desde 2010 hasta finales del 2013.

Podemos observar como en la Unión Europea, a partir del 3r trimestre de 2011, se está produciendo una disminución en el precio medio de la vivienda. Este disminución del precio medio, puede deberse a la gran corrección de precio que está sufriendo España.

En la tabla podemos observar cómo, más o menos, la mitad de los países está sufriendo una disminución de precio, y la otra mitad está sufriendo un incremento de precio. Eso sí, en casi todos los casos, los incrementos y decrementos de precios de las viviendas están siendo moderados.

Tabla 1: Evolución del precio de la vivienda en la Unión Europea

	2011Q3	2011Q4	2012Q1	2012Q2	2012Q3	2012Q4	2013Q1	2013Q2	2013Q3	2013Q4
European Union	100,46	99,23	98,67	98,82	98,56	97,98	96,93	97,50	98,13	97,84
Belgium	105,32	105,14	105,90	105,99	107,18	106,32	106,37	106,10	107,75	106,56
Bulgaria	94,08	92,72	92,81	93,22	93,13	91,51	90,73	91,17	90,29	90,41
Czech Republic	100,10	99,10	98,65	98,73	98,50	98,39	97,95	98,71	98,74	98,41
Denmark	98,06	94,57	94,58	95,96	96,25	95,80	97,01	100,29	100,26	99,01
Estonia	110,01	111,09	112,54	116,24	119,19	117,58	121,21	125,67	132,39	135,87
Ireland	84,60	80,07	76,82	75,31	76,47	76,47	74,50	76,20	79,30	81,30
Spain	91,56	86,81	82,48	79,80	76,82	75,74	71,90	71,33	71,89	70,97
France	107,68	106,63	105,23	105,30	105,98	104,45	103,15	103,03	103,91	102,92
Italy	101,20	100,51	99,93	99,14	97,43	95,26	93,85	93,26	91,86	90,72
Cyprus	94,10	89,58	90,32	95,20	93,98	94,46	89,93	86,83	86,46	85,54
Latvia	113,70	107,30	109,93	111,49	113,84	115,25	115,38	120,49	121,14	124,36
Lithuania	106,49	107,25	106,88	105,75	106,81	105,99	106,72	108,31	106,41	109,16
Luxembourg	103,41	106,90	105,56	107,63	107,92	111,01	110,05	113,15	114,94	116,31
Hungary	95,85	95,41	96,28	92,98	92,19	90,37	90,29	90,34	90,56	88,95
Malta	99,84	97,41	99,13	100,27	100,55	102,70	103,00	104,20	103,10	103,90
Netherlands	97,89	96,17	94,12	92,64	89,06	89,78	87,31	85,50	86,10	85,70
Portugal	97,89	95,16	93,42	91,22	90,38	89,43	86,56	87,34	87,73	88,92
Romania	83,06	79,39	82,37	81,84	78,42	78,32	81,67	81,02	79,07	78,48
Slovenia	101,54	101,02	96,93	98,04	95,48	92,10	92,76	93,51	89,41	90,30
Slovakia	98,75	97,28	96,65	95,78	96,43	94,49	96,65	96,90	96,67	96,57
Finland	103,70	102,78	104,56	105,70	105,89	105,93	106,71	107,32	106,77	106,55
Sweden	102,94	100,48	101,93	103,07	103,78	104,30	106,10	107,85	109,84	111,57
United Kingdom	100,17	99,08	99,06	100,24	102,03	101,35	101,25	103,13	105,70	106,90
Iceland	106,01	108,18	109,39	111,70	113,10	113,26	114,02	117,12	120,01	122,09
Norway	109,04	108,61	112,40	115,71	117,22	116,69	120,21	121,51	119,80	116,15

Año Base: 2010

Fuente: Eurostat

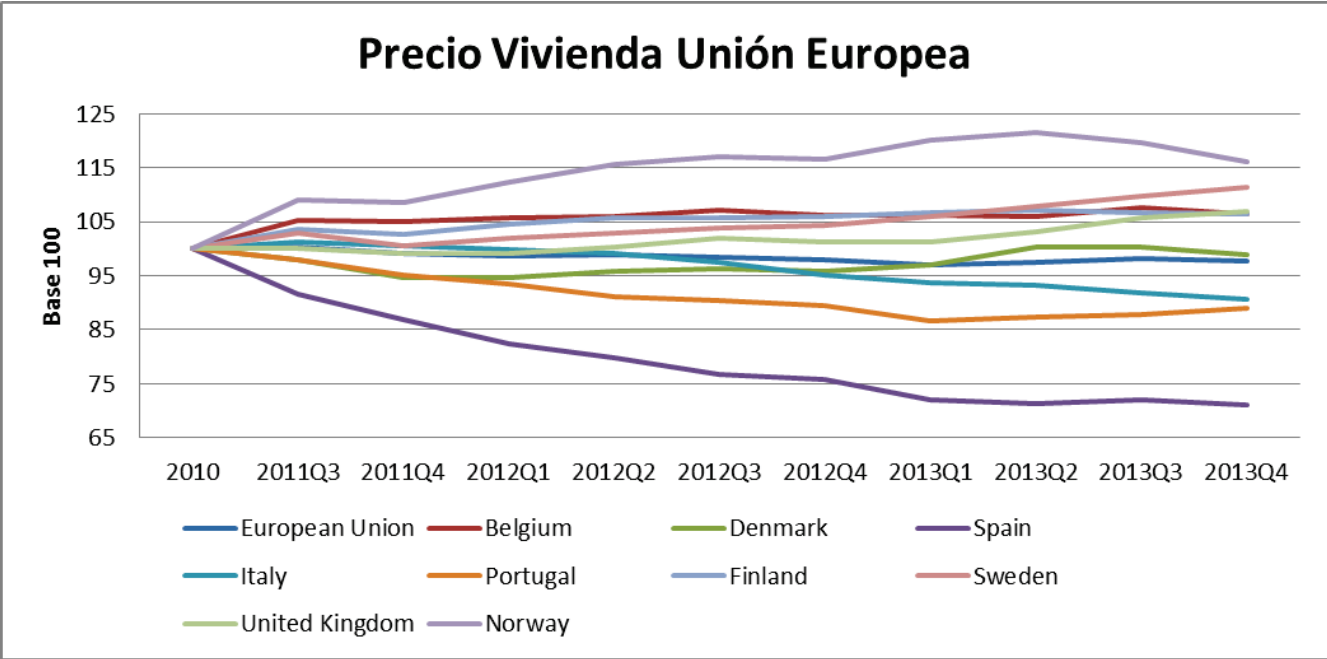
Hemos comentado anteriormente, que el precio de la vivienda ha sufrido incrementos en una mitad de Europa, y decremento en la otra mitad. Y en el siguiente grafico podemos distinguir 3 grupos, según si ha tenido incrementos de precio visibles, si ha tenido disminuciones de precio visible, o de si más o menos se han mantenido estable los precios, con pequeñas variaciones.

Observamos que los países en los que el precio de la vivienda ha sufrido un mayor incremento son los países más nórdicos de la Unión Europea, que ha ido incrementando su valor de forma paulatina, a excepción de Noruega, donde el incremento ha sido más pronunciado, y en el último medio año, ha sufrido una ligera corrección.

Por el contrario, observamos que los países que han sufrido mayores caídas, aunque de forma paulatina, son los países más periféricos de la Unión Europea, marcada por la gran disminución del precio de la vivienda en España, donde en apenas 4 años ha perdido un 30% de su valor.

Y por último hay una serie de países, situados más en la zona central de la Unión Europea, que en dichos países, la variación del precio de la vivienda ha sido inferior, donde en algunos países ha ido incrementando su valor de manera muy paulatinamente, y en otros ha ido disminuyendo al mismo ritmo.

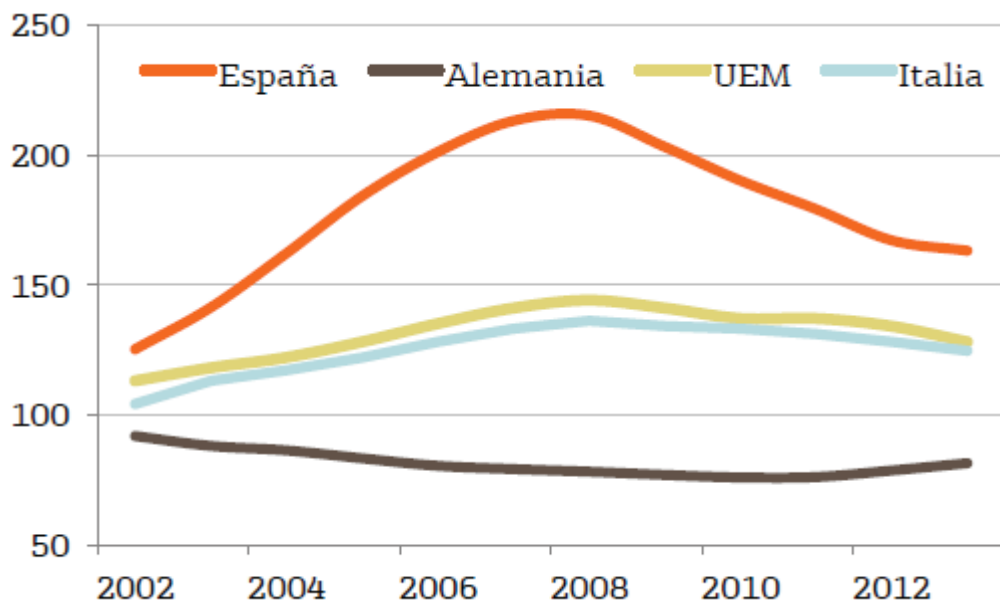
Grafico 2: Precio Vivienda en la Unión Europea



Fuente: Eurostat y elaboración propia

Si observamos una serie temporal más amplia de algunos de los países de la Unión Europea, podemos apreciar que a diferencia del resto de Europa, donde el precio de la vivienda ha subido paulatinamente o incluso ha bajado, en España durante los años de bonanza financiera se produjo un incremento desorbitado del precio de la vivienda, que está implicando que la corrección del mismo ahora sea mucho mayor.

Grafico 3: Comparativa precios Vivienda (Año base: 2000)



Fuente: Síntesis de Indicadores BdE

Durante buena parte de la década de los 90 y del siglo XXI se adoptaron políticas estatales, que facilitaban el acceso al crédito, que tuvo diversos factores que provocaron estos incrementos y decrementos en el precio de la vivienda

Dichos factores son:

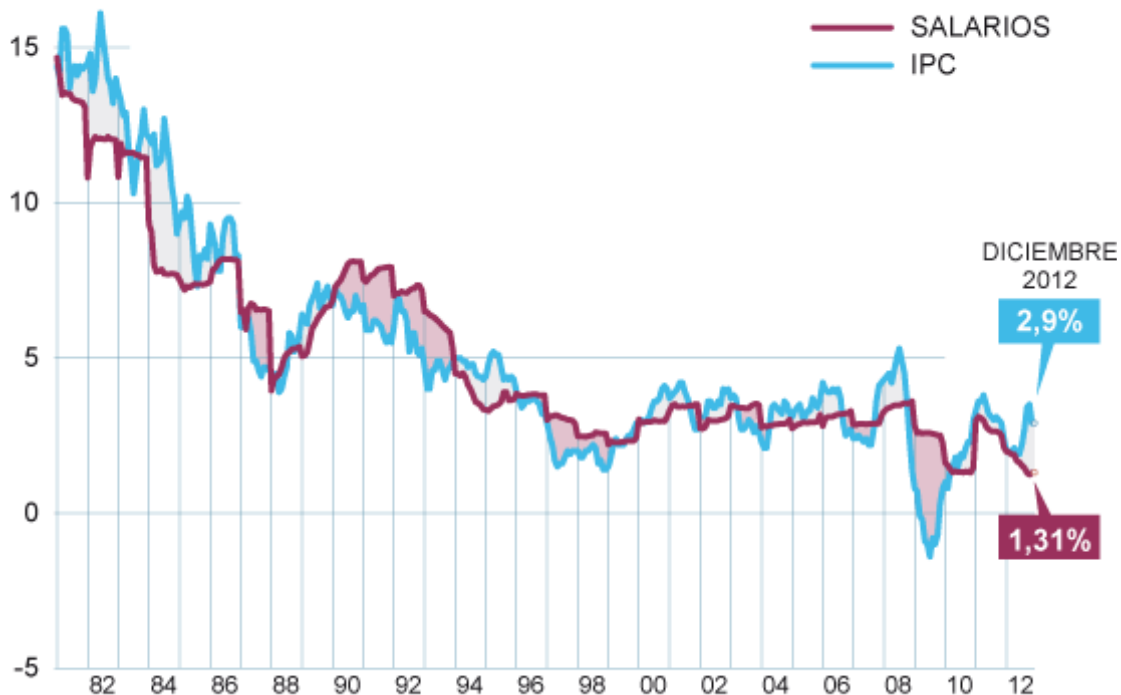
Poder adquisitivo de los hogares

El poder adquisitivo de los hogares, ha ido en consonancia con las variaciones que ha sufrido el Índice de Precios al Consumo (IPC), viendo disminuido su variación interanual año tras año.

Grafico 4: Poder adquisitivo familias Españolas 1982-2012

RETROCESO DEL PODER ADQUISITIVO

Variación interanual en %



Fuente: Ministerio de empleo e INE

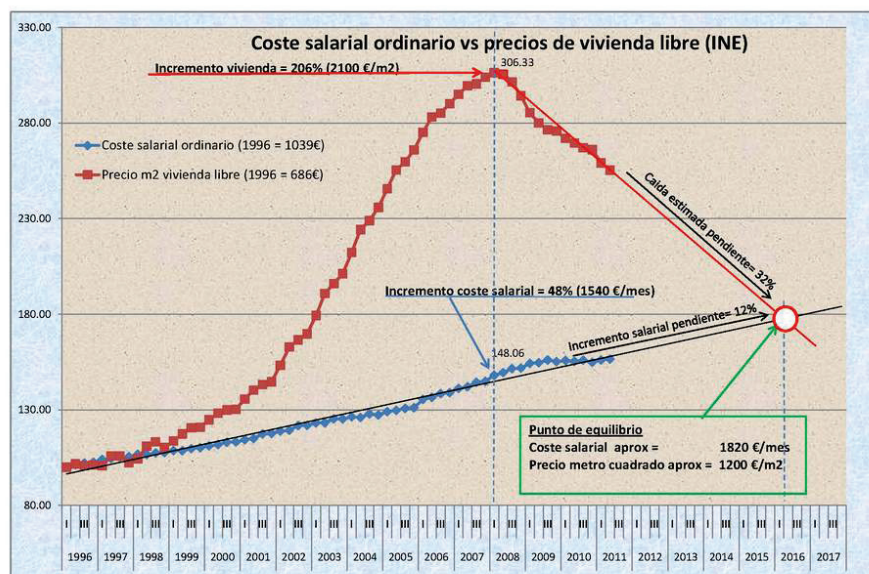
Observando la tendencia que siguen los salarios y el IPC, aunque estén evolucionando de una forma paralela, durante los años, la variación del IPC es superior a la de los salarios, lo que conduce a que los hogares vean reducido su poder adquisitivo.

Añadido a esta pérdida de poder adquisitivo, si la comparamos la evolución de los salarios con la evolución del precio de la vivienda, la pérdida de poder adquisitivo de la vivienda se ha visto muy reducido. Visualizamos que desde 1996 el precio de la vivienda ha ido incrementándose de forma exponencial hasta alcanzar a finales de 2007 un incrementado superior al 200%, mientras que los salarios en este mismo intervalo de tiempo, solo han experimentado un incremento del 48%.

Como hemos observado, existe una brecha importante entre la evolución del precio de la vivienda, y la evolución de los salarios, que a partir de 2007 dicha brecha se ha reducido a diferencias de 2003.

Viendo estas diferencias, observamos como de media los ciudadanos han sufrido una disminución del poder adquisitivo en lo que refiere a la vivienda.

Grafico 5: Comparación de los salarios con el precio de la vivienda

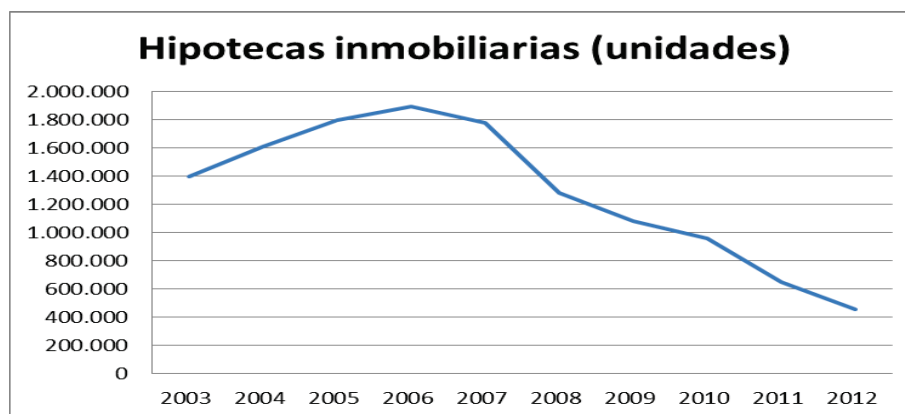


Fuente: INE

Sector de la construcción

El mayor poder adquisitivo de los hogares, así como la mayor facilidad de endeudamiento de los mismos originó una dinamización del sector de la construcción, provocando un incremento considerable en el número de hipotecas que se constituían y originando incrementos en los volúmenes de facturación que se superaban año a año.

Grafico 6: Número de hipotecas inmobiliarias

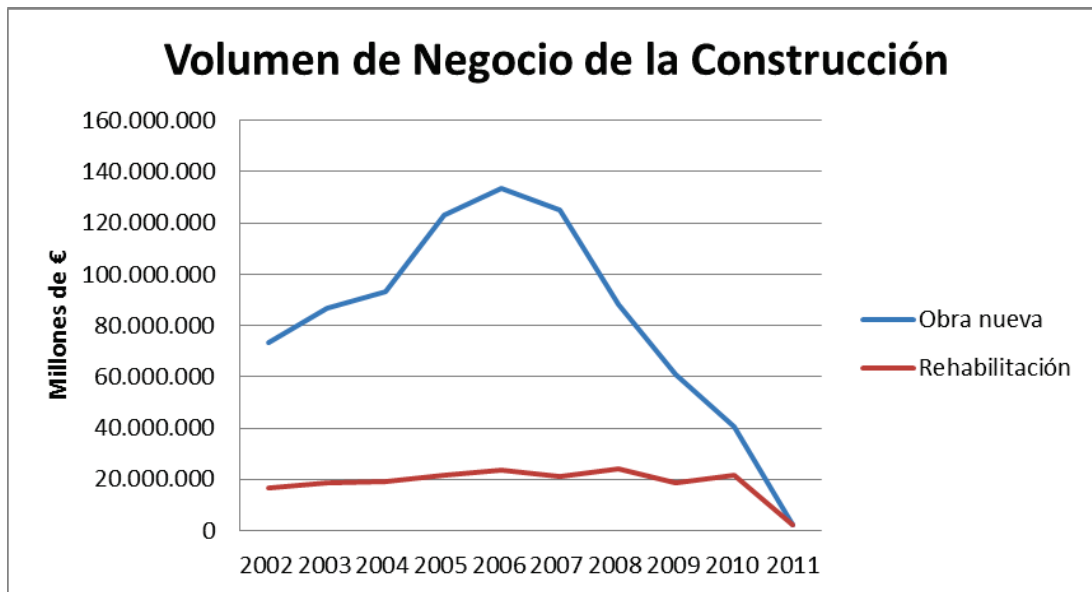


Fuente: INE y elaboración propia

Pero llegado el 2007, donde alcanzó su mayor auge, tanto en volumen de facturación como de número de hipotecas constituidas, se redujo drásticamente dicha tendencia al alza, provocando una gran desaceleración en el sector.

Dicha desaceleración vino originada por el elevado precio de las viviendas, que a su vez redujo la demanda de mano de obra, y provocó una reducción del poder adquisitivo de los hogares.

Grafico 7: Volumen de negocio de la construcción



Fuente: INE y elaboración propia

Paro

El incremento del negocio en el sector de la construcción generó la necesidad de un incremento de mano de obra en dicho sector, hecho que produjo una gran demanda de mano de obra en el sector de la construcción. Y como consecuencia del incremento de la demanda de mano de obra originó que más gente tuviese mayor poder adquisitivo, y que las tasas de paro se redujeran.

El paro en España alcanzó de las tasas más reducidas de su historia reciente, favorecido por el sector de la construcción, y por la facilidad de acceso al crédito.

Grafico 8: Evolución del paro en España



Fuente: INE y elaboración propia

Incluso llegando a tasas similares a las de la Unión Europea, o incluso a tasas inferiores a la de países como Alemania, Francia o Portugal.

Pero en 2007, con la crisis inmobiliaria sufrida en nuestro país, y por consiguiente la desaceleración estrepitosa de dicho sector, provocó que la gran de-

manda de empleo en dicho sector se redujera, produciendo el cierre de empresas y el desempleo de miles de trabajadores del sector de la construcción.

Este desempleo de los trabajadores de la construcción se tradujo en menor poder adquisitivo de las familias, y aumento de las tasas de paro. Esta drástica reducción del sector de la construcción afecto a otros sectores, donde dichos obreros también eran consumidores, y ahora ante la falta de poder adquisitivo, no podían consumir, provocando desaceleraciones en otros sectores, que a su vez se tradujo en despidos y mayor desempleo.

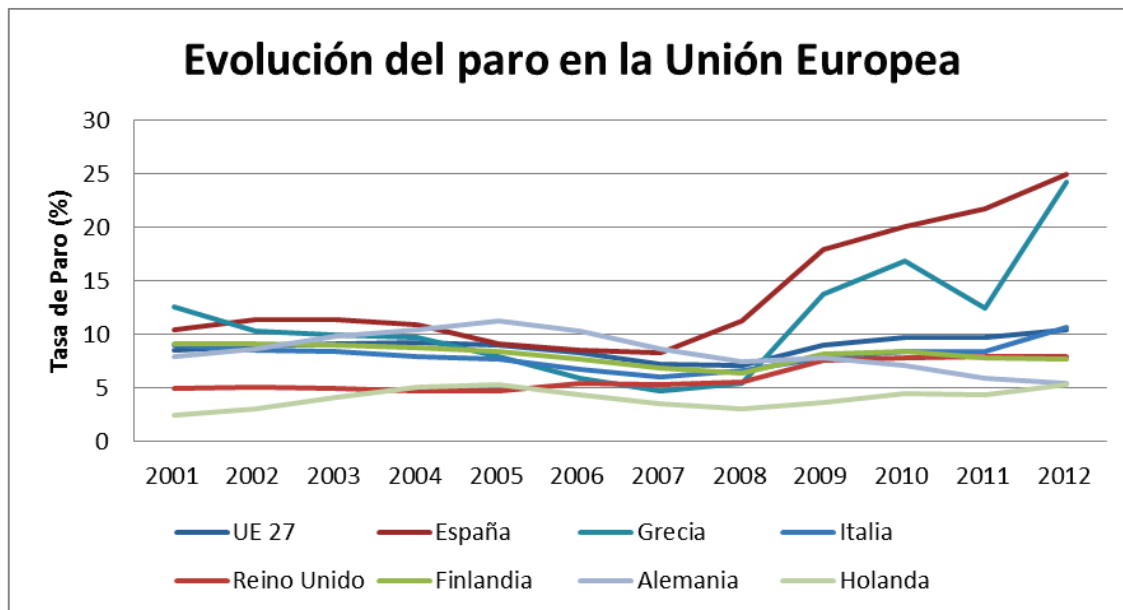
Tabla 2: Tasa de paro de la Unión Europea

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
UE 27	8,6	8,9	9,1	9,3	9	8,3	7,2	7,1	9	9,7	9,7	10,5
España	10,5	11,4	11,4	10,9	9,2	8,5	8,3	11,3	18	20,1	21,7	25
Irlanda	3,9	4,5	4,6	4,5	4,4	4,5	4,6	6,3	11,9	13,7	14,4	14,7
Portugal	4,6	5,7	7,1	7,5	8,6	8,6	8,9	8,5	10,6	12	12,9	15,9
Grecia	12,6	10,3	10	9,7	7,9	5,9	4,7	5,5	13,8	16,9	12,5	24,3
Francia	8,2	8,3	8,9	9,3	9,3	9,2	8,4	7,8	9,5	9,8	9,7	10,2
Italia	9	8,5	8,4	8	7,7	6,8	6,1	6,7	7,8	8,4	8,4	10,7
Reino Unido	5	5,1	5	4,7	4,8	5,4	5,3	5,6	7,6	7,8	8	7,9
Finlandia	9,1	9,1	9	8,8	8,4	7,7	6,9	6,4	8,2	8,4	7,8	7,7
Dinamarca	4,5	4,6	5,4	5,5	4,8	3,9	3,8	3,4	6	7,5	7,6	7,5
Suecia	5,8	6	6,6	7,4	7,7	7,1	6,1	6,2	8,3	8,4	7,5	8
Bélgica	6,6	7,5	8,2	8,4	8,5	8,3	7,5	7	7,9	8,3	7,2	7,6
Alemania	7,9	8,7	9,8	10,5	11,3	10,3	8,7	7,5	7,8	7,1	5,9	5,5
Luxemburgo	1,9	2,6	3,8	5	4,6	4,6	4,2	4,9	5,1	4,6	4,9	5,1
Holanda	2,5	3,1	4,2	5,1	5,3	4,4	3,6	3,1	3,7	4,5	4,4	5,3
Austria	3,6	4,2	4,3	4,9	5,2	4,8	4,4	3,8	4,8	4,4	4,2	4,3

Fuente: Eurostat

El incremento del desempleo ha llevado a situarnos a la cabeza de Europa, como el país con mayor tasa de desempleo, llegando a ser 2,5 veces superior a la tasa media de la Unión Europea.

Grafico 9: Evolución del paro en la Unión Europea



Fuente: Eurostat y elaboración propia

Endeudamiento de los hogares

El hecho de que el paro disminuyera, generó que las familias tuviesen más ingresos, y acompañado de que el gobierno eliminase la limitación temporal de años de los préstamos hipotecarios, género que la gente pudiera acceder a mayores importes en sus créditos, ya que disponían de más años para reestablecerlo.

El hecho de que la gente tuviese mayor acceso al crédito provocaba que, la gente se endeudase más para comprar una casa mayor. Y como era un valor en alza, del que no se esperaba que bajase la gente invertía en una vivienda mejor.

Podemos observar como el endeudamiento de los hogares se incrementaba año a año, todo y que el PIB español, continuaba creciendo a ritmos históricos, favorecido por el sector de la construcción.

Tabla 3: Endeudamiento de los hogares españoles en relación al PIB

	Endeudamiento hogares sobre el PIB (%)
2000	54,5
2001	55,9
2002	59,7
2003	64,8
2004	70,9
2005	78,3
2006	85,7
2007	88,9
2008	88,7
2009	91
2010	91,6
2011	88,1
2012	86,1
2013 (*)	84,2

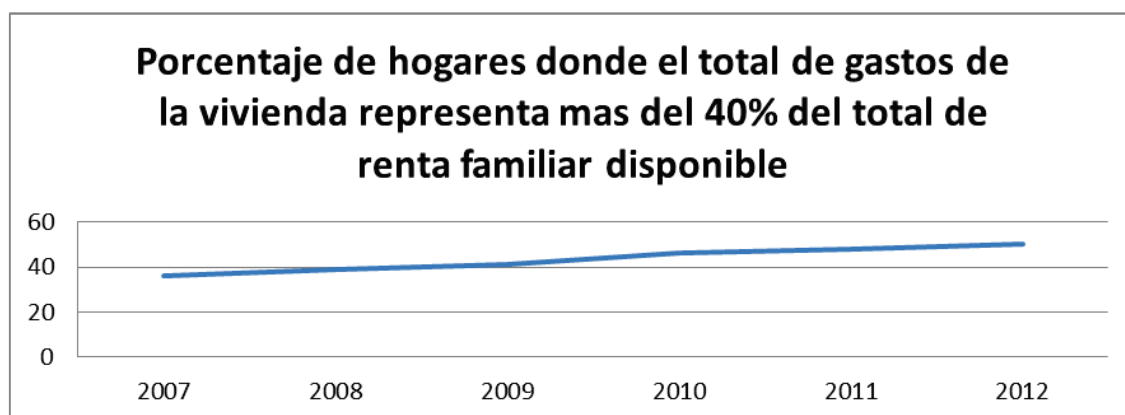
(*) Datos a 3T

Fuente: BdE

Pero tras el estallido de la crisis inmobiliaria en España en 2007, el endeudamiento de la sociedad española seguía incrementando según parámetros del PIB, originado también por la gran disminución del PIB, originado por el sector de la construcción.

Según señalan expertos del sector, se establece que el gasto destinado al pago de la vivienda, no debería ser superior al 30-40% de los ingresos familiares, y como observamos a continuación, el número de hogares españoles, donde el gasto destinado al pago de la vivienda es superior al 40% de los ingresos familiares, se ha ido incrementando a lo largo de los años, suponiendo en la actualidad más del 50% de los hogares, los que destinan más del 40% de la renta familiar al pago de la vivienda.

Grafico 10: Porcentaje de hogares donde el total de gastos de la vivienda representa más del 40% del total de renta familiar disponible



Fuente: Eurostat y elaboración propia

Accesibilidad económica a la vivienda

La sociedad española, ha experimentado a lo largo de los años, una mayor dificultad de acceso a la vivienda, producido por durante la década de los 90 por el incremento paulatino del precio de la vivienda, y una congelación de los salarios.

Pero a partir del siglo XXI, podemos observar como el acceso a la vivienda de los hogares españoles, se ha incrementado exponencialmente, llegando entre 2000 y 2007 a casi duplicarse el esfuerzo para obtener una vivienda.

Tabla 4: Número de años de renta necesarios para pagar la vivienda

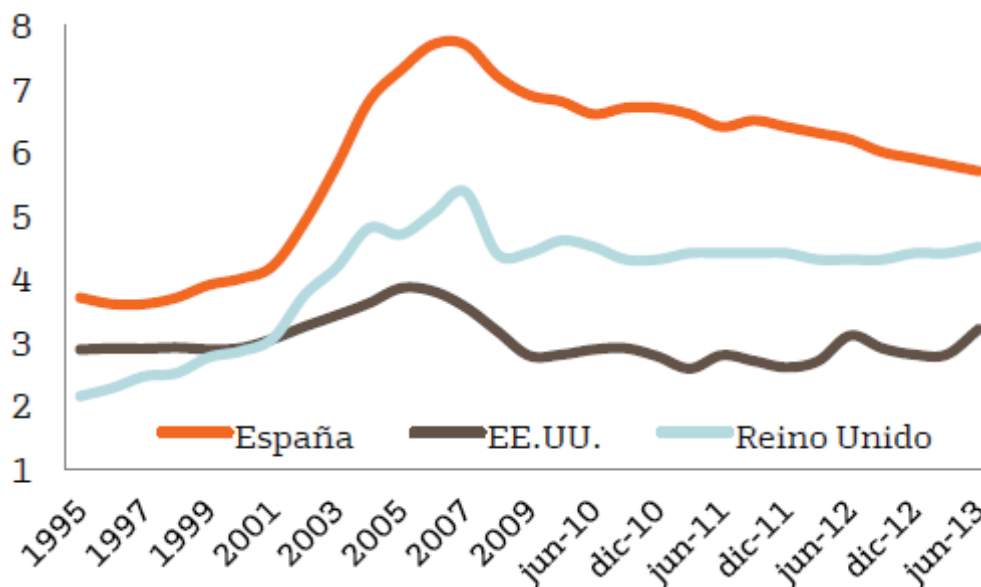
	Precio de la vivienda / Renta bruta por hogar (en años)
1995	3,7
1996	3,6
1997	3,6
1998	3,7
1999	3,9
2000	4
2001	4,2
2002	4,9
2003	5,8
2004	6,8
2005	7,3
2006	7,6
2007	7,5
2008	7,1
2009	6,8
2010	6,7
2011	6,3
2012	5,9
2013 (*)	5,8

(*) Datos a 3T

Fuente: BdE y elaboración propia

Pero a partir del 2007, donde se necesitaba la renta bruta de un hogar durante 7,5 años para adquirir una vivienda, en comparación los 4 años que se necesitaban en el 2000, o los 3,7 años de 1995, ha disminuido el esfuerzo necesario de los hogares para adquirir una vivienda, provocando mayoritariamente por la corrección en el precio de la vivienda.

Grafico 11: Esfuerzo medido en años de renta familiar disponible para pagar la vivienda.



Fuente: BdE, Bloomberg, NAR y Nationwide

A partir de 2007 el esfuerzo de los hogares para adquirir una vivienda se ha reducido, pasando de unos 8 años de rentas familiares a 6, pero como observamos, en comparación con otros países, económicamente más evolucionados, el esfuerzo sigue siendo muy elevado. Como observamos en Reino Unido son necesarios unos 4 años de rentas para adquirir la vivienda, dos años menos que en España, y en EE.UU. el esfuerzo que deben realizar los hogares es la mitad que el de los hogares españoles.

Viendo el menor esfuerzo que realizan los hogares de estos países más avanzados económicamente, y teniendo en cuenta que España quiere evolucionar en línea a los países más desarrollados económicamente, podríamos prever que el esfuerzo de los hogares españoles se debería asemejar a la de dichos países, que pasaría o por un incremento de las rentas familiares, o por una disminución aun mayor del precio de la vivienda.

2.1.2. Dificultad de acceso al crédito.

Esta frenada en la demanda de viviendas, provocó una desaceleración en el sector de la construcción, que por consiguiente se traduciría en mayor paro, que provocó que las familias no tuviesen tantos ingresos, e incrementasen el número de impagos hipotecarios, porque muchas familias no podían hacer frente a las hipotecas desorbitadas que habían constituido.

Con lo cual el stock de viviendas vacías, o en propiedad de los bancos se ha incrementado, debido al incremento de impagos y a la desmesurada volumen de construcciones de los últimos años.

Los bancos ante el incremento de impagos hipotecarios que están sufriendo, les genera una desconfianza, y han limitado el acceso al crédito, incluso, teniendo políticas económicas favorables. Por lo que a continuación analizaremos los factores principales que afectan al acceso crédito de las familias, como son el incremento de impagos hipotecarios y los tipos de interés.

Incremento impagos hipotecarios

La sociedad española, podríamos decir que nunca se ha caracterizado por ser una sociedad con una elevada tasa de impagos hipotecarios, ya que, al ser una cultura muy arraigada a la vivienda en propiedad, no quieren perder uno de sus bienes más valiosos y más preciados, y es por eso, que el impago de la vivienda es uno de los últimos pagos a los que la familia deja de hacer frente. La vivienda en propiedad es un bien tanpreciado para la cultura española, que se han dado casos, de gente, que prefiere quitarse la vida, a que le arrebaten su vivienda.

Y observando los datos facilitados por el Banco de España, podemos observar que la tasa de impagos para las familias que tiene constituido un préstamo hipotecario sobre la vivienda se ha mantenido más o menos constante a lo largo de los años.

Cosa que no sucede lo mismo para las empresas del sector de la construcción, ya sea mediante la actividad de la construcción o la actividad inmobiliaria, que aunque el número de impagos de los préstamos no era excesivamente elevado, hemos observado como el número de impagos se ha ido reduciendo favorecido por la bonanza del sector de la construcción.

Tabla 5: Dudosidad en los créditos de vivienda

	Viviendas con hipoteca	Rehabilitación	Financiación Construcción	Financiación Actividad Inmobiliaria
1.999	0,5	0,9	2	1,1
2.000	0,4	0,8	1,5	0,9
2.001	0,4	0,7	1,1	0,6
2.002	0,4	0,6	0,9	0,5
2.003	0,3	0,5	0,8	0,6
2.004	0,3	0,4	0,8	0,5
2.005	0,4	0,6	0,7	0,4
2.006	0,4	0,7	0,5	0,3
2.007	0,7	0,9	0,7	0,5
2.008	2,3	2,6	4,9	6,1
2.009	2,8	3,2	8,5	10,1
2.010	2,4	2,7	12,1	14
2.011	2,9	3,1	18,2	21,4
2.012	3,8	4,6	24,5	29,6
2013(*)	5,08	8,14	31,1	33,66

(*)Datos a 3T

Fuente: BdE

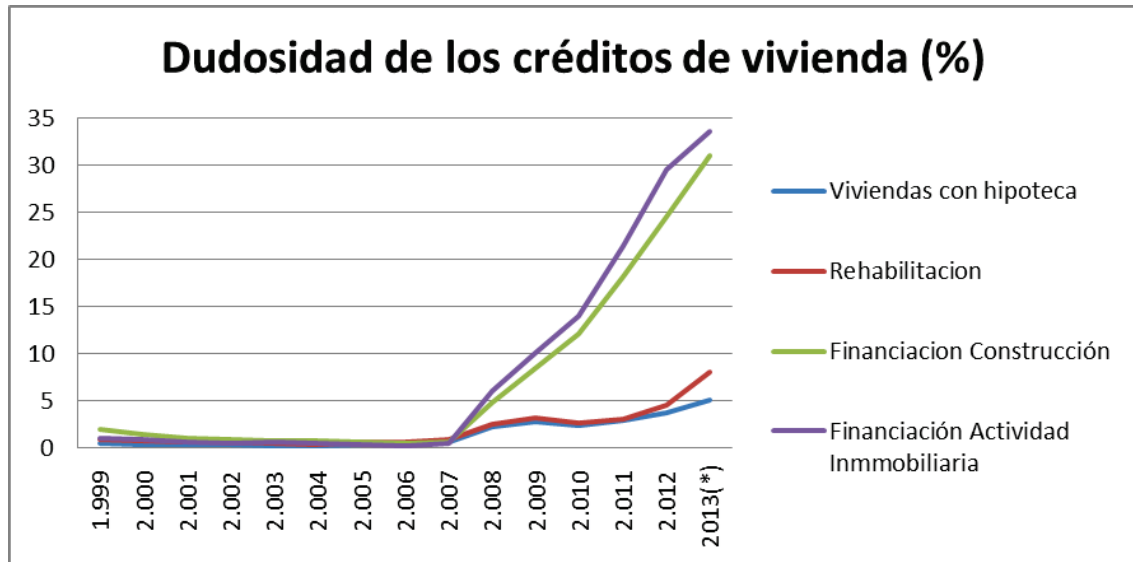
Pero a partir de 2007 con la crisis en el sector inmobiliario español se produjo un incremento de impagos hipotecarios, originado por una reducción de los ingresos de las familias, lo que ha llevado a disparar la tasa de impagos hipotecarios, ya que ha pasado de tasas inferiores al 1% a tasas del 5%, que aunque siguen sin ser tasas muy elevadas en comparación con la tendencia con años anteriores se ha producido un gran incremento.

En cambio en las empresas dedicadas a la actividad de la construcción o de la inmobiliaria, han sufrido una disminución en la demanda de viviendas, y han

visto casi paralizado su sector. Muchas de estas empresas se han encontrado con la coyuntura que tenían edificios a medio construir que no podían acabar de terminar por la falta de crédito, o tenían viviendas terminadas que no podían vender para hacer frente a las deudas.

Ello ha provocado un incremento exponencial en el porcentaje de impagos en las empresas dedicadas al sector de la construcción, llegando a tasas superiores al 30%.

Gráfico 12: Dudosidad de los créditos a la vivienda



Fuente: BdE y elaboración propia

Como podemos observar, tanto el número de ejecuciones hipotecarias, como el número de lanzamientos, se ha ido incrementando año a año, desde el estallido de la crisis inmobiliaria. Aunque si es bien cierto, que podemos observar algún año donde el número de ejecuciones hipotecarias ha sido inferior, esto se debe a políticas estatales, que paralizaban dichas ejecuciones hipotecarias.

Tabla 6: Lanzamientos y ejecuciones hipotecarias

	Ejecuciones Hipotecarias	Lanzamientos
2008	58686	27251
2009	93319	35422
2010	93636	49227
2011	77854	62121
2012	91622	70257
2013 (*)	58604	47340
Acumulado 2008-2013 (*)	473721	291618

(*)Datos 3T

Fuente: Consejo general del poder judicial

Todos estos hechos han provocado que el acceso al crédito sea mucho más restrictivo, debido a que los bancos, no quieren asumir más riesgos de impagos.

Tipos de interés

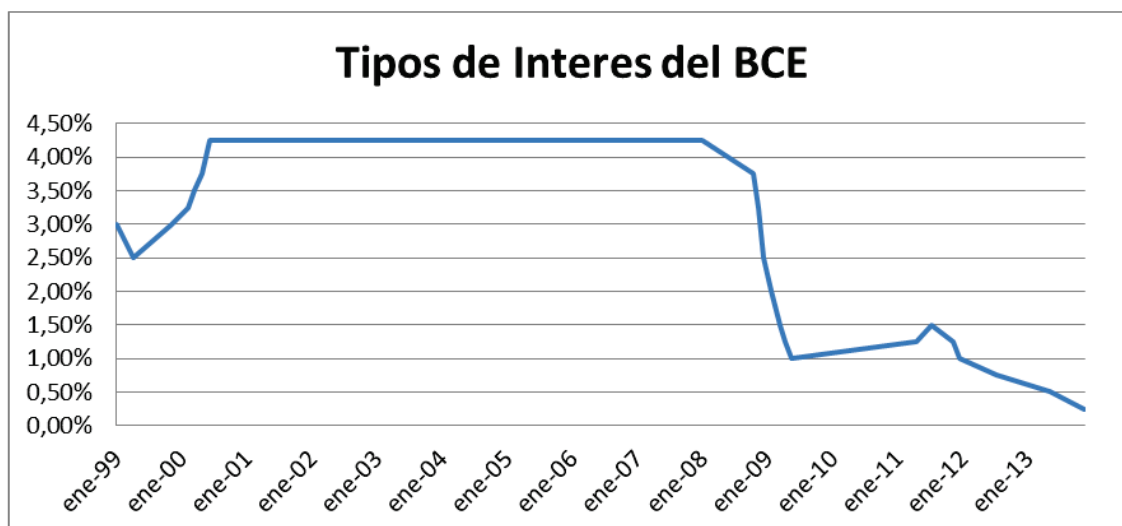
Y el otro factor importante son los tipos de interés, y podemos distinguir entre el tipo de interés que fija el BCE, que es, el precio que se paga por el dinero, y el Euribor, que es el precio por el que los bancos se prestan dinero.

Empezaremos observando el tipo de interés que fija el Banco Central Europeo, que como podemos observar, el Banco Central Europeo, aprovechando la bonanza económica que había en Europa, subió los tipos de interés, manteniéndolos estables durante toda la época de crecimiento económico.

Pero en 2007 con el estallido de la crisis financiera a nivel mundial, el Banco Central Europeo, a mediados de 2008, decidió bajar los tipos de interés, para intentar minimizar el impacto de la crisis financiera e intentar reestablecer el crédito.

Visto el poco éxito, de dicha política, el Banco Central Europeo, ha ido disminuyendo los tipos de interés, para intentar fomentar el crédito, situando los tipos de interés muy próximos a 0.

Grafico 13: Tipos de interés del BCE



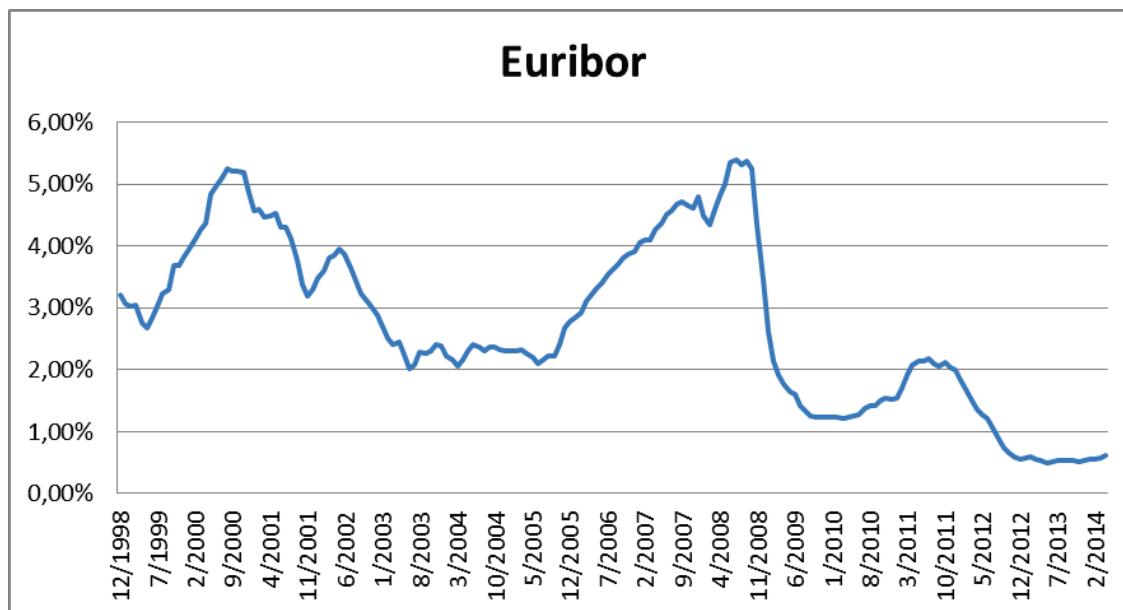
Fuente: BCE y elaboración propia

Pero el tipo de interés que marca el Banco Central Europeo, no es el único tipo de interés que se ha visto afectado, sino que el Euribor durante los años de bonanza fue disminuyendo, hasta 2005, donde ante la buena situación de los hogares familiares fue incrementando su valor hasta alcanzar su máximo en 2008, provocado por la falta de confianza entre los bancos, a causa del incremento de impagos.

A raíz de la 2008 el Euribor ha ido disminuyendo provocado por la disminución de los tipos de interés del Banco Central Europeo.

Este indicador, está directamente relacionado con el pago de las hipotecas de las familias, ya que es el tipo de interés que se fijaba para los pagos hipotecarios.

Grafico 14: Evolución Euribor



Fuente: BdE y elaboración propia

El hecho de que tanto el tipo de interés que fija el Banco Central Europeo, como el Euribor estén tan bajos puede incentivar el acceso al crédito, ya que supone pagar menos intereses, pero puede crear un hecho, que es que, si se reactiva el crédito, y los tipos de interés suben, ya que el margen de bajada es bajo porque están próximos al cero, provocarían un incremento del precio de los préstamos, y por consiguiente endeudando mayor a las familias y empresas.

2.1.3. Cambio de percepción sobre la evolución futura de los inmuebles.

El hecho de que el precio de la vivienda siga bajando, y desmintiendo el mito de que la vivienda siempre sube, ha producido un cambio de percepción sobre la evolución futura de los inmuebles.

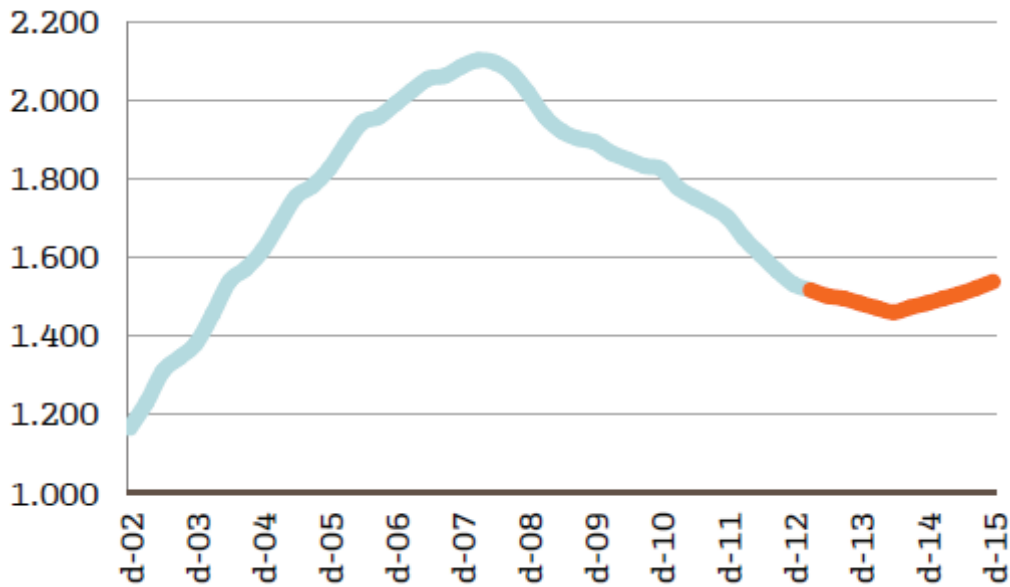
Este cambio de percepción es debido a que, la gente ante el temor de que el precio de la vivienda siga bajando, como consecuencia de la sobrevaloración sufrida por esta durante principios del siglo XXI, no está dispuesta a asumir una pérdida en un periodo corto de tiempo.

Ante la coyuntura actual, si una persona se compra una vivienda hoy, a consecuencia de la tendencia que viene sufriendo recientemente el precio de la vivienda, en un corto periodo de tiempo dicha vivienda tendrá un valor de mercado inferior al valor de adquisición.

Esta situación descrita anteriormente es teniendo en cuenta la evolución histórica reciente, ya que si consultamos previsiones futuras sobre el precio de la vivienda, dependiendo de la fuente consultada se obtienen diferentes datos.

En esta estimación de Bankinter, prevé una recuperación del precio de la vivienda para 2015.

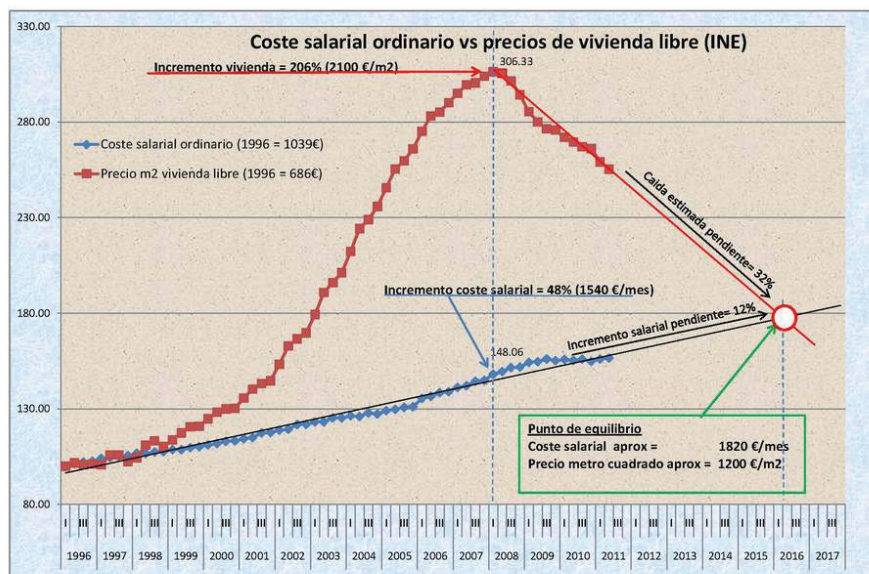
Grafico 15: Evolución estimada del precio de la vivienda (€/m2) según Bankinter



Fuente: INE y estimaciones Bankinter

Mientras que otra estimación del INE prevé que la vivienda siga cayendo hasta 2016.

Grafico 16: Evolución futura del precio de la vivienda según el INE



Fuente: INE

Lo que si podemos afirmar es el temor latente en la sociedad española, podemos observarlo en el barómetro del CIS (Centro de Investigaciones Sociológicas) de mayo del 2014, donde según este estudio un 95,9% de los encuestados no tiene planes de comprar una vivienda durante el próximo año, frente a un 3,6% que si tiene intención de comprarse una vivienda en el próximo año.

Esta poca voluntad de compra es a consecuencia de las depreciaciones que viene sufriendo la vivienda, y que en un futuro a corto plazo la sociedad espera que se siga produciendo.

Tabla 7: Intención de compra de vivienda de los españoles

Pregunta 18

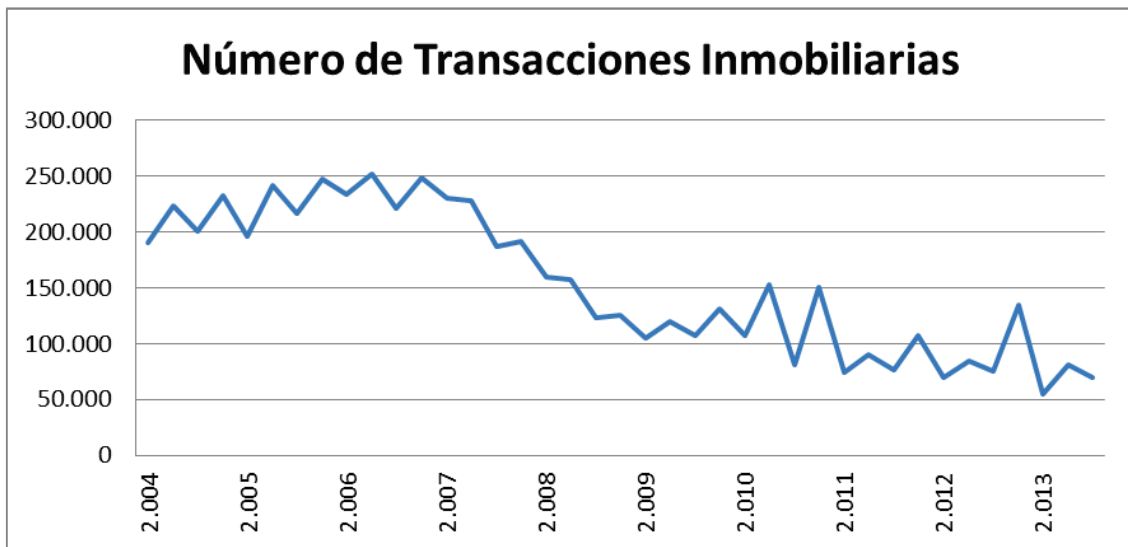
Ud. personalmente ¿tiene planes de comprar vivienda en el próximo año?

Sí	3,6
No	95,9
N.S.	0,4
N.C.	0,1
(N)	(1401)

Fuente: CIS

Y también podemos observarlo, en el número de transacciones inmobiliarias que se producen en España, donde a partir de 2007 en un periodo de 2 años se redujo el número de transacciones a menos de la mitad, llegando actualmente a ser una quinta parte de las transacciones que se producían en 2007.

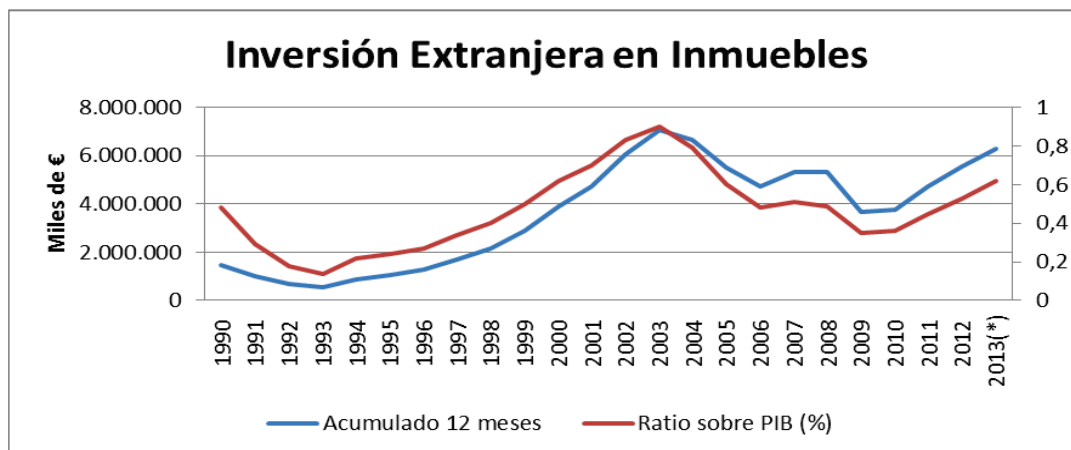
Gráfico 17: Numero transacciones inmobiliarias



Fuente: INE y elaboración propia

Cabe destacar también que el número de transacciones inmobiliarias durante estos últimos años, se ha visto estabilizado, y con pequeños repuntes, favorecido por el incremento de la inversión extranjera en inmuebles, muchos de los cuales son fondos de inversión que compran grandes paquetes de viviendas, con el objetivo de destinarlas a alquiler.

Grafico 18: Inversión extranjera en inmuebles



Fuente: BdE y elaboración propia

Podemos acercar que el incremento de la inversión extranjera en inmuebles es para destinarlas a alquiler, por el hecho de que durante los últimos años la rentabilidad anual de la compraventa de viviendas, así como del IBEX-35 ha sido negativa, cosa que no sucede lo mismo con la rentabilidad anual de las viviendas destinadas a alquiler, que aunque bien es cierto de que en años de bonanza económica, ofrecían menor rentabilidad, la rentabilidad de esta es mucho más estable, y desde el estallido de la crisis inmobiliaria en España, la rentabilidad de las viviendas destinadas a alquiler continua creciendo anualmente.

Tabla 8: Rentabilidad de la vivienda, alquiler e IBEX-35

	Rentabilidad anual de la vivienda (%)	Rentabilidad bruta de la vivienda por alquiler (Acum 12 meses) (%)	Rentabilidad Anual IBEX-35 (miles €)
1996	6,2	5,9	42
1997	7,5	6,3	40,8
1998	14,2	6,5	35,6
1999	15,9	6,3	18,4
2000	13,7	6	-21,8
2001	16,9	5,8	-7,8
2002	22,7	5,4	-28,1
2003	23,3	4,8	28,2
2004	21,4	4,2	17,4
2005	16,5	3,8	18,2
2006	12,6	3,5	31,8
2007	8,1	3,3	7,3
2008	0,1	3,3	-39,4
2009	-2,7	3,5	29,8
2010	0,3	3,8	-17,4
2011	-2,8	4	-13,1
2012	-5,7	4,3	-4,7

Fuente: BdE

2.1.4. Costes de mantenimiento de la vivienda a largo plazo y de viviendas antiguas

Otra circunstancia que reduce el hecho de que la gente compre viviendas, es que muchas de estas viviendas están en mal estado, ya sea por el abandono que han sufrido durante estos años, ya sea por los destrozos que se han podido producir a consecuencia de desahucios, o robos por estar la vivienda vacía, o por el hecho de que muchas de las viviendas son antiguas, y necesitan reformas.

Ahora observaremos cuáles son los costes de mantenimiento de las viviendas a largo y plazo y de las viviendas antiguas, hecho que provoca la disminución de venta de viviendas, por su elevado coste en comparativa con otras alternativas.

Si tenemos en cuenta que no sólo los inquilinos tienen una renta mensual, si no que los propietarios también, aunque sea indirecta. Tener una vivienda en propiedad conlleva muchas más obligaciones económicas que su coste inicial o el pago de las cuotas hipotecarias mensuales. El mantenimiento de un piso acarrea un desembolso anual superior a los 2.000 euros en gastos fijos -impuestos y cuota de la comunidad, principalmente- y no fijos, como, por ejemplo, averías imprevistas. Todo un 'arrendamiento' mensual de casi 200 euros a cargo de los propietarios.

Sólo la factura de la cuota mensual de la comunidad de vecinos asciende a 1.248 euros

De esta cantidad total, la mayor partida de gastos corresponde a la cuota mensual de la comunidad de vecinos. Según cálculos del Colegio Profesional de Administradores de Fincas de Madrid, ésta asciende a una media de 104 euros mensuales en un edificio tipo de 30 pisos de Madrid -obviando una posible derrama que trastoque estos números-. Esta cifra se traduce en una factura anual de 1.248 euros.

El segundo recibo importante al que debe hacer frente un propietario llega en forma de gravamen. Más concretamente, en forma de Impuesto de Bienes Inmuebles (IBI). La famosa tasa varía dependiendo de la ciudad, la zona y el tipo de vivienda. Así, puede ir desde los 256 euros de media de Zaragoza a los 415 de Sevilla, según datos de la Dirección General del Catastro. De este modo, podría establecerse como desembolso aproximado medio de 350 euros, que es, por ejemplo, la cifra que se abona en Barcelona.

Los pagos variables en concepto de pequeñas reparaciones suponen 350 €, según un estudio de Reparalia.

Tras estos dos cargos principales, se situarían los pagos variables en concepto de pequeñas reparaciones que no suelen estar cubiertas por un seguro multirriesgo tradicional como atascos de tuberías, roturas de enchufes e interruptores, avería de la caldera, etc. Este montante asciende a 350 euros anuales, según un estudio de Reparalia, empresa especializada en la comercialización de contratos de asistencia en el hogar y la gestión integral de siniestros y reparaciones. Desde 2006, este importe se ha incrementado un 5,8%, apunta la misma fuente.

Otra partida obligatoria a abonar por ser propietario es la del seguro del hogar obligatorio. Esta póliza puede oscilar, según ha comprobado *Su Vivienda* en los simuladores presupuestarios de internet de las principales aseguradoras, entre los 160 euros y los 200. Siempre contratando las coberturas mínimas sobre una casa tipo. Así, se puede fijar un desembolso orientativo anual de 180 euros para una vivienda en altura de 95 metros cuadrados.

La tasa de basura se traduce en un desembolso de 60 euros para un piso medio habitual

El último de los dispendios a destacar ligados a una casa en propiedad lleva la etiqueta de fijo: la tasa de basuras. Este impuesto es el más dispar ya que puede ir desde los 44 euros de media Valencia a los 92 de Barcelona pasando por su inexistencia en algunas ciudades como Málaga, según la Dirección General del Catastro. En este apartado, *Su Vivienda* baraja una factura en tasa de basura de 60 euros para un piso medio habitual.

En total, estos gastos se convierten en todo un 'alquiler' anual para los propietarios de 2.188 euros anuales, unos 182 euros al mes. Unas cantidades que no incluyen, por otro lado, gastos imprevistos como son las derramas, tanto a nivel comunitario, en caso de vivir en comunidades de propietarios, como a nivel personal, de desperfectos y deterioros que se van produciendo en la vivienda a lo largo de los años, y cuyo mayor acentuación se produce con una mayor antigüedad de la vivienda. Estas derramas son gastos difíciles de calcular, ya que depende de la avería imprevista producida, lo que sí se puede afirmar es que a mayor antigüedad de la vivienda, los costes de las derramas son mayores, por el mayor número de averías producidas.

Además, a estas inversiones también se podría sumar el lavado de cara de la casa, la pintura. Una actuación que puede rondar los 800 euros, a realizar cada cinco años aproximadamente, si la hacen profesionales o sólo el coste del material si es el propietario quien la lleva a cabo.

2.2. Número de viviendas destinadas a alquiler

Otra hipótesis dentro de este análisis de la oferta, es que se está produciendo un crecimiento el número de viviendas destinadas a alquiler.

Este crecimiento del número de viviendas destinadas a alquiler se debe a que han surgido instrumentos, tanto públicos como privados, que ayudan a que muchas de las viviendas vacías que existían en el mercado entren en el mismo. Este crecimiento también se debe a la crisis financiera e inmobiliaria sufrida en España, que ha provocado una pérdida del poder adquisitivo de los hogares españoles.

A continuación intentaremos analizar cuáles son los factores que hacen prever este incremento del número de viviendas destinadas a alquiler.

2.2.1. Mayor protección del arrendador

Hasta 2009, el inquilino estaba extremadamente protegido por la ley, cosa que provocaba que los propietarios de viviendas no tuviesen incentivos a alquilar sus viviendas vacías, debido a que, si se veían ante dificultades con el inquilino, este estaba excesivamente protegido por la ley.

En 2009, y después de todo el estallido de la crisis inmobiliaria, para intentar fomentar que los propietarios de viviendas vacías, las pusiesen en el mercado, fomentando el alquiler, se redactó la ley 19/2009 de 23 noviembre de agilización procesal del alquiler, por el que se modificó la ley de arrendamientos urbanos, y la ley de enjuiciamiento civil.

El primer artículo modifica la ley de arrendamientos urbanos, para ampliar los supuestos, en que no procede la prorroga obligatoria del contrato, de tal modo que se extiende a aquellos casos en que el arrendador tenga la necesidad de ocupar la vivienda para sus familiares de primer grado, es decir, para los padres y los hijos o para su cónyuge en los supuestos de sentencia firme de divorcio o nulidad matrimonial, siempre que así se haya hecho constar expresamente en el contrato para evitar fraudes y preservar la necesaria seguridad jurídica.

El artículo segundo modifica diversos preceptos de la ley de enjuiciamiento civil con el propósito de mejorar y agilizar los procesos de desahucio, salvaguardando en todo caso los derechos y garantías que protegen al inquilino de buena fe.

Así, por ejemplo, se someten al mismo régimen jurídico los procesos de desahucio por falta de pago de rentas o cantidades debidas, y los procesos de desahucio por expiración legal o contractual del plazo de arrendamiento. Se amplía también el ámbito del juicio verbal para que puedan sustanciarse por este procedimiento las reclamaciones de rentas derivadas del arrendamiento cuando no se acumulen al desahucio, lo que permite salvar, en su caso, la relación arrendaticia, algo que hasta ahora se dificultaba porque el propietario acreedor de rentas o cantidades debidas se veía obligado a acumular su reclamación a la del desahucio si quería acudir a juicio verbal, más sencillo y rápido que el juicio ordinario. Igualmente, cuando las reclamaciones de rentas o cantidades debidas accedan al proceso monitorio y se formule oposición por el arrendatario, la resolución definitiva seguirá los trámites del juicio verbal, cualquiera que sea su cuantía. Además, en varios supuestos se reducen plazos y

se eliminan trámites no sustanciales que hasta ahora dilataban en exceso la conclusión del proceso.

Y desde junio de 2013, se produjeron una serie de nuevas modificaciones con la nueva ley 4/2013 de 4 de junio, que impulsan aún más el alquiler.

Esta ley tiene el objetivo fundamental de flexibilizar el mercado del alquiler para lograr la necesaria dinamización del mismo, mediante la modificación de un conjunto de preceptos de la Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos, que supone la actuación sobre los siguientes aspectos fundamentales:

- El régimen jurídico aplicable, reforzando la libertad de pactos y dando prioridad a la voluntad de las partes, en el marco de lo establecido en el título II de la Ley.
- La duración del arrendamiento, reduciéndose de cinco a tres años la prórroga obligatoria y de tres a uno la prórroga tácita, con objeto de dinamizar el mercado del alquiler y dotarlo de mayor flexibilidad. De esta forma, arrendadores y arrendatarios podrán adaptarse con mayor facilidad a eventuales cambios en sus circunstancias personales.
- La recuperación del inmueble por el arrendador, para destinarlo a vivienda permanente en determinados supuestos, que requiere que hubiera transcurrido al menos el primer año de duración del contrato, sin necesidad de previsión expresa en el mismo, dotando de mayor flexibilidad al arrendamiento.
- La previsión de que el arrendatario pueda desistir del contrato en cualquier momento, una vez que hayan transcurrido al menos seis meses y lo comunique al arrendador con una antelación mínima de treinta días. Se reconoce la posibilidad de que las partes puedan pactar una indemnización para el caso de desistimiento.

Asimismo, es preciso normalizar el régimen jurídico del arrendamiento de viviendas para que la protección de los derechos, tanto del arrendador como del arrendatario, no se consiga a costa de la seguridad del tráfico jurídico, como sucede en la actualidad.

La consecución de esta finalidad exige que el arrendamiento de viviendas regulado por la Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos, se someta al régimen general establecido por nuestro sistema de seguridad del tráfico jurídico inmobiliario y, en consecuencia, en primer lugar, que los arrendamientos no inscritos sobre fincas urbanas no puedan surtir efectos frente a terceros adquirentes que inscriban su derecho y, en segundo lugar, que el tercero adquirente de una vivienda que reúna los requisitos exigidos por el artículo 34 de la Ley Hipotecaria, no pueda resultar perjudicado por la existencia de un arrendamiento no inscrito. Todo ello, sin mengua alguna de los derechos ni del arrendador, ni del arrendatario.

Por último, en los últimos años se viene produciendo un aumento cada vez más significativo del uso del alojamiento privado para el turismo, que podría estar dando cobertura a situaciones de intrusismo y competencia desleal, que van en contra de la calidad de los destinos turísticos; de ahí que la reforma de la Ley propuesta los excluya específicamente para que queden regulados por la nor-

mativa sectorial específica o, en su defecto, se les aplique el régimen de los arrendamientos de temporada, que no sufre modificación.

Esta Ley opera una reforma de determinados preceptos de la Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil, al objeto de abordar las cuestiones más puntuales que están generando problemas en los procesos de desahucio después de las últimas reformas de la anterior Legislatura. En concreto, se vincula el lanzamiento a la falta de oposición del demandado, de tal modo que si éste no atiende el requerimiento de pago o no compareciere para oponerse o allanarse, el secretario judicial dictará decreto dando por terminado el juicio y producirá el lanzamiento, frente al sistema actual que impide señalar el lanzamiento hasta que no se sepa si la vista se ha celebrado o no. Estas modificaciones obligan a efectuar el ajuste de otros artículos de la Ley de Enjuiciamiento Civil.

En comparación con Europa, España tiene el mayor índice de formalismo, lo que representa, que es uno de los países con mayores dificultades para que los propietarios puedan expulsar a los inquilinos morosos.

En cuanto al cumplimiento de contratos, España estaría situada en la posición 52 de un total de 183 países analizados. Esto se debería a que el número de procedimientos necesarios desde que un abogado interpone una demanda por impago hasta que se produce el pago, es de los que tiene un mayor número, así como también por su elevada duración en el tiempo, y no tanto por el coste que representa, ya que suele tener un coste en función de la cantidad demandada, a semejanza a otros países.

Tabla 9: Comparativa sistema judicial Europeo

Clasificación de países (formalismo en el desahucio de inquilinos)		Clasificación de países (indicador de cumplimiento de contratos)				
Pais	Índice de formalismo	Pais	Posición (total = 183)	Procedimientos (número)	Tiempo (días)	Costo (% de cantidad demandada)
Reino Unido	2,22	Alemania	6	30	394	14,4
Finlandia	2,53	Francia	7	29	331	17,4
Bélgica	3,17	Austria	9	25	397	18,0
Irlanda	3,20	Finlandia	11	32	375	13,3
Suecia	3,31	Bélgica	21	26	505	16,6
Francia	3,60	Reino Unido	23	28	399	23,4
Dinamarca	3,60	Portugal	24	31	547	13,0
Austria	3,62	Dinamarca	30	35	410	23,3
Alemania	3,76	Irlanda	37	20	515	26,9
Italia	4,24	Suecia	52	30	508	31,2
Portugal	4,54	España	52	39	515	17,2
España	4,81	Italia	157	41	1.210	29,9

Fuente: Banco Mundial

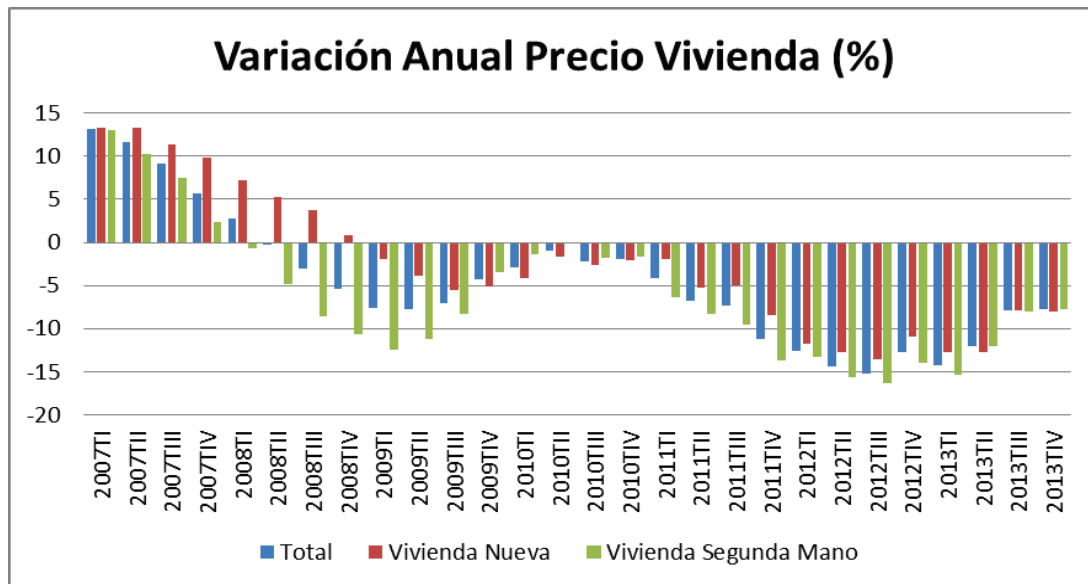
2.2.2. Arrendamiento como opción a la depreciación del valor de la vivienda

Otro aspecto que fomenta el crecimiento de viviendas destinadas a alquiler, es que, tanto promotores con viviendas sin vender, como propietarios con segundas residencias, han visto reducirse el valor de dichas viviendas, cosa que ha provocado que en muchos casos, el precio actual de mercado de la vivienda, sea inferior al precio de adquisición, o incluso sea inferior al valor del préstamo hipotecario. Y ante la negativa de venta de la vivienda por debajo de adquisición, o incluso teniendo que seguir asumiendo una deuda, optan por el alquiler,

para compensar parte de la depreciación del vivienda, y alguna gente, esperando una recuperación del precio de la vivienda, para poder vender a valor igual o superior al precio de adquisición.

Podemos observar como trimestre a trimestre, desde principios del año 2008, el precio de la vivienda ha ido disminuyendo año a año.

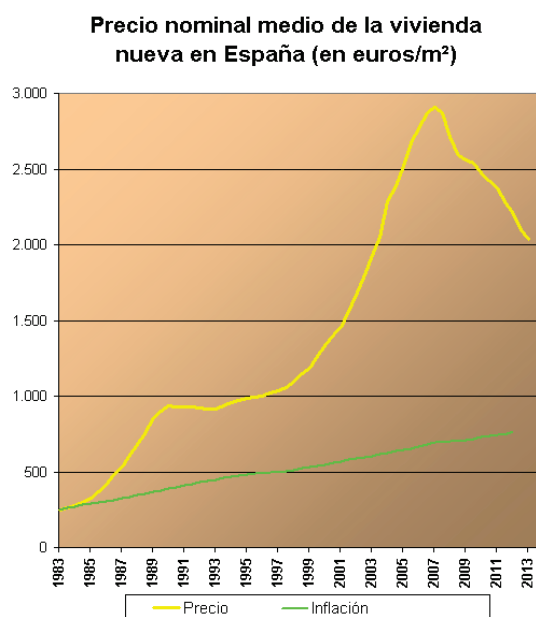
Grafico 19: Variación anual del precio de la vivienda



Fuente: INE y elaboración propia

Podríamos decir que, el precio de la vivienda en la actualidad, es similar al del 2003, por lo tanto, la mayoría de transacciones que se produjeron entre 2003 y 2007, que además es donde mayor movimiento de transacciones inmobiliarias se produjeron, tendrán una vivienda cuyo valor de mercado es inferior al valor de adquisición.

Grafico 20: Evolución precio de la vivienda vs inflación



Fuente: Wikipedia

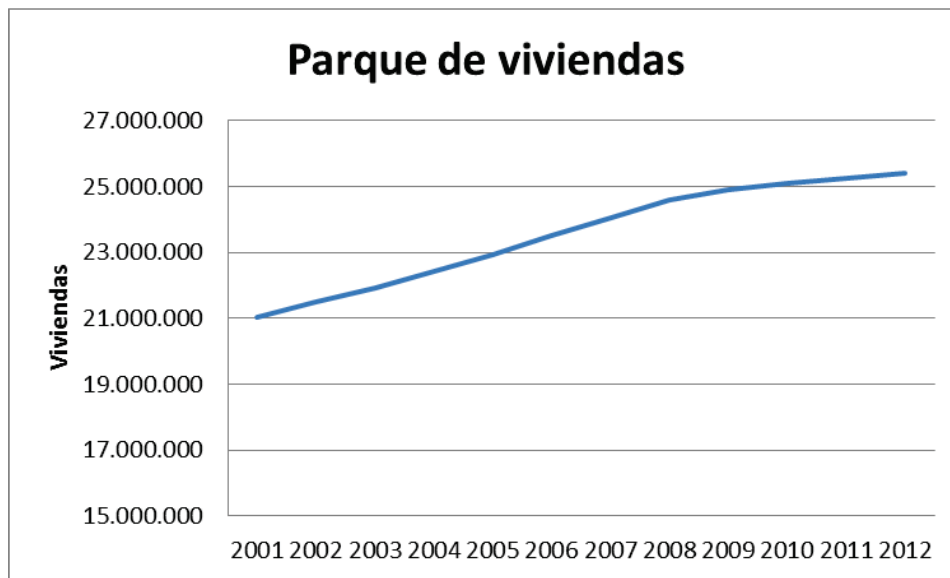
Según un estudio de la empresa “Solo Alquileres”, las encuestas realizadas revelan que 3 de cada 4 propietarios prefiere el alquiler a la venta, al menos mientras no suban el precio de los activos. Este mismo estudio también señala que el 39% de los encuestados no quiere vender la vivienda por debajo del precio de adquisición, y un 15% está esperando a que el precio de la vivienda suba.

2.2.3. La gente con segundas residencia y ocasionalmente primeras residencias, ante la dificultad para hacer frente a ellas, optan por alquilarlas.

Como hemos podido observar anteriormente, durante los años de bonanza económica, se produjo un incremento considerable en el número de transacciones inmobiliarias, llegando a 250.000 transacciones inmobiliarias en un trimestre, por lo que era relativamente fácil, comprar o vender una vivienda.

Pero a partir del 2007 se produjo un cambio, aunque seguía siendo relativamente fácil comprar una vivienda, si disponías del capital necesario, la venta de las mismas, se había convertido en una situación verdaderamente complicada (si se quería vender a precio de mercado), debido a la gran oferta de viviendas existentes en el mercado.

Grafico 21: Número de viviendas



Fuente: INE y elaboración propia

Y cabe destacar que aunque se ha incrementado sustancialmente el número de viviendas, el 80% de las viviendas en alquiler no son de obra nueva, por consiguiente quiere decir que hay un gran parque inmobiliario de viviendas nuevas que están vacías o fuera de mercado.

A consecuencia del gran stock de viviendas existentes, mucha gente con segundas residencias y ocasionalmente la primera residencia, que han sufrido una disminución de los ingresos familiares, para hacer frente a los pagos hipotecarios, se ven en la obligación de arrendar las viviendas, o habitaciones de la residencia principal.

2.2.4. Políticas estatales que fomentan el alquiler

Desde 1981 las políticas estatales, se centraban en incentivar la promoción y la construcción de viviendas, la ocupación de nuevo suelo y el crecimiento de las ciudades.

También apostaban como propiedad como forma principal de acceso a la vivienda, articulados mediante convenios de colaboración con comunidades autónomas y entidades financieras.

Los incentivos a los promotores y adquirientes que se contemplaban trataban de reducir el esfuerzo económico en la adquisición de vivienda a las familias más desfavorecidas, así como estimular el sector de la construcción como actividad generadora de empleo. En este sentido, las políticas con más repercusión han sido las del ámbito fiscal y las ayudas públicas a la adquisición.

En el plan estatal de la vivienda para 2009-2012, se tomaron medidas diferentes, en las que principalmente se fomentaba la adquisición de viviendas protegidas y la rehabilitación. Este plan estatal constaba de 12 programas, de los que 4 de los programas se centraban en la adquisición de viviendas protegidas, 5 programas en la rehabilitación y reforma de viviendas, 1 en ofrecer un servicio de información para el ciudadano, y 2 programas en el fomento de la vivienda en alquiler.

Uno de los programas para el fomento del alquiler era la promoción de viviendas protegidas para alquiler, que consiste en financiar la promoción de viviendas protegidas para arrendamientos a 10 o 25 años, cosa que debido a la larga duración, que se debe destinar la vivienda a alquiler, puede hacer poco atractivo al programa.

La financiación se da de 3 maneras, mediante préstamos convenidos, para la construcción de viviendas protegidas para alquiler o para la rehabilitación, mediante subsidios a los préstamos para estas mismas causas, siendo el importe máximo de 350€/año cada 10.000€, según el régimen de alquiler que se establezca (régimen general, régimen especial o régimen concertado), y mediante subvenciones que en el mejor de los casos será de 410€ el m² útil según el régimen de alquiler que se establezca, y según la ubicación de la vivienda.

Tabla 10: Subvenciones política estatal de la vivienda 2009-2012

SUBVENCIONES.

Los promotores de viviendas de régimen especial y general podrán obtener una subvención, con las siguientes cuantías, que podrán incrementarse cuando las viviendas se ubiquen en un ATPMS:

	Viviendas de régimen especial		Viviendas de régimen general	
	10	25	10	25
Duración de la vivienda en alquiler (en años)	10	25	10	25
Cuantía general (euros/m ² útil)	250 €	350 €	200 €	250 €
Cuantías adicionales por ubicación de la vivienda en un ATPMS: (euros/m ² útil)	A	60 €		
	B	30 €		
	C	15 €		

Fuente: Ministerio de Fomento

Y el otro programa para el fomento del alquiler que se establece en este plan estatal de la vivienda, es un programa de ayudas a los inquilinos, que consiste en una subvención cuya cuantía máxima será el 40% de la renta anual que se vaya a satisfacer, con un límite de 3.200€ por vivienda, y con una duración máxima de 2 años, a la que se podrán acoger los inquilinos, que tengan unos ingresos familiares inferiores a 2,5 veces el IPREM.

En los presupuestos generales de 2009, no se presupuestó nada a expensas del nuevo plan estatal de la vivienda. Pero según los años anteriores, se destinaba una partida presupuestaria mayor para la compra que para el alquiler, además de que una vez realizado, dicha diferencia era mayor aun.

Tabla 11: Presupuestos generales del estado 2009

INDICADORES	2007		2008		2009 (*)
	Presupuestado	Realizado	Presupuestado	Ejecución prevista	Presupuestado
1. Viviendas de nueva construcción para venta. (Número de viviendas)	55.000	52.373	50.000	50.000	
2. Viviendas de nueva construcción para alquiler. (Número de viviendas)	30.100	10.559	35.100	35.100	
3. Adquisición de vivienda usada. (Número de viviendas)	18.500	6.782	18.000	18.000	
4. Propietarios e inquilinos. (Número de viviendas)	18.800	17.402	19.900	19.900	
5. Rehabilitación. (Número de viviendas)	35.000	36.006	36.000	36.000	
6. Ayudas para urbanización de suelo de viviendas protegidas. (Número de viviendas)	19.600	23.933	18.000	18.000	

(*) Objetivos pendientes de un nuevo Plan de Vivienda.

Fuente: Ministerio de Fomento

En los presupuestos generales de 2010, observamos cómo se presupuestó para 2009 y 2010 la misma cantidad de viviendas, continuando apostando por la rehabilitación de viviendas así como viviendas destinadas a la venta, ya que el número de viviendas destinadas a la venta, era más de 4 veces el número de viviendas destinadas a alquiler.

Y como venía siendo tendencia, en el 2008, de lo presupuestado a lo realmente realizado, no se asemejaba mucho, ya que de las viviendas destinadas a venta, de lo realizado a lo presupuestado representaba casi un 50% mientras que en el caso del alquiler, no se llegaba ni al 10%. Y cabe destacar que la que tuvo una realización 3 veces lo presupuestado era la rehabilitación de viviendas.

Tabla 12: Presupuestos generales del estado 2010

INDICADORES	2008		2009		2010
	Presu- puestado	Realizado	Presu- puestado	Ejecución prevista	Presu- puestado
De resultados:					
1. Viviendas de nueva construcción para venta. (Número de viviendas)	50.000	21.631	63.000	63.000	63.000
2. Viviendas de nueva construcción para alquiler. (Número de viviendas)	35.100	2.985	15.000	15.000	17.500
3. Adquisición de vivienda usada. (Número de viviendas)	18.000	2.058	5.000	5.000	5.000
4. Propietarios e Inquilinos. (Número de viviendas)	19.900	47.301	15.000	15.000	15.000
5. Rehabilitación. (Número de viviendas)	36.000	98.929	113.000	113.000	114.000
6. Ayudas para urbanización de suelo de viviendas protegidas. (Número de viviendas)	18.000	15.134	15.000	15.000	15.000

Fuente: Ministerio de Fomento

En los presupuestos del estado de 2011 observamos una continuada y clara apuesta por la rehabilitación y por las viviendas destinadas a la venta, ya que son las partidas a la que mayor partida presupuestaria en número de viviendas se destinan.

Observamos que el presupuesto de número de viviendas destinadas a alquiler, se ha visto incrementado, marcado por la tendencia de los datos reales, donde se ha pasado de 2007 a 2008 a realizar un 400% más de viviendas para alquiler.

Tabla 13: Presupuestos generales del estado 2011

INDICADORES	2009		2010		2011
	Presu- puestado	Realizado	Presu- puestado	Ejecución prevista	Presu- puestado
De resultados:					
1. Viviendas de nueva construcción para venta. (Número de viviendas)	63.000	30.067	48.483	48.483	51.677
2. Viviendas de nueva construcción para alquiler. (Número de viviendas)	15.000	10.845	13.306	13.306	19.136
3. Adquisición de vivienda usada. (Número de viviendas)	5.000	2.923	4.426	4.426	5.580
4. Propietarios e inquilinos. (Número de viviendas)	15.000	32.417	12.797	12.797	15.173
5. Rehabilitación. (Número de viviendas)	113.000	92.223	86.180	86.180	92.401
6. Ayudas para urbanización de suelo de viviendas protegidas. (Número de viviendas)	15.000	15.827	14.076	14.076	--

Fuente: Ministerio de Fomento

En los Presupuestos generales de 2012, observamos que sigue en su férrea y continuada apuesta por la rehabilitación y la construcción de viviendas destinadas a la venta, y como viene consonante, una partida presupuestaria muy superior a la que realmente se acaba produciendo.

Pero en estos presupuestos generales, hacen una estimación más realista del número de proyectos a financiar que si que va en consonancia con el número de proyectos realizados los años anteriores.

Tabla 14: Presupuestos generales del estado 2012

INDICADORES	REALIZADO *	REALIZADO *	OBJETIVOS CONVENIDOS	OBJETIVOS PREVISTOS FINANCIAR **
	2010	2011	2012	2012
1. Viviendas de nueva construcción para venta (Número de viviendas)	34.575	7.452	55.130	7.950
2. Viviendas de nuevas construcción para alquiler. (Número de viviendas)	12.662	6.540	23.043	7.627
3. Adquisición de vivienda usada (Número de viviendas)	5.905	1.319	5.735	1.356
4. Inquilinos (Número de viviendas)	17.002	18.780	15.383	19.040
5. Rehabilitación (Número de viviendas)	58.217	58.989	95.328	60.857
6. Ayudas para urbanización de suelo de viviendas protegidas. (Número de viviendas)	14.154	3.860	18.436	3.901

* Se entiende por objetivo financiado (realizado):

- En promociones de vivienda protegida de nueva construcción (para venta o alquiler) y adquisición protegida de vivienda usada: la concesión de préstamo convenido por parte de una entidad de crédito colaboradora, con la conformidad del Ministerio de Fomento, antes incluso de su formalización, y traducido ese objetivo financiado en el número de viviendas a las que el préstamo se refiere.
- En actuaciones protegidas financiadas únicamente con subvención: el reconocimiento del derecho a la misma por parte de las Comunidades autónomas y ciudades de Ceuta y Melilla.
- En las áreas de rehabilitación integral y renovación urbana y en las de urbanización prioritaria de suelo, así como en la promoción de alojamientos protegidos: la suscripción del preceptivo acuerdo tripartito (Ministerio de Fomento, Comunidad Autónoma y Ayuntamiento), en el marco de una comisión bilateral de seguimiento.

** Se supone un cumplimiento de objetivos igual al de 2011.

Fuente: Ministerio de Fomento

Durante los presupuestos generales del estado de 2009 a 2012, que era el periodo que duraba el plan estatal 2009-12, se ha visto una clara apuesta por la rehabilitación y la construcción de nuevas viviendas destinadas a la venta.

Lo que también hemos podido observar es que se destinan daban partidas presupuestarias superiores, y en el caso del alquiler muy superiores, en comparación con el número de viviendas que finalmente se realizaban.

Por las políticas para fomentar el alquiler, que se han establecido en el plan estatal de la vivienda para 2009-2012, y la cuantía que se ha destinado a cada una de estas políticas, podemos deducir que este plan estatal no era un plan establecido para fomentar el alquiler, sino todo el contrario, el de intentar reactivar el mercado de la vivienda en propiedad.

Pero es en el plan estatal de la vivienda para 2013-2016, en el que se abandona la política de planes anteriores, dirigida a incentivar la promoción y construcción de viviendas con protección pública, para concentrar los esfuerzos en el fomento del alquiler.

Este plan estatal se concibió en paralelo con la nueva ley de medidas de flexibilización y fomento del alquiler de viviendas, y la ley de rehabilitación, regeneración y renovación urbana.

Se pretende, con este nuevo marco legislativo y otras medidas complementarias adoptadas impulsar un cambio de planteamiento en el modelo de negocio flexible.

Este plan estatal consta de 8 programas, de los que 1 de los programas se centraban en la adquisición de viviendas protegidas, 4 programas en la rehabilitación y reforma de viviendas, 1 en ofrecer un servicio de información para el ciudadano, y 2 programas, que son los más importantes de este plan estatal, en el fomento de la vivienda en alquiler.

Uno de los programas para el fomento del alquiler, es la ayuda al alquiler de vivienda, que consiste en que, a las personas que tengan un contrato de alquiler, o que deseen suscribirlo sobre la vivienda que constituya la residencia habitual, se les otorgara una ayuda de hasta el 40% del importe anual con un límite de 4.200€, que se concederá de año en año, hasta 2016 como límite, siempre que el IPREM (532,51€ al mes) de la unidad de convivencia sea inferior a 3 veces el IPREM, y que el importe del alquiler sea como máximo de 600€.

Y el otro plan estatal para el fomento del alquiler, es el fomento del parque público de viviendas en alquiler, donde su objetivo es impulsar la creación la creación de un parque público de viviendas protegidas en alquiler sobre suelos o edificios de titularidad pública.

Este tipo de plan establece dos tipos de viviendas:

- Vivienda de alquiler en rotación: para unidades de convivencia con ingresos totales de hasta 1,2 veces el IPREM.
- Vivienda de alquiler protegido: para unidades de convivencia con ingresos totales entre 1,2 y 3 veces el IPREM.

Se establece que un mínimo del 50% deberá ser destinada a viviendas de alquiler en rotación y el resto a viviendas en alquiler protegido.

El régimen de alquiler protegido habrá de mantenerse al menos 50 años desde la calificación definitiva.

Tendrán que ser edificios sobre suelo perteneciente a la Administración Pública o sus entidades dependientes. Por lo tanto, serán beneficiarios de las ayudas las Administraciones Públicas, organismos y demás entidades de derecho público, las fundaciones y asociaciones de utilidad pública, y las ONGs y demás entidades sin ánimo de lucro.

La subvención a los promotores será una ayuda directa y proporcional a la superficie de la vivienda, con límites de 250€ el metro cuadrado útil, con un 30% del coste subvencionable de la actuación y un tope de 22.500€ por vivienda.

Y en cuanto al precio del alquiler no podrá los 4,7 y 6 euros mensuales el metro cuadrado útil, según de si se trate viviendas en rotación o protegidas.

Parece ser, que el gobierno con este nuevo plan estatal de la vivienda para 2013-2016 está haciendo una puesta más decidida para fomentar la vivienda en alquiler, que intentaremos corroborar con las partidas destinadas en los presupuestos generales.

Si observamos los presupuestos de 2013, podemos ver que todavía no han realizado una distribución para cada una de las políticas que se van a llevar a cabo en este nuevo plan de la vivienda para 2013-2016, justificando la no distribución de presupuestos de dicho presupuestos en las diferentes políticas adoptadas en la falta de la firma del convenio de colaboración con las comunidades autónomas.

Tabla 15: Presupuestos generales del estado 2013

INDICADORES	REALIZADO *	REALIZADO *	OBJETIVOS CONVENIDOS	OBJETIVOS PREVISTOS FINANCIAR **
	2011	2012	2013 **	2013
1. Viviendas de nueva construcción para venta (Número de viviendas)	7.454	4.431	XX	XX
2. Viviendas de nuevas construcción para alquiler. (Número de viviendas)	6.540	1.014	XX	XX
3. Adquisición de vivienda usada (Número de viviendas)	1.319	500	XX	XX
4. Inquilinos (Número de viviendas)	18.780	1.253	XX	XX
5. Rehabilitación (Número de viviendas)	58.989	12.920	XX	XX
6. Ayudas para urbanización de suelo de viviendas protegidas. (Número de viviendas)	3.860	0	XX	XX

* Se entiende por objetivo financiado (realizado):

- En promociones de vivienda protegida de nueva construcción (para venta o alquiler) y adquisición protegida de vivienda usada: la concesión de préstamo convenido por parte de una entidad de crédito colaboradora, con la conformidad del Ministerio de Fomento, antes incluso de su formalización, y traducido ese objetivo financiado en el número de viviendas a las que el préstamo se refiere.
- En actuaciones protegidas financiadas únicamente con subvención: el reconocimiento del derecho a la misma por parte de las Comunidades autónomas y ciudades de Ceuta y Melilla.
- En las áreas de rehabilitación integral y renovación urbana y en las de urbanización prioritaria de suelo, así como en la promoción de alojamientos protegidos: la suscripción del preceptivo acuerdo tripartito (Ministerio de Fomento, Comunidad Autónoma y Ayuntamiento), en el marco de una comisión bilateral de seguimiento.

** En el año 2013 entrará en vigor un nuevo Plan Estatal, por lo que hasta que no se firmen los nuevos Convenios de colaboración con las Comunidades Autónomas y Ciudades de Ceuta y Melilla, no se puede rellenar los objetivos que se tienen previstos para el año 2013 y las líneas que va a regular el nuevo Plan Estatal.

Fuente: Ministerio de Fomento

Ahora si observamos los presupuestos generales del estado para el 2014 en materia de vivienda, vemos que sucede a semejanza que en el 2013. Observamos que para los presupuestos de 2014 aún no están firmados los convenios de colaboración con las comunidades autónomas, por consiguiente, no podemos corroborar las partidas destinadas a las distintas políticas tomadas.

Tabla 16: Presupuestos generales del estado 2014

INDICADORES	REALIZADO	AYUDAS CONVENIDAS
	2013**	2014 **
1. Subsidiación préstamos convenidos (Número de préstamos)	240.000	230.000
2. Ayudas al alquiler. (Número de viviendas)	**	**
3. Ayudas para el fomento del parque público de viviendas en alquiler (Número de viviendas)	**	**
4. Ayudas a la rehabilitación edificatoria (Número de viviendas)	**	**
5. Ayudas para la regeneración y renovación urbanas (Número de viviendas)	**	**
6. Ayudas para el informe de evaluación de edificios. (Número de viviendas)	**	**
7. Ayudas para el fomento de ciudades sostenibles y competitivas	**	**

** En el año 2013 se aprobó el nuevo Plan Estatal 2013-2016. A día de hoy no están suscritos los convenios de colaboración con las comunidades autónomas y ciudades de Ceuta y Melilla, por lo que hasta que no se suscriban no se pueden rellenar los objetivos que se tienen previstos para el año 2014 y las líneas que va a regular el nuevo Plan Estatal.

Fuente: Ministerio de Fomento

El plan estatal de la vivienda para 2013-2016, vemos como los políticos quieren realizar una apuesta por el alquiler, según las políticas tomadas en este plan estatal. Pero realmente esta apuesta por el alquiler de los políticos, no lo acompañan con hechos, debido a que para los presupuestos de 2014, no tienen acuerdos de colaboración con las comunidades autónomas, para el fomento de este, y por tanto, existe actualmente un plan estatal de vivienda que no dispone de financiación.

Observamos que las únicas medidas políticas que se adoptan son a la financiación a la construcción de viviendas, ya sea para alquiler, para la venta, ayudas a los inquilinos, o ayudas para la rehabilitación de viviendas. Pero el gobierno español no adopta ninguna medida para hacer aflorar el gran parque de viviendas vacías existentes en España, cosa que si hacen otros países de la unión Europea.

En modo de comparación podemos observar cómo se gestionan las viviendas vacías en distintos países de Europa.

- España

Según el experto José León Paniagua, donde afirma como el esfuerzo de la gestión pública de las viviendas vacías es inexistente.

En España, hasta la fecha, la única medida adoptada, en algunas comunidades autónomas, es sancionar económicamente a los bancos por tener viviendas vacías durante un determinado tiempo.

- Holanda

En Holanda la ocupación de viviendas que estén vacías desde hace más de un año es legal, la vivienda solo se le devuelve al propietario si demuestra que esta no volverá a estar vacía. Es decir, si no alquilas la vivienda te arriesgas a que te la ocupen y a no poder echar al ocupa.

Y también existen importantes subsidios públicos para pagar los alquileres.

- Dinamarca

En los municipios de mayor tamaño se imponen desde los años 50 del pasado siglo hasta hoy mismo multas para los propietarios de viviendas que las tengan vacías más de 6 semanas.

De hecho la multa se puede imponer simplemente por no informar al Ayuntamiento de que la vivienda lleva más de seis semanas vacías.

- Francia

En Francia existen medidas públicas para favorecer el alquiler de las viviendas vacantes como son:

- Ayudas a la rehabilitación a los propietarios de vivienda (vinculadas a poner en alquiler la vivienda)
- Desgravaciones fiscales por la rehabilitación y posterior puesta en alquiler de la vivienda

Así como también existen tasas sobre viviendas vacías en las ciudades de más de 200.000 habitantes en las que la tasa de viviendas vacías sea superior a la media, la población esté en crecimiento y haya menos oferta que demanda de alquiler. En estas condiciones la tasa es del 10% del valor catastral de la vivienda el primer año, el 12.5% el segundo y 15% el tercero y posteriores. El dinero recaudado va a parar a un instituto público que rehabilita vivienda. Es decir, en tres años el Gobierno te cobra casi el 40% del valor de la vivienda.

El gobierno francés, también requisaba gubernamentalmente viviendas que llevan más de 18 meses vacíos y cuyos propietarios (solo personas jurídicas) no hayan puesto medios para alquilar esa vivienda en municipios en los que haya necesidad de vivienda en alquiler de precios moderados. La requisita podrá llegar a los 12 años. El propietario requisado recibe una compensación por metro cuadrado (de la que se restan los gastos de rehabilitación, gestión del alquiler, etc.).

- Reino Unido

En Reino Unido la agencia estatal de vivienda vacía (Empty Home Agency) trata de animar a las autoridades locales a reducir el número de viviendas vacías y media entre las autoridades y los propietarios privados de viviendas. Además de tratar de aprovechar el parque inmobiliario y frenar las viviendas vacías procuran que ningún barrio caiga en la categoría de barrio marginal (“unpopular neighbourhood”).

También existen incentivos fiscales para los propietarios privados para la compra y rehabilitación de las viviendas vacías.

El gobierno de Reino Unido, destina una parte del presupuesto público a comprar viviendas privadas vacías, para ponerlas en alquiler social.

Otra medida existente son penalizaciones impuestas por las autoridades locales a los propietarios que mantengan voluntariamente vacías sus viviendas

Además el gobierno de Reino Unido, establece el alquiler o venta forzosa de viviendas privadas vacías. Los ayuntamientos pueden forzar el alquiler o venta de viviendas que lleve más de seis meses vacía, salvo que sea una segunda residencia, su propietario esté enfermo o recién fallecido y se esté tramitando la herencia, esté trabajando en otra ciudad o la utilice de forma esporádica.

- Suecia

En Suecia la existencia de viviendas vacías implica un aumento del gasto para las autoridades locales, dado que cada vivienda privada vacía incrementa el precio de los alquileres de vivienda protegida y como estos alquileres están garantizados por las autoridades locales, el incremento de viviendas privadas vacías implica mayor coste para el Ayuntamiento en alquiler público.

Para evitar lo anterior, los ayuntamientos ofertan vivienda en alquiler más barata, y así bajar el número de viviendas vacías y sus costes presupuestarios.

Y en último extremo, proceden a demoler las viviendas vacías

- Alemania

En Alemania los propietarios pueden ser obligados a realizar trabajos de rehabilitación, y frente al incumplimiento caben las multas, e incluso la expropiación

Además, en municipios con más del 10% de viviendas vacías la Administración procede a demoler las viviendas vacías que no se pueden alquilar.

- Italia

En Italia existe una penalización fiscal a las viviendas vacías, a imponer por los ayuntamientos y por un valor del 9 por mil del valor catastral.

En todos estos países las autoridades públicas atacan a la propiedad, y lo que ocurre es que a veces a la propiedad privada no se le permiten hacer cosas que dañan al bien común y al interés general

También indicar que en la mayor parte de estos países es mucho más accesible para el común de los mortales acceder a la vivienda y salvo Italia, todos tienen fuertes parques de alquiler.

2.2.5. Cobertura de los riesgos del arrendador mediante el Seguro de Impago de Alquileres

Otro hecho que está provocando que el número de viviendas destinadas a alquiler, se incremente, viene provocado por el seguro de impago de alquileres, ya que las principales preocupaciones de los inquilinos siempre han sido, que les dejaran de pagar el alquiler, y que les destrozaran la vivienda.

Estas preocupaciones de los arrendadores, provocaba que estos prefirieran tener la vivienda vacía, a alquilarla, causa de ello, es las más de tres millones de viviendas vacías que existen actualmente en España.

El seguro de impago de alquiler lo que pretende es, mediante una estricta política de selección de riesgos, minimizar el riesgo de impago y de destrozo de la vivienda, y si estos hechos se producen, poner a disposición de los clientes, una serie de servicios, para la recuperación de las rentas dejadas de percibir, o los daños causados, así como del adelanto de dichas prestaciones.

Por esos motivos, el seguro de impago de alquileres, fomenta que los arrendadores, están más predispuestos a poner en el mercado de alquiler, viviendas que estaban vacías por temor a impagos y destrozos.

3. Análisis Demanda

Ahora continuaremos realizando un análisis de la demanda, donde observaremos los cambios que se espera que se produzcan en relación a la demanda de viviendas de la gente, como a la tenencia de las mismas, así como que afectación tiene este hecho en el seguro de impago de alquileres.

Y por otra parte realizaremos un análisis de la demanda del seguro de impago de alquileres.

3.1. Crecimiento del alquiler

Uno de los instrumentos empleados en toda Europa en la política de alquileres ha sido la limitación de rentas a los alquileres privados y el establecimiento de cláusulas obligatorias para garantizar la permanencia de los arrendatarios en las viviendas alquiladas. Se trata así de lograr el objetivo de una vivienda para las clases con menos renta, traspasando a los propietarios privados una responsabilidad que debía recaer en la sociedad y en sus gobiernos.

En todos o en casi todos los países, tras la Segunda Guerra Mundial, se utilizó la congelación de los alquileres antiguos y una normativa muy rígida para los nuevos como instrumento básico en su política de vivienda.

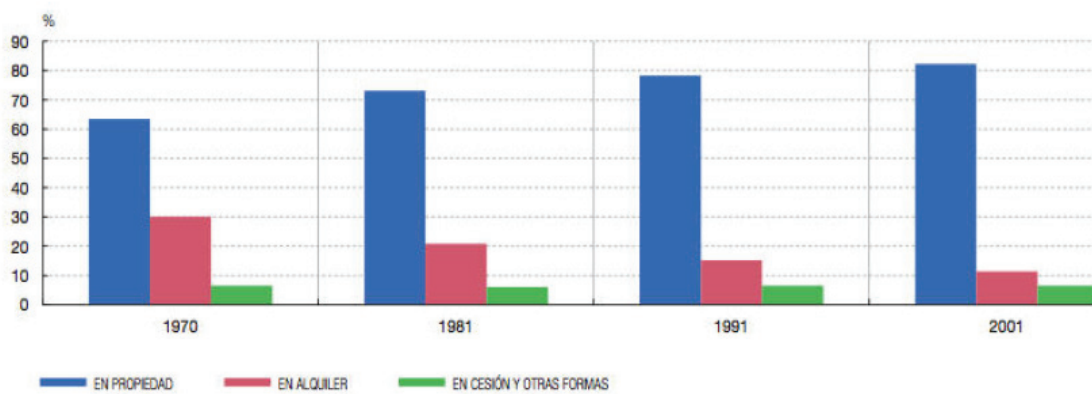
En España la congelación de rentas y la prorrogada legal forzosa, que se mantuvo hasta el Real Decreto Ley de 1985, el conocido como Decreto Boyer, mantuvo férreo control en el mercado de alquiler que aún hoy sigue parcialmente en vigor, por cuanto las tímidas reformas de la Ley de 1994 no ha llegado a permitir que los propietarios puedan obtener de las viviendas de su propiedad con contratos anteriores a 1964 una contraprestación adecuada.

Tal política, tanto en España como en Europa, si bien consiguió paliar momentáneamente y en un periodo social y económicamente problemático como el de las postguerras una necesidad básica, a la larga se ha demostrado como una de las causas principales de la bajada del mercado de viviendas para alquiler y del deterioro del parque inmobiliario. La imposibilidad de cubrir con las rentas congeladas la conservación del inmueble ha propiciado inevitablemente su falta de conservación, cuando no su ruina.

La España de nuestros abuelos ha vivido históricamente un mercado del alquiler, donde la inmensa mayoría de los que se desplazaron a ciudades hasta bien entrados los sesenta lo era para vivir en alquiler. Por lo tanto, hace dos generaciones no parece que España tuviera ningún déficit cultural con Europa en materia de alquiler.

Como bien se puede observar en la década de los 70 del siglo pasado, el alquiler representaba un 30%, y con el transcurso de los años el número de hogares en alquiler se ha ido disminuyendo en favor de la propiedad.

Grafico 22: Parque de viviendas principales por tipo de tenencia en España



Fuente: Censos y Banco de España

Para analizar porque hay menos alquiler, hay que señalar dos vectores distintos y complementarios que, junto con otras causas quizá de menor peso relativo, pueden ayudar a explicar el resultado.

Por un lado, la política normativa de los poderes públicos, a la que ya nos hemos referido, que ha afectado de forma dramática al mercado del alquiler. Las leyes de arrendamientos urbanos encaminadas a proteger a los inquilinos acabaron afectando al propio funcionamiento de la institución. En particular se señalan como causas principales:

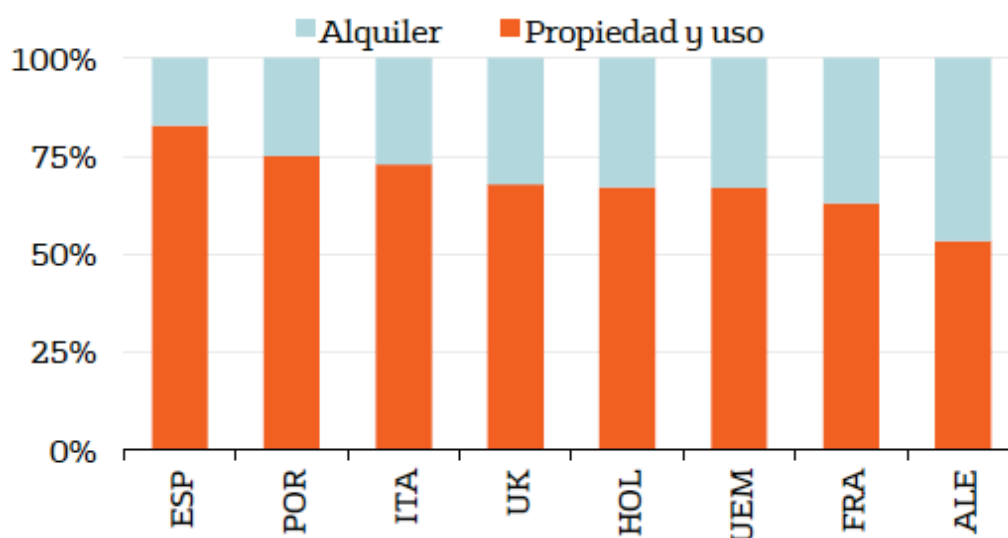
- la congelación de las rentas
- la prorroga forzosa
- subrogaciones generacionales

la primera provocó que las rentas fueran perdiendo todo valor relativo, llegando a pesar casos de rentabilidad negativa cuando los gastos de comunidad excedían de las rentas a cobrar. La prorroga forzosa y las subrogaciones suponían que, arrendando un piso, el propietario perdía el derecho a recuperarlo o usarlo, salvo casos muy específicos y tras largos y costosos esfuerzos judiciales, hasta un máximo de tres generaciones. En estas circunstancias el deseo de producir viviendas en alquiler o ofertarla la mercado había quedado seriamente perjudicado.

Por otro lado, como segundo vector que explica la disminución del porcentaje de viviendas en alquiler, no puede desconocerse que dicha reducción va unida también a la mejora de la oferta de vivienda en propiedad, incluyendo oferta de producto, precio y facilidades del mercado financiero, a las que hay que añadir las mejores condiciones de la demanda, con mas capacidad adquisitiva y estabilidad en el empleo.

Estos dos vectores nos han llevado en la actualidad a que las familias españolas opten por la propiedad, en reprimenda del alquiler. España es el país con mayor porcentaje de viviendas en propiedad, si lo comparamos con otros países de la Unión Europea

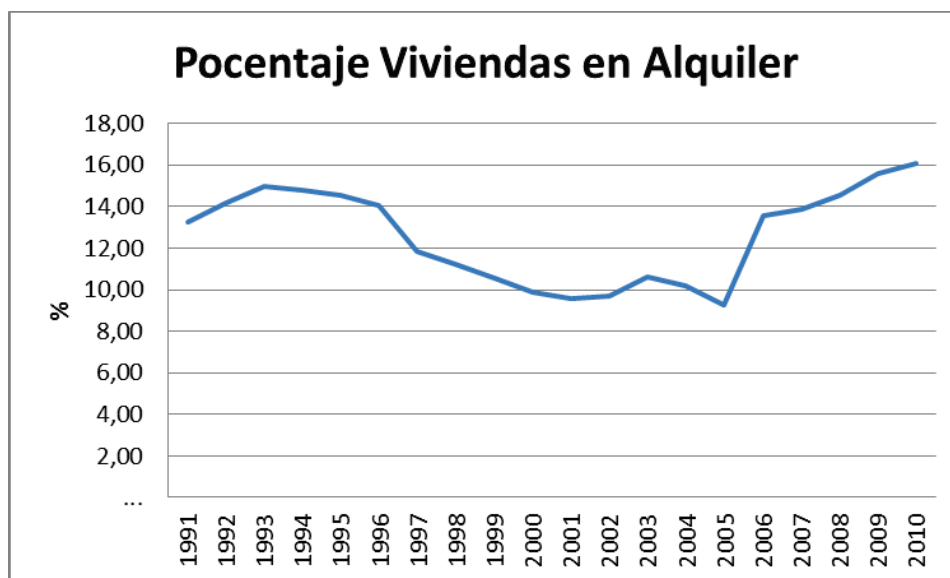
Grafico 23: Comparativa Alquiler vs Propiedad en la Unión Europea (2013)



Fuente: Eurostat

Pero esta situación de la preferencia por el alquiler está cambiando en España, Debido a que desde la década de los 70 del siglo pasado se venía produciendo una disminución del número de hogares en alquiler hasta el año 2006, donde se produce un punto de inflexión, y la demanda de viviendas en alquiler se incrementó, para continuar con esta tendencia alcista en la actualidad, representando en 2014 los hogares en alquiler un 17%.

Grafico 24: Porcentaje de hogares viviendo en alquiler en España



Fuente: INE

Ahora proseguiremos realizando un análisis de las variables que presumen un continuado crecimiento en la demanda de viviendas en alquiler.

3.1.1. Mayor número de hogares unipersonales

La demografía española está sufriendo cambios, durante la época de bonanza económica, la población de España, se incrementó, favorecido principalmente, por la llegada de inmigración de otros países.

A partir de 2007, con el estallido de la crisis financiera, mucha de esta población llegada de otros países, está retornando a sus países de origen. Y además de esto, la población española, ante la falta de empleo o de oportunidades, también están marchándose a otros países, provocando que en los últimos años, la población española se esté reduciendo paulatinamente en número de habitantes.

Tabla 17: Evolución de la población de España

Evolución de la población de España

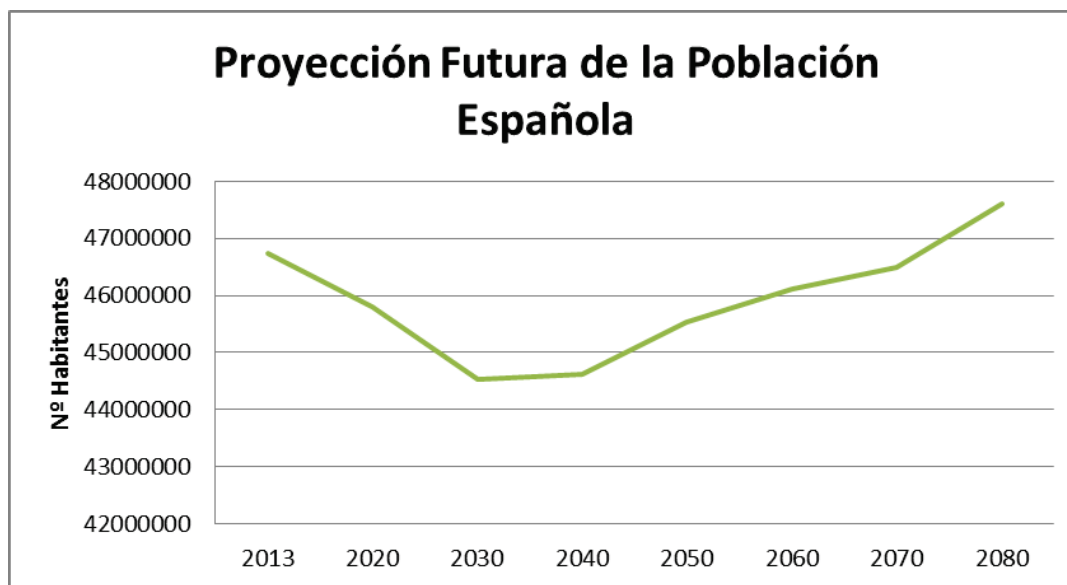
Años	Fecha	Población residente	Variación en el semestre	Variación relativa en el semestre (%)
2012	1 de enero	46.818.216		
	1 de julio	46.766.403	-51.812	-0,11
2013	1 de enero	46.727.890	-38.513	-0,08
	1 de julio(*)	46.609.652	-118.238	-0,25

(*) Datos provisionales

Fuente: INE

Y según proyecciones que se hacen a futuro se espera que la población española se vaya reduciendo en los próximos 20 años, para posteriormente, en los siguientes 30 años volver a recuperar la población perdida.

Grafico 25: Proyección de la población Española en el futuro



Fuente: Eurostat

Pero además de la reducción de población que se está produciendo, lo que si se está sucediendo, es que cada vez hay menos núcleos familiares formados por parejas con o sin hijos.

Esta reducción del número de núcleos familiares formados por parejas con o sin hijos, es consecuencia del incremento del número de divorcios que se producen en nuestro país.

Tabla 18: Tasas de divorcios de la UE

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
European Unión	2,0	2,0	2,1	2,1	2,1	2,0	1,9	2,0	2,0	2,0
Czech Republic	3,8	3,2	3,1	3,1	3,0	3,0	2,8	2,9	2,7	2,5
Denmark	2,9	2,9	2,8	2,6	2,6	2,7	2,7	2,6	2,6	2,8
Germany	2,6	2,6	2,4	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,2
Spain	1,1	1,2	1,7	2,9	2,8	2,4	2,1	2,2	2,2	2,2
France	2,1	2,2	2,5	2,2	2,1	2,1	2,0	2,1	2,0	2,0
Italy	0,8	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
Netherlands	1,9	1,9	2,0	1,9	2,0	2,0	1,9	2,0	2,0	2,1
Austria	2,3	2,4	2,4	2,5	2,5	2,4	2,2	2,1	2,1	2,0
Poland	1,3	1,5	1,8	1,9	1,7	1,7	1,7	1,6	1,7	1,7
Portugal	2,2	2,2	2,2	2,3	2,4	2,5	2,5	2,6	2,5	2,4
Romania	1,5	1,6	1,6	1,5	1,7	1,7	1,6	1,6	1,8	1,6
Slovenia	1,2	1,2	1,3	1,2	1,3	1,1	1,1	1,2	1,1	1,2
Slovakia	2,0	2,0	2,2	2,4	2,3	2,4	2,4	2,2	2,1	2,0
Finland	2,6	2,5	2,6	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,4
Sweden	2,4	2,2	2,2	2,2	2,3	2,3	2,4	2,5	2,5	2,5
United Kingdom	2,8	2,8	2,6	2,4	2,3	2,2	2,0	2,1	2,1	2,1
Norway	2,4	2,4	2,4	2,3	2,2	2,1	2,1	2,1	2,1	2,0
Switzerland	2,3	2,4	2,9	2,8	2,6	2,6	2,5	2,8	2,2	2,2

Fuente: Eurostat

Esta reducción del número de núcleos familiares compuestos por parejas con o sin hijos, a consecuencia del incremento de separaciones o divorcios, provoca que la formación de estos nuevos núcleos familiares estén compuestos por un mayor de edad con o sin hijos, es decir, que debido al incremento de divorcios, lo que provoca es que de un núcleo familiar, se originen 2 nuevos núcleos familiares.

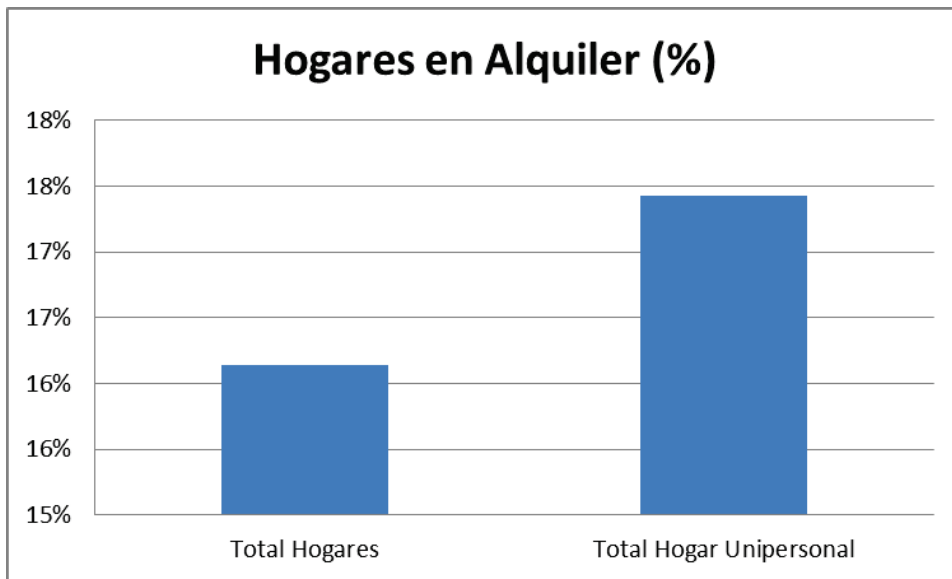
La creación de estos nuevos núcleos familiares, comportando consigo una disminución de los ingresos en estos nuevos núcleos familiares, debido a la disminución del número de personas que pueden aportar ingresos a la unidad familiar.

Como consecuencia de esta disminución de ingresos de los nuevos núcleos generados les resulta más difícil el acceso a una hipoteca o al abono de la misma, y por consiguiente optan por el alquiler como forma para constituir este nuevo núcleo familiar.

Según datos del INE, hemos pasado de un 20% de hogares unipersonales en 2001, a casi un 25% en 2013. Y cabe destacar, que este colectivo es más propenso al alquiler que la media.

Como observamos este tipo de núcleos familiares, son colectivos con una mayor propensión al alquiler, que nos los colectivos compuestos por parejas con o sin hijos.

Grafico 26: Comparativa del porcentaje de alquiler entre el total de hogares y el total de hogares unipersonales



Fuente: INE y elaboración propia

3.1.2. Mayor movilidad de la población por motivos laborales

Actualmente nos encontramos en una coyuntura económica, en la que el acceso a un trabajo es difícil, y los datos del paro nos lo confirman, situándose la tasa de paro en un 26,03%, es decir, que 1 de 4 demandantes de empleo no tiene trabajo.

Esta cifra se ve seriamente perjudicada en el colectivo de población más joven, donde aproximadamente un 50% de este colectivo se encuentra desempleado.

Grafico 27: Evolución el paro en España.

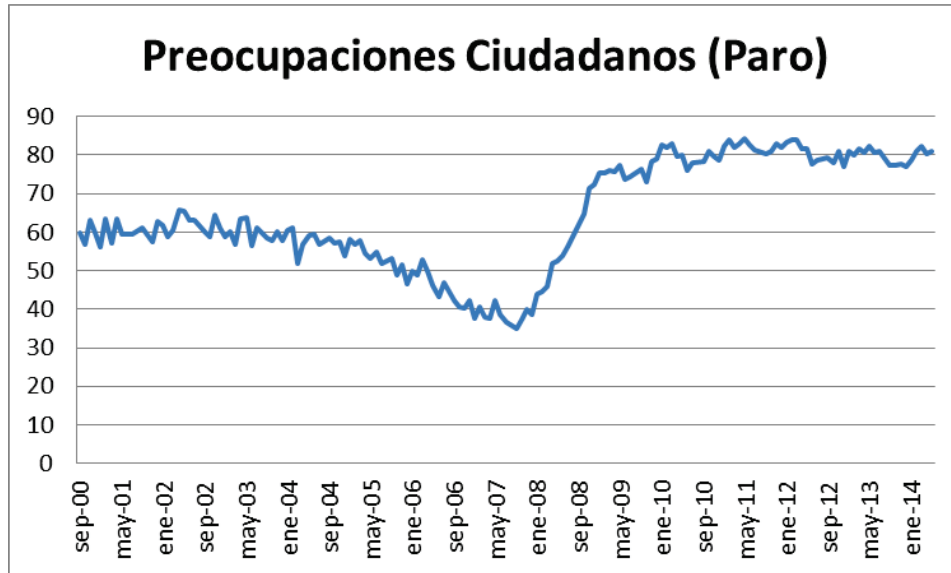
Evolución EPA



Fuente: INE

Según un estudio del CIS, sobre las principales preocupaciones de los españoles, dicho estudio señala que la principal preocupación de los españoles es el paro, ya que actualmente, 8 de cada 10 ciudadanos señala que es una de las principales preocupaciones.

Grafico 28: Preocupación del paro en la sociedad española



Fuente:CIS

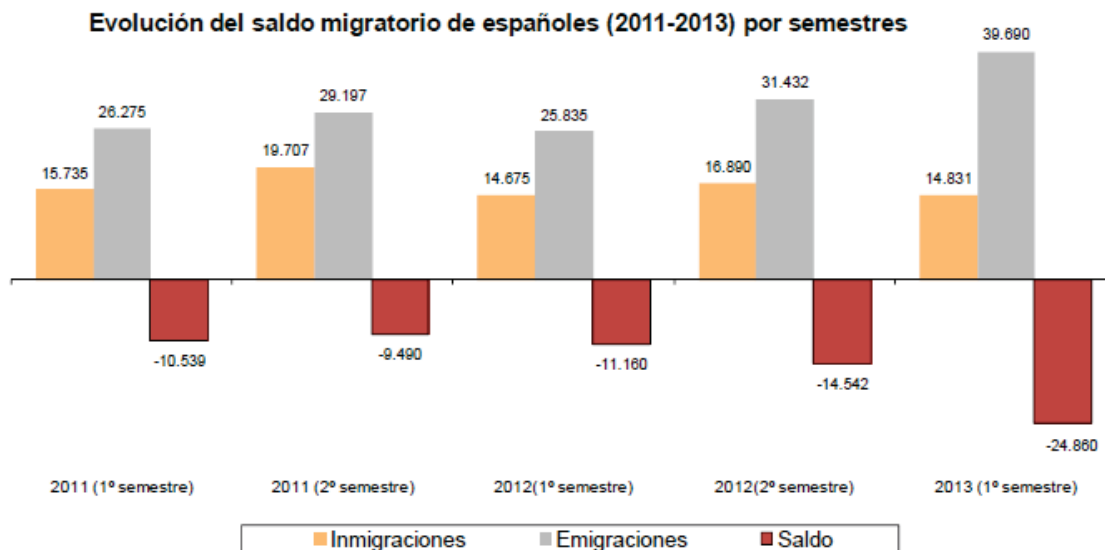
La población ante la mayor dificultad para acceder al trabajo y la necesidad de tener ingresos para aportar a la renta familiar y poder, está más predispuesta a cambiar de lugar de residencia para poder acceder a un trabajo.

Según un estudio realizado por Solo Alquileres, indica que un 29% de la gente que vive en alquiler lo hace por motivos laborales.

Podemos constatar este incremento de la movilidad por motivos laborales en los datos de migración que presenta el INE (Instituto Nacional de Estadística), donde desde 2011, el número de españoles que vuelven de países extranjeros, es inferior, al número de españoles que se marchan a otros países en busca de oportunidades.

Grafico 29: Saldo migratorio de los españoles entre 2011 y 2013

Saldo migratorio de españoles

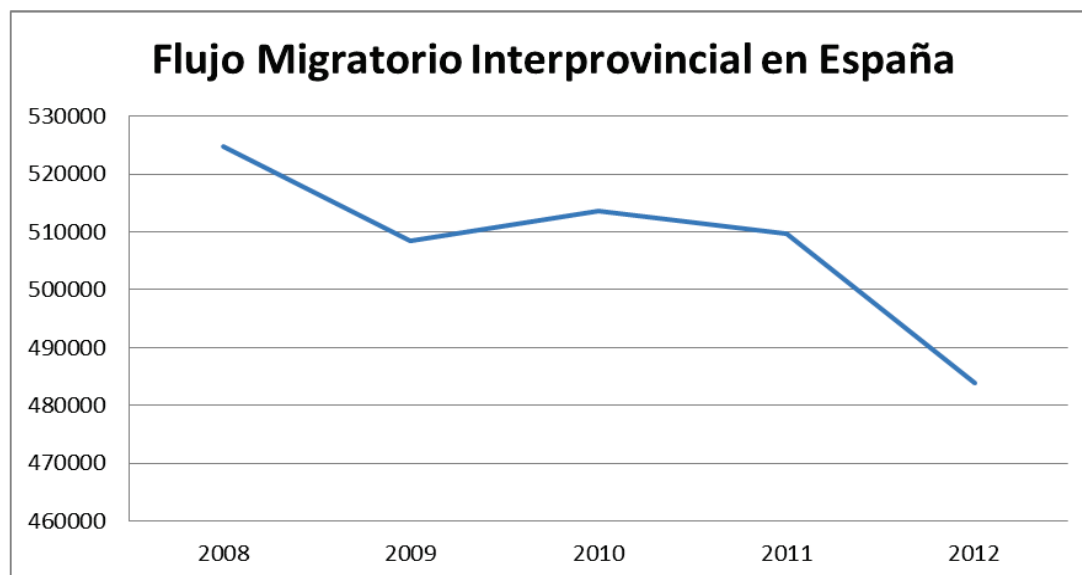


Fuente: INE

Observando el flujo migratorio interprovincial e interautonómico en España, visualizamos que han tenido desde 2008 hasta 2012 una tendencia similar, viéndose reducido el número de migraciones en ambos casos.

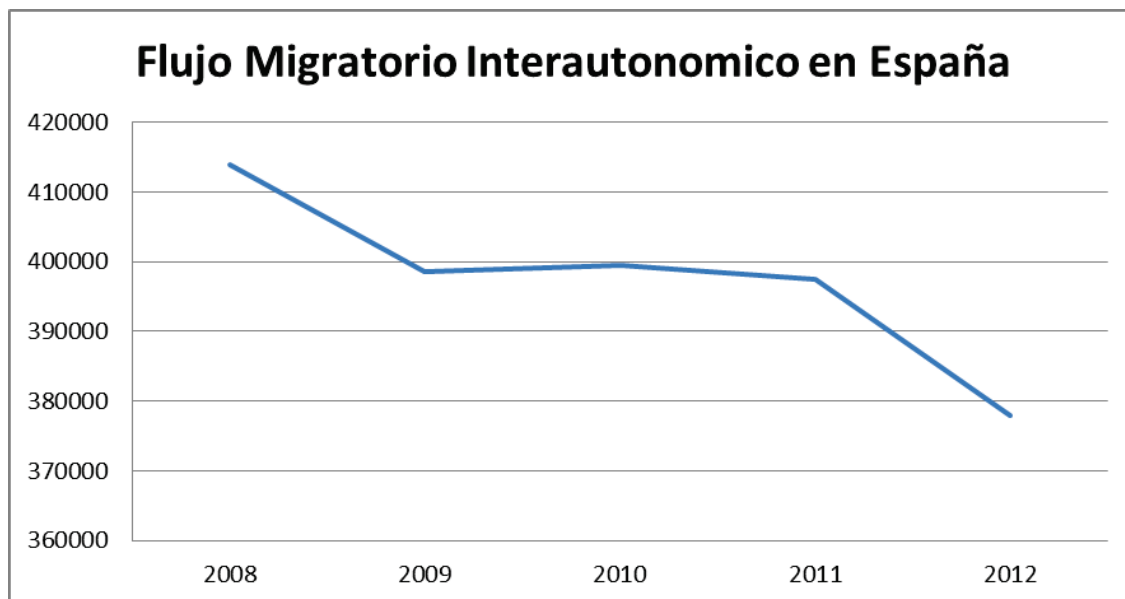
Esta reducción se puede deber a la escasa oferta de empleo que se está produciendo en España, lo que provoca que la gente se tenga que desplazar menos ante la escasez de oportunidades laborales existentes. Y el otro factor se debe a la disminución de la actividad de la construcción, ya que dicha actividad provocaba una gran movilidad de la población, en función de la región que se producían las obras de construcción.

Grafico 30: Flujo migratorio interprovincial en España entre 2008 y 2012



Fuente: INE y elaboración propia

Grafico 31: Flujo migratorio interautonómico en España entre 2008 y 2012

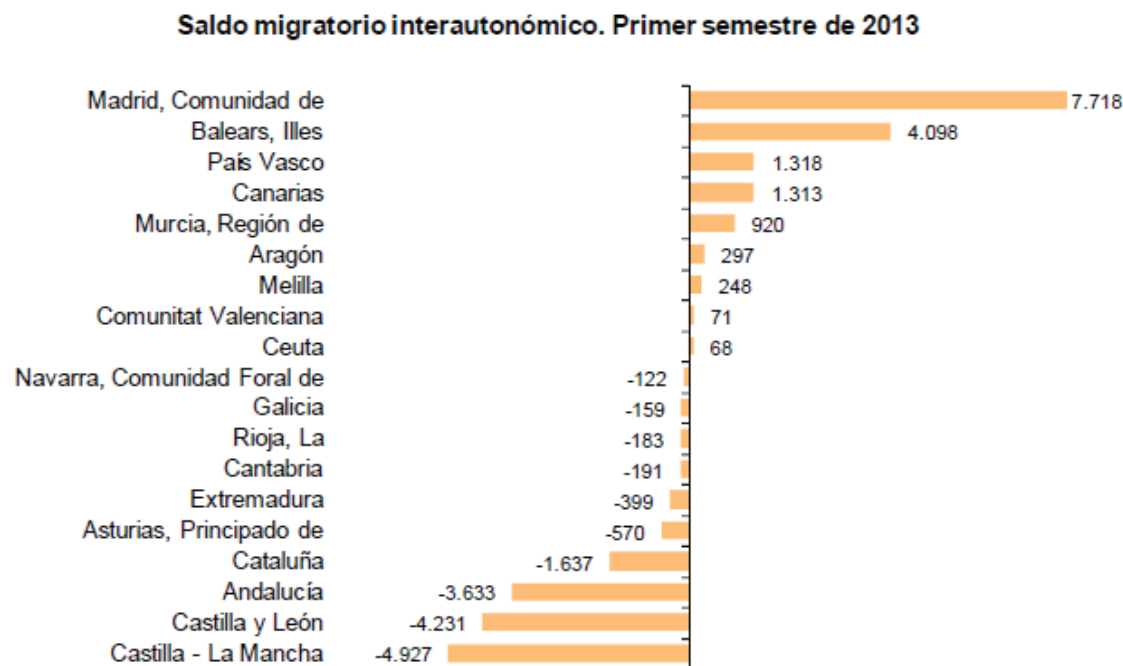


Fuente: INE y elaboración propia

Esta disminución del saldo migratorio interprovincial e interautonómico, se ha producido en favor del saldo migratorio estatal, donde como hemos visto anteriormente, el número de ciudadanos españoles que emigran a otros países en busca de oportunidades, es superior, al de número de españoles que retornan.

Aunque hemos observado que el saldo migratorio interautonómico se ha disminuido, no ha afectado a todas las comunidades autónomas por igual, debido a que, las comunidades con mayor actividad económica o mayor turismo, como son Comunidad de Madrid, Islas Baleares, País Vasco, han sufrido un incremento de sus poblaciones, en reprimenda de las comunidades autónomas, con una menor actividad económica, como son Castilla la Mancha, Castilla y León o Andalucía.

Grafico 32: Saldo migratorio interautonómico por comunidades en el 1r semestre de 2013



Fuente: INE

Esta mayor movilidad de la población por motivos laborales, puede provocar que la población que tenga una hipoteca o una vivienda en propiedad sin hipoteca, y tiene que desplazarse a otras poblaciones para tener acceso a un trabajo, ante la disminución de los recursos, o la falta de recursos para hacer frente a otra hipoteca, optan por acceder a una vivienda en alquiler.

Muchos son los casos, en el que además de optar por una vivienda en alquiler, en las nuevas ciudades de destino, alquilan la que hasta ahora era la residencia habitual, para sufragar gastos que genera la vivienda, o para destinarlo al pago de la hipoteca.

Esta situación se suele producir principalmente en la gente con una edad más avanzada, ya que la gente joven, ante la dificultad de acceso al mundo laboral son más propensos a moverse para el acceso a un trabajo, y esto provoca que no opten tanto por la compra como forma de tenencia de la vivienda y opten más por el alquiler, ya que les permite una mayor libertad de desplazamiento por motivos laborales.

3.1.3. Cambio de cultura

La situación económica actual, está provocando un cambio cultural en la gente de una cierta edad, así como el arraigamiento de una nueva cultura, en las nuevas generaciones, que nada tenía que ver con la de sus antecesores, y que se asimila a la cultura cambiante que están experimentando su anterior generación.

A continuación analizaremos este cambio cultural, desde dos aspectos, que son, la gente mayor y la gente joven.

Gente mayor

La sociedad española, tiene una cultura más arraigada a la propiedad, favorecida por políticas estatales, y a la creación de falacias populares, que a base de repetirse han mutado la opinión pública. Las falacias populares más sonadas son:

a. *“El precio de la vivienda no puede bajar.”* Este es un mito que un simple vistazo a las estadísticas desmiente de inmediato.

b. *“En España el precio de la vivienda nunca ha bajado.”* Es una versión del “Spain is different”. El precio puede bajar en Japón, en Alemania, en Estados Unidos o en Inglaterra pero eso no puede suceder en España. De nuevo, la falsedad de esta afirmación es fácil de demostrar. En todas las crisis anteriores del sector inmobiliario (mediados de los 70, principios de los 80, mini crisis de 1992-93) los precios bajaron. En algunos sitios, como Madrid y Barcelona, las bajadas fueron rápidas y pronunciadas.

c. *“El suelo es cada vez más escaso y, por tanto, es más caro. Esto implica que el precio de la vivienda seguirá subiendo.”* Esta falacia es también muy popular en todos los periodos de expansión inmobiliaria. La observación de una correlación positiva entre el precio de la vivienda y el precio del suelo no implica nada sobre la dirección de la causalidad. En las fases expansivas el precio de la vivienda se fija como la cantidad máxima que podría pagar una familia dadas las condiciones crediticias existentes y su renta media. En esta situación es el aumento del precio de la vivienda el que se descuenta cuando se vende el suelo. Por tanto, si las viviendas que se van a construir en una determinada parcela se podrán vender más caras, el dueño del suelo quiere disputar parte de la plusvalía al promotor o constructor. Por este motivo el precio del suelo sube en sintonía con el precio de la vivienda. Si se quiere una evidencia más clara de la falta de conexión entre la tasa de variación del precio de la vivienda y la cantidad de suelo disponible se puede mirar al caso japonés. Se trata de unas islas muy pobladas y, sin embargo, los precios no han dejado de caer desde 1991.

d. *“Los precios de la vivienda tienen que subir rápido en España para converger con los precios de otros países europeos.”* Esta teoría no es consistente con los principios básicos de la teoría del comercio internacional. La ley de precio único solo aplica a bienes comercializables.

E. *“Los elevados costes de transacción de las viviendas impiden que se puedan formar tumores en sus precios.”* Sin embargo, cuando la rentabilidad de una operación de compra sobre plano puede alcanzar el 800% los costes de transacción se convierten en irrelevantes.

F. *“Pagar una hipoteca es siempre mejor que pagar un alquiler pues, al final, la vivienda es de mi propiedad.”* Esta afirmación no aguanta el más mínimo análisis económico³. La decisión entre comprar y alquilar depende de una condición de arbitraje que, en el largo plazo, tiende a equilibrarse.

G. *“La inversión en vivienda es siempre más rentable que la inversión en bolsa en el largo plazo. Además detrás de una vivienda hay algo físico mientras que detrás de una acción no hay nada.”* Claramente esta falacia popular no considera que las empresas cotizadas tengan multitud de activos. Además no es cierto que la inversión inmobiliaria sea más rentable en el largo plazo que la inversión mobiliaria.

H. *“Todos los europeos de norte quieren venir a jubilarse a España.”* Es cierto que una parte de los compradores extranjeros vienen a jubilarse pero otra parte muy importante ha comprado viviendas como inversión y no para vivir. Cuando la rentabilidad de la vivienda en España baja, o la rentabilidad de los activos alternativos sube (vivienda en otras partes del mundo o mercados bursátiles), estas compras pararan. De hecho, la inversión inmobiliaria de los extranjeros representaba el 0,91% del PIB en septiembre de 2003. En diciembre de 2006 el porcentaje había caído al 0,5% (igual como en diciembre de 1999). Además, desde septiembre de 2004 la inversión está decreciendo a tasas que, en algunos trimestres, han sido superiores al 17% anual.

Con dichas falacias y las políticas estatales, la cultura española ha visto favorecida la compra de vivienda, con respecto a otras opciones.

El hecho de fomentar durante décadas esta cultura ha provocado, que la gente con una cierta edad, que tiene arraigada dicha cultura, asimile el hecho de vivir en una vivienda que no sea propia, a precariedad, o a una clase económica baja.

Pero esta cultura española está cambiando, se están optando por otras alternativas como es el alquiler. Este cambio hacia el alquiler se está produciendo por necesidad, y no por voluntad, debido a que muchas familias no pueden asumir los precios de las viviendas, y optan por el alquiler como opción de acceso a la vivienda.

Gente Joven

La gente joven ante la necesidad, y no tener tanta mentalidad arraigada a la propiedad es más propensa al alquiler

Esto lo constata un estudio realizado por la empresa Solo Alquileres, donde dicho estudio especifica que un 48% de las personas que viven en alquiler tienen menos de 35 años.

Esta cultura comentada anteriormente, de arraigamiento a la propiedad, las nuevas generaciones, no tienen tan asimilada dicha cultura, y esto es provocado por diversas razones.

1. La imposibilidad de acceso a la vivienda en propiedad, por el elevado coste de ellas, o por la dificultad de acceso al crédito, provoca que tengan que buscar distintas alternativas.
2. El visualizar, la dificultad de generaciones anteriores para hacer frente a los préstamos hipotecarios, provoca un rechazo de la sociedad más joven a adquirir viviendas en propiedad.
3. La mayor cultura financiera, provoca que la realización de un préstamo hipotecario haya perdido atractivo.
4. La continúa depreciación de valor que están sufriendo las viviendas.
5. La mayor movilidad que permite a la sociedad
6. La poca liquidez de las viviendas en propiedad
7. La mayor adaptabilidad a la situación económica familiar

8. El menor coste del alquiler

Esta opinión contrasta con la de expertos del sector, como es Juan José Brugerá, presidente de Colonial, que señala que “la cultura española de compra de vivienda está cambiando, una parte importante de la sociedad opta por el alquiler”.

3.1.4. Se reduce la clase media

La situación económica actual está provocando una mayor desigualdad entre las distintas clases sociales.

El incremento del paro, provoca que muchos hogares vean reducidos sus ingresos, y por tanto, disminuya su poder adquisitivo.

Este hecho esta provoca también una disminución de los salarios, a consecuencia de que hay mucha más gente que demanda un empleo, lo que provoca una demanda de empleo mayor a la oferta, que hacen reducir el coste del capital humano.

Observamos que en 2008, justo al año siguiente de la crisis financiera, la proporción de población, con rentas inferiores 1.500 euros, eran las más bajas de los últimos años.

Pero a partir de 2008, y a medida que pasan los años, en los que se fue acen tuando más la crisis financiera, la proporción de población que tenía ingresos inferiores a 1.500 euros fue incrementándose, y especialmente en los que tenían ingresos inferiores a 1.000 euros.

En 2012 la proporción de personas que tenían rentas inferiores a 1.000 euros era superior que en 2006, y sobretodo, con especial hincapié a las rentas inferiores a 500 euros.

Tabla 19: Distribución de la población según rango de rentas

	Personas (%)						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Hasta 499 euros	3,18	2,75	1,74	2,15	2,46	3,19	3,9
De 500 a 999 euros	13,99	12,19	11,51	12,74	13,64	13,48	14,86
De 1.000 a 1.499 euros	20,47	17,68	18	17,76	19,33	19,5	19,51
De 1.500 a 1.999 euros	20,24	18,02	16,44	17,35	19,55	17,16	17,15
De 2.000 a 2.499 euros	14,66	17,2	17,08	16,82	14,57	14,16	14,05
De 2.500 a 2.999 euros	10,36	12,01	13,05	11,86	10,94	12,67	12,51
De 3.000 a 4.999 euros	13,9	16,12	17,6	16,71	15,53	15,94	14,82
5.000 euros o más	3,2	4,03	4,59	4,61	3,98	3,91	3,2

(En este estudio no se han tenido en cuenta a las personas de hogares que no perciben rentas)

Fuente: INE

Estos hechos provocan que los hogares tengan un menor poder adquisitivo, y a consecuencia de este y otros factores, vean dificultado su acceso a la vivienda en propiedad, y opten más por alternativas paralelas.

Por otro lado observamos como las clases sociales más altas, han visto incrementado su poder adquisitivo en los últimos años.

Si comparamos con otros países de la Unión Europea, España estaría en un término medio de gente con riesgo de pobreza o exclusión social, pero si comparamos la evolución durante estos últimos años, en la mayoría de países se ha reducido este porcentaje, pero hay otro grupo que ha visto incrementado este porcentaje de gente en riesgo de exclusión social.

De estos países donde se han producido incrementos, España junto con Grecia e Irlanda, son los países donde mayor incremento de población en riesgo de pobreza se ha producido, lo que indica que una mayor proporción de gente tiene ingresos bajos.

Tabla 20: Proporción de población en riesgo de pobreza o exclusión social (%)

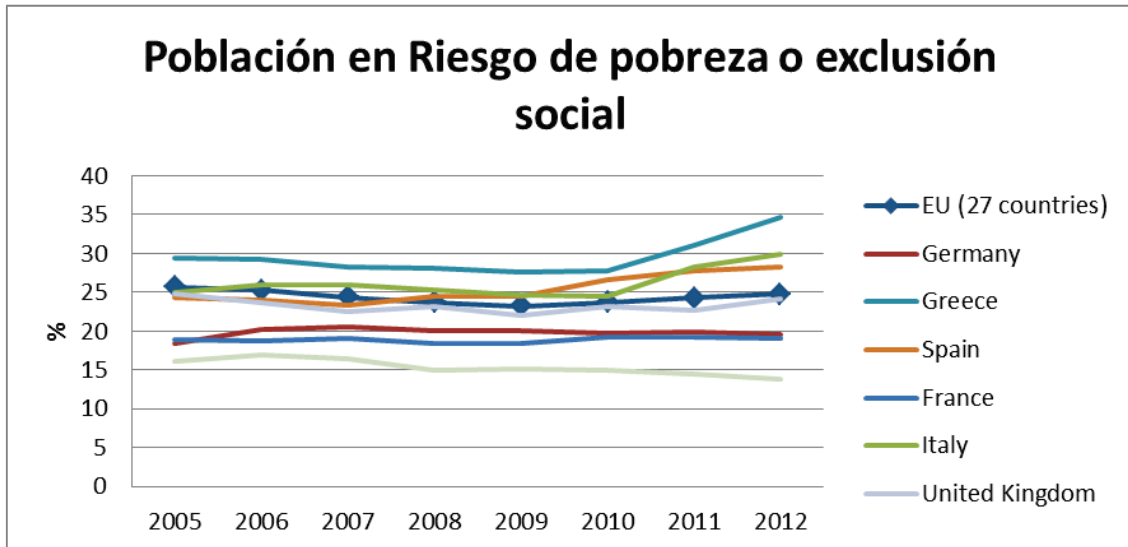
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
EU (27 countries)	25,7	25,3	24,4	23,7	23,2	23,7	24,3	24,8
Belgium	22,6	21,5	21,6	20,8	20,2	20,8	21	21,6
Czech Republic	19,6	18	15,8	15,3	14	14,4	15,3	15,4
Denmark	17,2	16,7	16,8	16,3	17,6	18,3	18,9	19
Germany	18,4	20,2	20,6	20,1	20	19,7	19,9	19,6
Estonia	25,9	22	22	21,8	23,4	21,7	23,1	23,4
Ireland	25	23,3	23,1	23,7	25,7	27,3	29,4	30
Greece	29,4	29,3	28,3	28,1	27,6	27,7	31	34,6
Spain	24,3	24	23,3	24,5	24,5	26,7	27,7	28,2
France	18,9	18,8	19	18,5	18,5	19,2	19,3	19,1
Italy	25	25,9	26	25,3	24,7	24,5	28,2	29,9
Cyprus	25,3	25,4	25,2	23,3	23,5	24,6	24,6	27,1
Latvia	46,3	42,2	35,1	34,2	37,9	38,2	40,1	36,2
Lithuania	41	35,9	28,7	27,6	29,6	34	33,1	32,5
Luxembourg	17,3	16,5	15,9	15,5	17,8	17,1	16,8	18,4
Hungary	32,1	31,4	29,4	28,2	29,6	29,9	31	32,4
Malta	20,5	19,5	19,7	20,1	20,3	21,2	22,1	23,1
Netherlands	16,7	16	15,7	14,9	15,1	15,1	15,7	15
Austria	16,8	17,8	16,7	18,6	17	16,6	16,9	18,5
Poland	45,3	39,5	34,4	30,5	27,8	27,8	27,2	26,7
Portugal	26,1	25	25	26	24,9	25,3	24,4	25,3
Slovenia	18,5	17,1	17,1	18,5	17,1	18,3	19,3	19,6
Slovakia	32	26,7	21,3	20,6	19,6	20,6	20,6	20,5
Finland	17,2	17,1	17,4	17,4	16,9	16,9	17,9	17,2
Sweden	14,4	16,3	13,9	14,9	15,9	15	16,1	15,6
United Kingdom	24,8	23,7	22,6	23,2	22	23,2	22,7	24,1
Iceland	13,3	12,5	13	11,8	11,6	13,7	13,7	12,7
Norway	16,2	16,9	16,5	15	15,2	14,9	14,5	13,8

Fuente: Eurostat

En el siguiente grafico observamos cómo ha ido evolucionando el porcentaje de gente en riesgo de pobreza, de los países con mayor actividad económica en Europa.

Observamos que en los países más periféricos es donde se ha producido un mayor incremento del porcentaje de población en riesgo de exclusión, mientras que en el resto de Europa se ha mantenido, o incluso disminuido.

Grafico 33: Porcentaje de población Europea en riesgo de exclusión social



Fuente: Eurostat y elaboración propia

Ante la creciente proporción de población española en riesgo de exclusión social, podemos afirmar que existe una mayor proporción de población que no puede acceder a una vivienda en propiedad por su elevado coste, y tienen que optar por otras alternativas como el alquiler.

3.1.5. La clase baja ante la imposibilidad de acceder a la compra ópta por el alquiler

Como hemos observado anteriormente, las familias han visto reducido sus ingresos, ya que cada vez existen más personas con rentas bajas. Este decremento de las rentas de los hogares hace que se incrementen las clases sociales más desfavorecidas por la situación económica actual.

Esta reducción de ingresos está provocando diferentes situaciones:

1. La imposibilidad de pagar préstamos hipotecarios.
2. Dificultad de acceso al crédito.
3. Elevado coste de adquisición de las viviendas en propiedad, en comparación con el poder adquisitivo.

Como hemos observado en el Grafico 5 donde se compara los salarios con el precio de la vivienda, desde 1996 hasta 2007 la vivienda se revalorizó en un 206%, mientras que los salarios solo lo realizaron en un 48%. Después del estallido de la crisis inmobiliaria el precio de la vivienda se ha ajustado, pero sigue siendo todavía muy grande la diferencia entre la revalorización del precio de la vivienda y los salarios, ya que actualmente, teniendo en cómo año base 1996, la vivienda está en una revalorización del 250%, mientras que los salarios solo

en el 50%, consecuencia que provoca una mayor dificultad de acceso a la vivienda en propiedad y un mayor incremento de demandantes de viviendas en alquiler.

3.1.6. Disminución del precio del alquiler, por incremento de stock de viviendas destinadas a alquiler

El precio del alquiler, es un poco incierto lo que sucederá con él, ya que según hemos analizado anteriormente, si se produce un incremento del número de viviendas destinadas a alquiler, provocaría una disminución del precio de alquiler por el incremento de la oferta.

Grafico 34: Evolución del stock de viviendas nuevas sin vender en España



Fuente: INE y elaboración propia

Pero por si el contrario, se produce un incremento en la demanda de viviendas de alquiler, y se mantiene el stock de viviendas destinadas a alquiler, provocar un incremento del precio del alquiler, originado por un incremento de la demanda,

Y otra situación que se puede producir, y parece ser la más probable, es que se incremente el número de viviendas destinadas a alquiler, y también se incremente el número de demandantes de viviendas de alquiler, lo que originara una estabilización en el precio de la vivienda en alquiler, y puede producirse ajustes (incremento o un decremento del precio del alquiler) dependiendo de cuál es la que sufre un mayor incremento, si la demanda o la oferta.

Lo que si podemos analizar es como se espera que evolucione los alquileres, dependiendo de si son:

- Urbanos.
- No urbanos.

Observando el saldo migratorio por comunidades, nos damos cuenta que justo después del estallido de la crisis, las comunidades autónomas que actualmente tiene una mayor actividad económica estaban perdiendo población, en reprimenda de las que actualmente tienen una menor actividad económica. Pero observamos como a lo largo de los años, las comunidades que han sufrido

mayores incrementos de población, son las comunidades de Madrid, País Vasco, Canarias y Baleares, que son las comunidades con una mayor actividad económica.

Tabla 21: Saldo migratorio interautonómico

Año	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Andalucía	-1.069	1.780	1.527	-2.976	-6.153	-7.166
Aragón	822	-1.291	-1.632	-1.013	-549	-194
Asturias, Principado de	1.642	680	-78	150	-855	-838
Baleares, Illes	3.056	315	-1.139	257	4.395	5.002
Canarias	-5.502	-6.359	-4.520	-1.106	3.777	3.155
Cantabria	1.197	559	262	63	-567	-175
Castilla y León	-3.744	-2.589	-1.995	-5.248	-7.623	-8.317
Castilla - La Mancha	12.966	8.209	6.318	445	-6.978	-9.476
Cataluña	-5.155	-3.815	-1.103	-1.048	-3.100	-1.825
Comunitat Valenciana	1.188	-4.790	-3.394	-2.524	-1.229	313
Extremadura	-77	1.808	637	-253	-1.390	-1.035
Galicia	2.690	4.519	2.182	712	768	-53
Madrid, Comunidad de	-10.013	-4.179	-985	7.729	13.520	15.138
Murcia, Región de	304	1.338	-41	-468	959	1.572
Navarra, Comunidad Foral de	2.094	1.742	1.608	987	632	-79
País Vasco	-1.095	812	1.296	3.375	3.243	3.255
Rioja, La	467	-409	-382	-443	-310	-323
Ceuta	27	738	398	261	38	372
Melilla	201	931	1.042	1.099	1.422	673

Fuente: ICAN

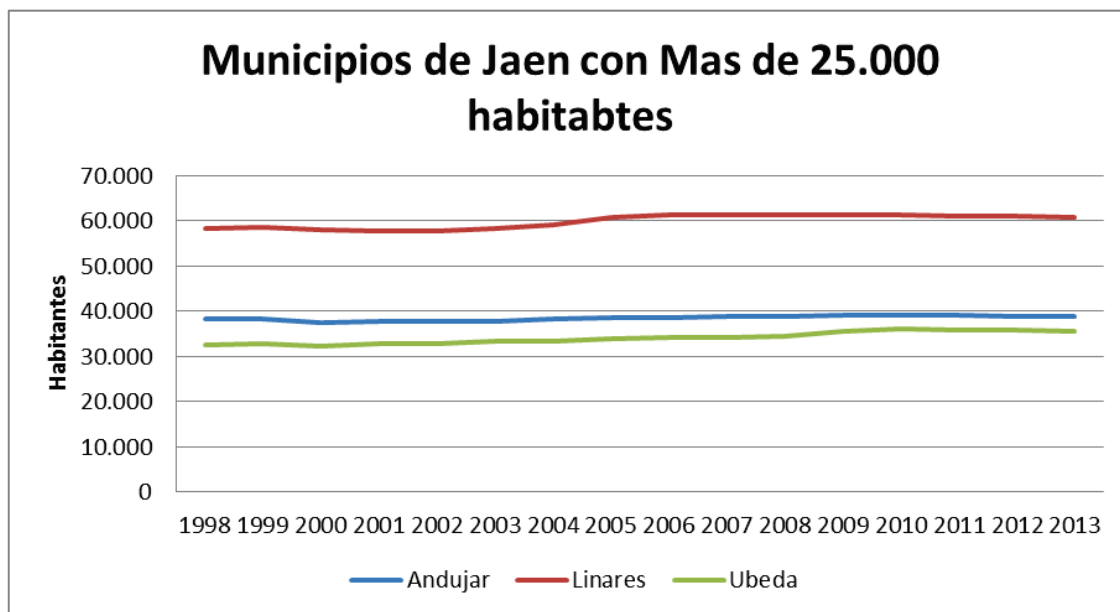
Con lo cual podemos extraer que en estas comunidades autónomas económicamente más activas, se está produciendo un incremento en la demanda de viviendas en reprimenda de las que tienen una menor actividad, que por consiguiente provocara una mayor demanda de viviendas.

Pero podemos ir más allá, ya que a continuación a modo de comparación observaremos la evolución de la población de ciudades grandes y pequeñas, pero diferenciando si pertenecen a una provincia económicamente activa o no.

Para este ejemplo tomaremos las provincias de Madrid y de Jaén.

Como podemos observar en los gráficos de a continuación, en los municipios de la provincia de Jaén, los municipios que tienen más de 25.000 habitantes, con la época de bonanza económica se produjo un tímido incremento en la población. Pero a partir del año 2007-2008 el número de habitantes se mantuvo estable, y a partir de 2011 observamos cómo se está produciendo una ligera reducción del número de habitantes-

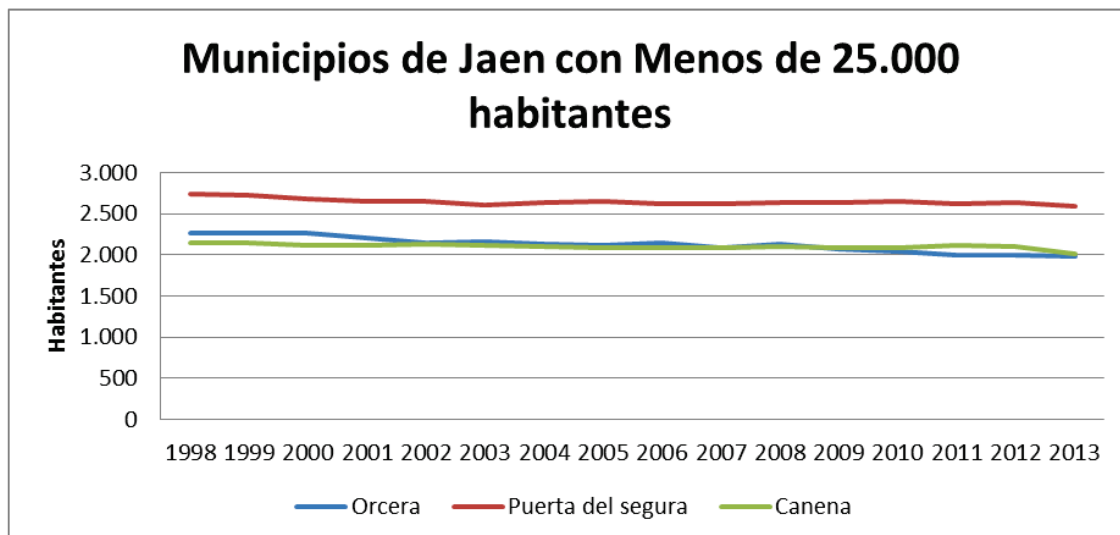
Grafico 35: N° habitantes en municipios con más de 25.000 habitantes de la provincia de Jaén



Fuente: INE y elaboración propia

En cambio podemos observar como en los municipios de provincia de Jaen con menos de 25.000 habitantes, viene produciendose una continuada perdida del numero de habitantes.

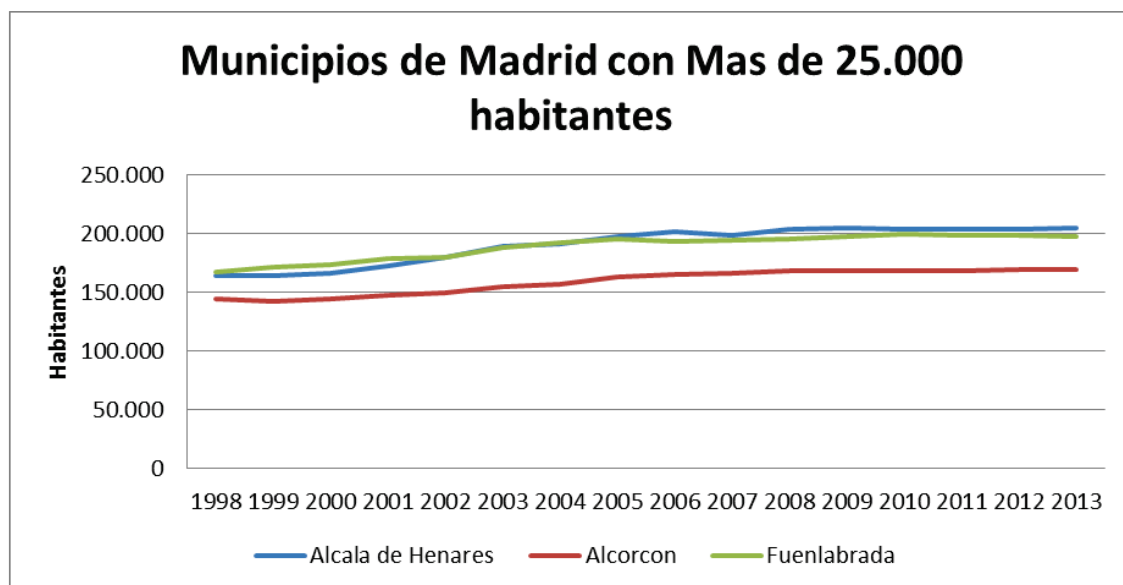
Grafico 36: N° habitantes en municipios con menos de 25.000 habitantes de la provincia de Jaén



Fuente: INE y elaboración propia

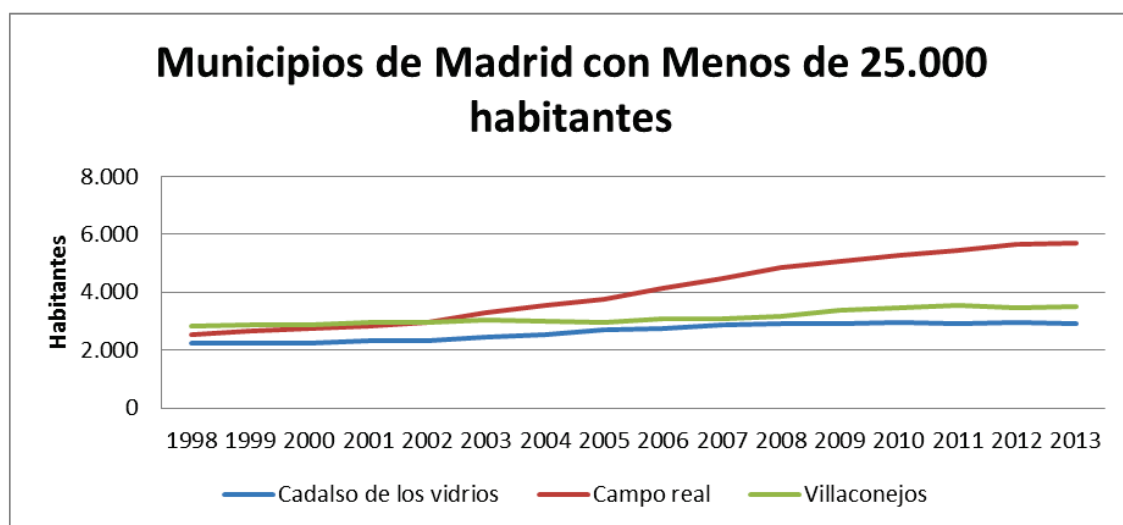
Por el contrario, en los municipios de la comunidad de Madrid, tanto los que tiene mas como los que tienen menos de 25.000 habitantes, se esta produciendo un incremento en el numero de habitantes de dichas poblaciones.

Grafico 37: N° habitantes en municipios con más de 25.000 habitantes de la comunidad de Madrid



Fuente: INE y elaboración propia

Grafico 38: N° habitantes en municipios con menos de 25.000 habitantes de la comunidad de Madrid



Fuente: INE y elaboración propia

Por consiguiente, y suponiendo que el parque de viviendas se mantiene estable, podemos afirmar que se producirá un incremento en el alquiler de viviendas urbanas, provocado por un incremento de la población, y por consiguiente una creciente demanda de las mismas.

En cambio, en las viviendas que no urbanas, ante la reducción de la población provocara que tenga un mayor stock de viviendas, que conducida a una disminución del precio del alquiler de dichas zonas.

3.2. Demanda del seguro de impago de alquiler

El seguro de impago de alquileres, es un seguro relativamente joven, ya que no tiene una extensa dilatación en el tiempo. Dichos seguro es una nueva herra-

mienta que favorece que los arrendadores pongan en el mercado de alquiler las viviendas que tenían vacías, ya que cubren las necesidades de estos, que principalmente son:

- Cobertura de impago de alquiler
- Cobertura por desperfectos provocados por actos vandálicos.

Además los alquileres que disponen de seguro de impago de alquileres, reducen la morosidad en un 85%, y se retrasa el inicio del impago, con una diferencia de 6 meses en comparación con los alquileres que no tienen seguro.

Cabe destacar también la alta fidelización de los seguros de impago de alquiler, ya que 2 de cada 3 asegurados renueva la póliza el segundo año.

Todo y su juventud, actualmente, tiene una penetración del 17%, es decir, que de cada 10 contratos de alquiler que se formalizan, casi 2 de ellos tiene asociado un seguro de impago de alquileres.

Y continuación intentaremos analizar el potencial de dicho seguro en los próximos años.

3.2.1. Seguro de impago de alquileres vs otras alternativas.

El seguro de impago de alquileres está ganando cuota de mercado, paulatinamente, y una de las razones es porque es más atractivo, que las alternativas existentes en el mercado, que son básicamente el “aval bancario”.

Tal y como especifica la compañía especialista en alquileres Arrenta “Los seguros de alquiler están reemplazando a los avales bancarios como herramienta de garantía del arrendamiento en España”, y es que tal y como indica Arrenta, se está convirtiendo en la herramienta principal, para ofrecer seguridad a los arrendadores.

Una de las principales ventajas del seguro de impago de alquileres en comparación con el aval bancario es su coste, ya que para un aval bancario se necesita pignorar en el banco grandes cantidades. Por ejemplo, para un alquiler de 700 euros el inquilino o avalista debe consignar o pignorar en el banco el equivalente al alquiler de 6 meses de media, es decir, unos 4200 euros. Además de pagar la consiguiente comisión de formalización por la operación que suele rondar el 1%, y en algunos casos también trimestrales que también suele ser entorno a un 1%. Mientras que en el seguro de impago de alquileres, el desembolso lo realiza en la inmensa mayoría de las veces el propietario y es de una media de 250 euros al año.

3.2.2. El seguro de impago de alquiler como substitutivo a los servicios públicos similares.

Como hemos comentado anteriormente, años atrás el estado mediante políticas estatales, ha intentado fomentar el alquiler, y para ello creo la Sociedad Pública de Alquiler (SPA), en la que se pretendía, fomentar el alquiler.

A nivel autonómico también se crearon organizaciones para impulsar el alquiler de las viviendas vacías existentes en el mercado español. Cabe destacar que casi todas las comunidades autónomas tenían su servicio de fomento del alquiler.

La gran mayoría de organizaciones públicas para el fomento del alquiler, ya sea a nivel estatal o autonómico, ofrecían a los propietarios de viviendas garantías, ya sea mediante seguro o avales u otras alternativas, para que pudiesen en el mercado de alquiler las viviendas vacías.

Pero la situación actual es muy distinta, ya que la Sociedad Pública de Alquiler, actualmente está disuelta, y las instituciones autonómicas que ofrecían garantías para asegurar al propietario el pago de la renta, actualmente, solo existen un par de comunidades autónomas que siguen ofreciendo dicha cobertura, y una de ellas lo ofrece mediante un seguro con una aseguradora privada.

Con lo cual, todo este mercado que antes gestionaba la administración pública, que ofrecía garantías a los propietarios, está pasando a ser gestionado por entidades aseguradoras privadas, que cubren las necesidades de dichos propietarios mediante el seguro de impago de alquileres.

3.2.3. Penetración del seguro de impago de alquileres

Actualmente disponen de seguro de impago de alquileres un 17% de los contratos de alquiler. Dicho dato no está nada mal teniendo en cuenta la juventud de dicho seguro.

Pero comparando la penetración que tiene en la actualidad con otros países de la Unión Europea es un porcentaje bastante inferior a la de dichos países, donde en dichos países el porcentaje de viviendas en alquiler que cuentan con un seguro de impago de alquileres es del 40%.

Según expertos del sector como es la sociedad Arrenta, indica que hay un fuerte crecimiento en la demanda de dicho seguro y que muy pronto superara al 20% que recurren a los avales bancarios, es más, esta sociedad prevé que en un periodo de 2-3 años alcance tasas a nivel Europeo del 40%.

3.2.4. Mayor oferta del seguro de impago de alquiler

Durante los últimos años, y visualizando el potencial a futuro de dicho seguro, ya que como indica la sociedad experta en el sector Arrenta, si se alcanzan tasas de la Union Europea del 40%, todavía existe un crecimiento potencial del 23%, que es más que el mercado actual.

Ante dicho potencial, son muchas aseguradoras las que se han lanzado a ofrecer las garantías de impago de alquileres y actos vandálicos, que son las dos principales preocupaciones de los arrendadores.

Estas garantías se distribuyen en dos formas diferenciadas, según la compañía aseguradora:

- Productos independientes
- Productos asociados al seguro del hogar

Las compañías que lo ofertan estas garantías mediante producto independiente, son compañías especialistas, en la que una de sus actividades cotidianas son la gestión de este tipo de siniestros. En este mercado se ha visto incrementado el número de productos de diferentes compañías aseguradoras, que se han lanzado a la comercialización de dicho producto.

Y la otra forma es mediante la póliza del hogar. Cada día son más las compañías de multirriesgo, que mediante las pólizas del hogar, ofrecen de forma op-

cional la garantía de impago de alquileres. Esta última opción ofrece junto al seguro del hogar precios muy competitivos, sacrificando coberturas que son necesarias para la gestión del impago de las rentas y que no se ofertan por no ser tan atractivas comercialmente

4. Comparativa seguros de impago de alquileres

Como hemos comentado anteriormente, se ha producido un incremento, en el número de aseguradoras que ofertan el seguro de impago de alquileres.

Para la comparativa diferenciaremos entre los seguros especialistas de impago de alquileres, y los seguros que ofertan la garantía de impago de alquileres con la póliza del hogar.

4.1. Seguros especialistas

Los seguros especialistas se centran en cubrir las necesidades que puede tener el propietario, ante situaciones de impago y desperfectos en la vivienda. Además muchas de estas compañías llevan a cabo un proceso de selección de riesgos, para reducir la probabilidad de impago a los arrendadores.

Dichos seguros se centran básicamente en 3 garantías principales que son:

- Defensa Jurídica

La cobertura de defensa jurídica viene a cubrir la necesidad básica de protección, frente a lo que se ha venido a llamar riesgo jurídico, expresión con la que nos referimos a todas aquellas acciones legales y procesos judiciales en general, en el que podemos vernos envueltos, así como los gastos de los mismos.

- Impago de alquileres

La cobertura de impago de alquileres viene a cubrir el riesgo por el que el inquilino deje de pagar la renta, momento en el cual el Asegurador abonará al Asegurado el importe total de las rentas vencidas e impagadas, una vez deducido el tiempo de la franquicia a su cargo y hasta los límites garantizados, en el momento en que recaiga sentencia firme o cualquier otra resolución judicial definitiva en el juicio de desahucio instado contra el inquilino o arrendatario moroso.

- Actos vandálicos al continente

La cobertura de actos vandálicos al continente viene a cubrir los posibles desperfectos que el inquilino pueda producir en la vivienda, garantizando la aseguradora el valor a nuevo de los desperfectos realizados, hasta el límite garantizado en las condiciones particulares.

Como observaremos todas las compañías especialistas ofrecen todas las garantías básicas, aunque con diferentes matices, y lo que ofertan son garantías adicionales, para obtener una mayor diferenciación.

Tabla 22: Comparativa de seguros de impago de alquiler especialistas

Compañías	Mapfre	Catalana Occidente	Arag	Mutua de Propietarios	Depsa	Das	Caser
<u>Precio</u>	264,24 €	270	271 €	241 €	262 €	285 €	291,94 €
<u>Defensa Jurídica</u>							
Cobertura Máxima	3.000 €	3.000 €	3.000 €	3.000 €	3.000 €	3.000 €	3.000 €
Defensa de Derechos relativos a la vivienda	No		Si	No		Si	Si
Defensa del Contrato de Alquiler	Si	Si	Si	Si	Si ML 300€	Si	Si
Reclamación a otras Compañías Aseguradoras	No		Si	Si	Si	Si	Si
Defensa de la responsabilidad penal	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Reclamación de daños de origen extracontractual	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No
Reclamación de daños de origen contractual	Si		Si	No	No	Si	No
Reclamación en contratos de servicios de reparación o mantenimiento de las instalaciones	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Asistencia jurídica Telefónica	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Carencia (meses)			3 (Si no sustituye a otra póliza existente)	3 (Si no sustituye a otra póliza existente)	3 meses	1 mes	
<u>Impago de Alquileres</u>							
Máximo de Mensualidades por impago	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses
Franquicia	1 mes		1 mes	1 mes	1 mes	1 mes	1 mes
Carencia	2 meses		2 meses	-		1 mes	2 meses
Adelanto de rentas hasta desahucio			Si	Si	Si	Si	Si
<u>Actos Vandálicos</u>							
Cobertura Máxima	3.000 €	3.000 €	3.000 €	3.000 €	3.000 €	3.000 €	3.000 €

Franquicia	1 mes / Siniestro	300 €	300 €	300 €	300 €	500 €
Continente	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Contenido	Si	No	No	No	No	Si
<u>Garantías Adicionales</u>						
Asistencia de Hogar 24 h	Si		Si			Si
Reacondicionamiento vivienda			Si			

Fuente: Elaboración propia

4.2. Garantía opcional a la póliza del hogar

El otro tipo de seguros son los que ofrecen la garantía de impago de alquileres de forma opcional, a la que además, de todas ellas solo algunas ofertan la cobertura de daños por actos vandálicos de forma opcional también.

En comparación de las compañías especialistas, con las compañías que ofertan de forma opcional la garantía de impago de alquileres podemos decir que las coberturas son similares salvo por pequeños matices, por diferencias de límites o periodos.

Tabla 23: Tabla comparativa de seguros de impagos de alquiler como garantía opcional a las pólizas del hogar

Compañías	Zurich	Helvetia	Mussap	Ocaso	Mutua Madrileña
<u>Impago Alquileres</u>					
Suma Máxima Asegurada Impago de rentas Mensuales (€)	15.000 €	3000€ / mes	2500€ / mes		
Máximo de Mensualidades por impago	12 meses	18 meses	12 meses	12 meses	12 meses
Franquicia	fianza	Sin Franquicia	1 mes		
Carencia	3 meses			1 mes	3 meses
Adelanto de rentas hasta desahucio		Si	Si		Si
<u>Actos Vandálicos</u>					
Cobertura Máxima	5.000 €	3.000 €	3.000 €	3.000 €	3.000 €
Franquicia	300 €	1 mes	300 €	1 mes	fianza
Continente				Si	Si
Contenido				Si	No

Fuente: Elaboración propia

Donde radica la mayor diferencia es en la garantía de defensa jurídica, donde la mayoría de las compañías que comercializan las anteriores garantías con la póliza del hogar, tienen única y exclusivamente la defensa jurídica que ofrecen con las pólizas del hogar, que en algunos casos pueden ser insuficientes para

gestionar, todos los trámites necesarios, para que el inquilino abone el impago de las rentas impagadas o los desperfectos ocasionados en la vivienda.

4.3. Nuevas garantías

La juventud de este seguro, y la cambiante normativa legal con el fin del fomento del alquiler, provoca que exista todavía un largo recorrido para la innovación y la diferenciación, ya sea mediante especialización o la diferenciación.

A continuación se nombran unas cuantas ideas de coberturas que un propietario de una vivienda, podría necesitar para tener una mayor cobertura.

- Problemática cobro suministros
- Garantías que cubran la falta de ingresos de renta porque el contrato queda suspendido porque haya que desalojar la vivienda (adelanto indemnizaciones)
- Asesoramiento en la elaboración de 2 inventarios: 1 del estado de la vivienda y otro de los muebles y enseres
- Dar la posibilidad al propietario de reformar la vivienda con proveedores homologados, es decir, la posibilidad de reformar la vivienda a menor coste.
- Realización de certificado de eficiencia energética.

5. Conclusiones

Analizado el sector inmobiliario y el seguro de impago de alquileres, observamos que la sociedad está tomando una clara tendencia hacia el alquiler, obligados por las circunstancias económicas que está sufriendo España.

Hemos visto como a corto plazo se espera que se siga produciendo un decremento del valor de la vivienda, debido a su elevado coste, en comparación con el poder adquisitivo de los hogares, que también se está viendo reducido.

Dicho decremento del valor de la vivienda viene provocado por unas tasas de paro superiores al 25%, por una mayor dificultad para el acceso al crédito, provocado por el incremento exponencial de impagos de viviendas y por un endeudamiento de las familias muy elevado.

Todo y que podría parecer atractiva la idea de adquirir una vivienda en propiedad, por la continuada baja del precio de esta, y la reducción de los tipos de interés, que provoca un menor coste de capital para los hogares, dicha opción no resulta tan atractiva, por el temor a una continuada disminución del precio de la vivienda, y por un incremento de los tipos de interés, que provocarían un mayor coste de capital a los hogares españoles.

La percepción de la sociedad española, es que el precio de la vivienda siga disminuyendo, cosa que no sucede lo mismo con los inversores extranjeros, que ante la continuada disminución del precio de la vivienda, optan por invertir en el sector inmobiliaria, para destinar las viviendas compradas a alquiler, debido a que el alquiler ofrece rentabilidades más estables a lo largo de los años, y se viene produciendo en los últimos años un incremento de dichas rentabilidades.

Con todos estos factores observamos cómo se espera una disminución del porcentaje de viviendas en propiedad, favorecido por un incremento del número de viviendas destinadas a alquiler.

Este mayor número de viviendas destinadas a alquiler, viene provocado por diversos factores como son:

- El coste de mantenimiento de las viviendas vacías, que representan un gasto superior a los 2.000 euros anuales, y los propietarios para sufragar gastos optan por destinarlas a alquiler.
- Propietarios de viviendas, que como han visto reducido el valor de las mismas, optan por el alquiler de ellas, a expensas de que se reactive el mercado inmobiliario, y por tanto compensar la depreciación sufrida en su valor.
- Otro factor sería el cambio de cultura, provocado en la sociedad más adulta por las circunstancias económicas actuales, y en la sociedad más joven, por su mentalidad más abierta y multicultural.
- Uno de los factores más importantes es que los arrendadores están más protegidos judicialmente, con las diversas reformas que ha sufrido la Ley de Arrendamientos Urbanos, ya que antes estaban desprotegidos frente al inquilino, el cual estaba sobreprotegido por la ley.

- Y un último factor que sería el seguro de impago de alquileres, que asegura al arrendador una mayor protección, y provoca que sea más propenso al alquiler de la vivienda vacía.

Con el análisis realizado en dicha tesis, también hemos observado un incremento en la demanda de viviendas en alquiler.

Este incremento de la demanda viene como consecuencia de:

- Un mayor número de hogares unipersonales, provocado por un incremento de los divorcios en los últimos años, y porque dicho colectivo son más propensos al alquiler, que los hogares estándares.
- Otro hecho que provoca que se incremente la demanda de viviendas en alquiler, es consecuencia de la reducción de la clase media, favorecido por el incremento de las clases sociales más desfavorecidas, las cuales no tiene la posibilidad de acceso a una vivienda en propiedad y optan por el alquiler.

Hemos podido constatar este incremento de la demanda de viviendas en alquiler, como consecuencia del actual incremento del precio del alquiler que se está produciendo en las regiones del país económicamente más activas, y una disminución del precio de las mismas en las regiones con una menor actividad económica. Por tanto, podemos decir que se espera un incremento del precio del alquiler en las zonas urbanas, y una disminución del mismo en las zonas no urbanas.

Expertos señalan, que en España se alcanzaran tasas de alquiler similares a las de otros países de la Unión Europea, donde la tasa de alquiler es del 40%.

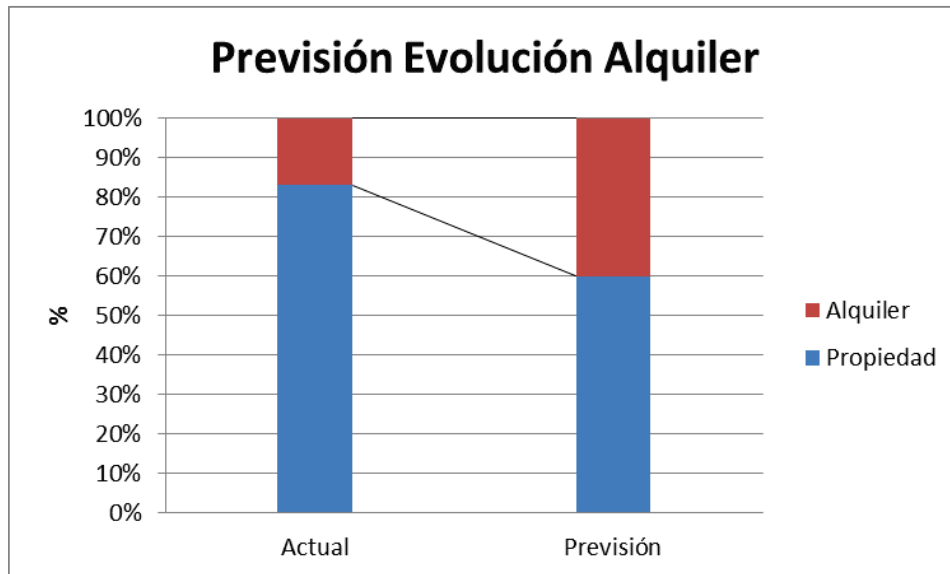
Este incremento del número de hogares viviendo en alquiler, provocaría que si se mantuviese el porcentaje actual, que es del 17%, de los hogares en alquiler que tienen seguro de impago de alquileres, en número absoluto dicha cifra sería mucho mayor.

Pero además del incremento de la demanda de hogares en alquiler, expertos señalan que también se producirá un incremento en el número de viviendas en alquiler que tienen seguro de impago de alquileres. Dicho incremento vendría provocado, por la sustitución del aval bancario en favor del seguro de impago de alquileres, por la posibilidad de cubrir nuevas necesidades de los clientes, y por la baja penetración que tiene actualmente, si lo comparamos con otros países de la Unión Europea, donde el porcentaje de viviendas en alquiler que tienen un seguro de impago de alquileres es del 40%.

Las compañías aseguradoras, se han hecho eco de este potencial nicho de mercado, y cada vez son más las compañías que ofrecen la garantía de impago de alquileres, ya sea mediante productos especializados, o incluyendo de forma opcional dicha garantía.

Tal es dicho potencial que si realizamos una previsión, donde suponemos el mismo número de hogares, y según señalan los expertos el número de hogares en alquiler pasa del 17% actual a un 40%, estaría pasando de unos 3 millones de hogares en alquiler, a unos 7,2 millones de hogares en alquiler.

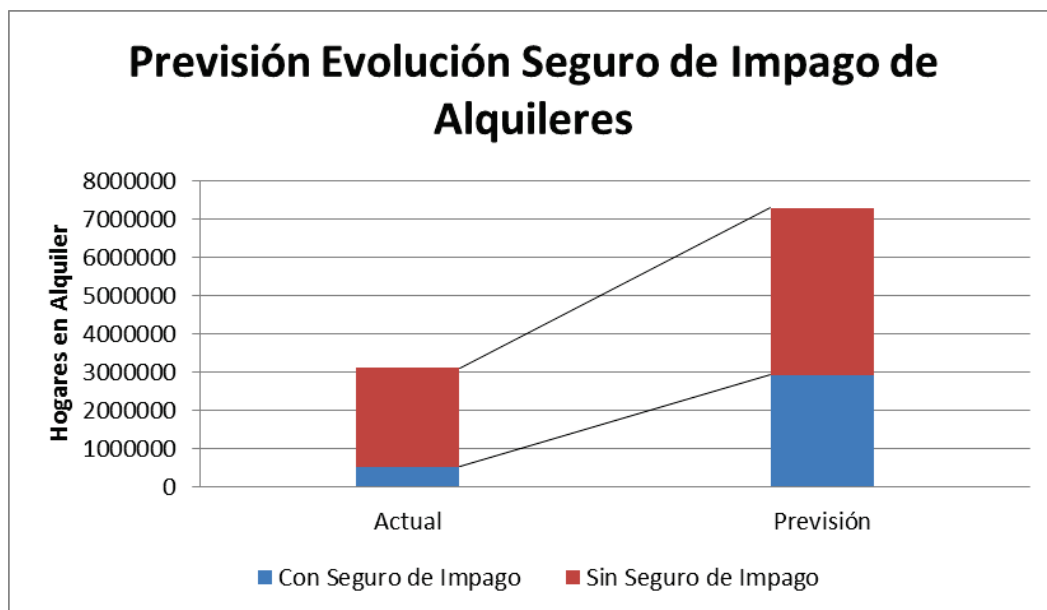
Gráfico 38: Previsión evolución alquiler



Fuente: Elaboración propia

Si de este incremento de hogares en alquiler, suponemos que alcanza tasas europeas, tal y como indican los expertos, pasara de un medio millón de viviendas que tienen seguro de impago de alquileres a unos 3 millones de viviendas.

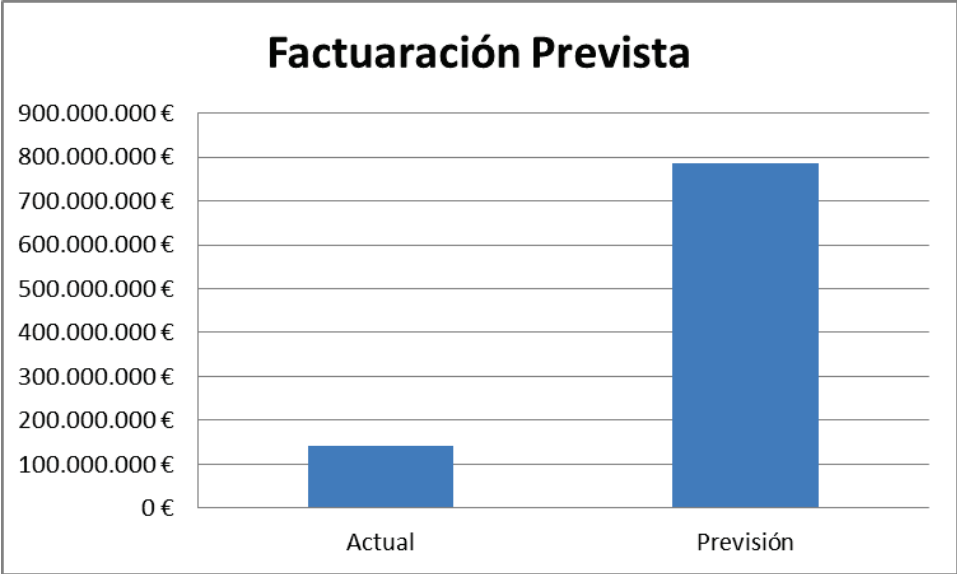
Gráfico 40: Previsión evolución seguro impago de alquileres



Fuente: Elaboración propia

Y teniendo en cuenta un promedio de los seguros de impago de alquiler de las compañías especialistas de 270 euros, la facturación se multiplicaría por 5,5 veces la prevista actualmente, pasando de una facturación actual de 150 millones de euros, a una facturación prevista de casi 800 millones de euros.

Gráfico 41: Previsión de facturación del seguro de impago de alquileres.



Fuente: Elaboración propia

6. Bibliografía

Artículos:

AMADOR, J.; FORCADA, R.; DEL BARRIO, E.; DE CASTO, A.; ARANDA, P.; ALONSO, R.; DELGADO, R.; ACHAU, A. “El mercado inmobiliario residencial en España”, Bankinter (17 de diciembre de 2013).

CATALÁN, A. “Los seguros de alquiler están reemplazando a los avales bancarios como herramienta de garantía del arrendatario en España, según OESA”, ARRENTA (26 de noviembre de 2013).

GARCIA PANDO, J. “¿Cuánto cuesta mantener una casa vacía?”, Noticias Pisos (8 de junio de 2011).

SALIDO COBO, J. “Una casa en propiedad se ‘come’ más de 2000€ al año”, El Mundo (28 de julio de 2011).

Libros:

BERMUDEZ MENESES, C; LOPEZ OROZCO VALENZUELA, F; PACHECO RUBIO, A; NADAL ANTRAS, C. Alquiler y Seguro. 1.ª ed. Actualidad Aseguradora: INESE, 2006.

Informes:

CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOLOGICAS. Indicador de confianza del consumidor. Mes de Mayo. Estudio nº 3026. Madrid, 2014

CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOLOGICAS. Indicador de confianza del consumidor. Mes de Febrero. Estudio nº 3014. Madrid, 2014

ETXEBIZITZKO BEHATOKIA OBSERVATORIO VASCO DE LA VIVIENDA. Panorámica de la vivienda en Europa, 2011. Donostia – San Sebastián, 2011.

MINISTERIO DE FOMENTO. Observatorio de vivienda y suelo: Boletín especial de rehabilitación y alquiler. Madrid. Centro de Publicaciones Secretaria General Técnica Ministerio de Fomento, 2013.

MINISTERIO DE FOMENTO. Observatorio de vivienda y suelo: Boletín anual 2012. Madrid. Centro de Publicaciones Secretaria General Técnica Ministerio de Fomento, 2013.

MINISTERIO DE FOMENTO. Observatorio de vivienda y suelo: Boletín núm. 7, tercer trimestre 2013. Madrid. Centro de Publicaciones Secretaria General Técnica Ministerio de Fomento, 2013.

MINISTERIO DE HACIENDA Y ADMINISTRACIONES PÚBLICAS. Presupuestos generales del estado 2009. Madrid, 2008.

MINISTERIO DE HACIENDA Y ADMINISTRACIONES PÚBLICAS. Presupuestos generales del estado 2010. Madrid, 2009.

MINISTERIO DE HACIENDA Y ADMINISTRACIONES PÚBLICAS. Presupuestos generales del estado 2011. Madrid, 2010.

MINISTERIO DE HACIENDA Y ADMINISTRACIONES PÚBLICAS. Presupuestos generales del estado 2012. Madrid, 2011.

MINISTERIO DE HACIENDA Y ADMINISTRACIONES PÚBLICAS. Presupuestos generales del estado 2013. Madrid, 2012.

MINISTERIO DE HACIENDA Y ADMINISTRACIONES PÚBLICAS. Presupuestos generales del estado 2014. Madrid, 2013.

MINISTERIO DE VIVIENDA. Plan estatal de vivienda y rehabilitación 2009-2012. Gaia practice. Madrid, 2009.

MINISTRY OF THE INTERIOR AND KINGDOM RELATIONS. Housing statistics in the European Union 2010. Delft, 2010.

SOLO ALQUILERES. Servicios y estudios de mercado 11-04-2013. Madrid, 2013.

TINSA RESEARCH. Plan estatal 2013-2016 de fomento del alquiler de viviendas, la rehabilitación, regeneración y renovación urbana. Madrid, 2013.

Fuentes de internet:

ARAG. Arag alquiler

<<https://www.arag.es/arag-alquiler>>

(Fecha de consulta: 13 de abril de 2014)

BURBUJA.INFO. La gestión de las viviendas vacías en Europa.

<<http://prouespeculacio.org/la-gestion-de-las-viviendas-vacias-en-europa>>

(Fecha de consulta: 9 de junio de 2014)

CASER. Caser protección alquileres.

<<http://www.seguros-alquiler.es/documentos/condiciones-generales/caser.pdf>>

(Fecha de consulta: 13 de abril de 2014)

CATALANA OCCIDENTE. Protección integral del arrendador.

<<http://www.seguroscatalanaoccidente.com/CAT/Particulares/Para-asegurar-tus-bienes/seguros-de-hogar/proteccion-integral-arrendador/Ventajas.aspx>>

(Fecha de consulta: 13 de abril de 2014)

CIS. Centro de investigaciones sociológicas

<http://www.cis.es/cis/opencm/ES/1_encuestas/meses3.jsp>

(Fecha de consulta: 13 de julio de 2014)

DATOS MACRO. España – Salario Medio

<<http://www.datosmacro.com/mercado-laboral/salario-medio/espana>>

(Fecha de consulta: 25 de mayo de 2014)

DAS. Das impago de alquileres

<http://www.das.es/es/das-impago-de-alquileres_979>

(Fecha de consulta: 13 de abril de 2014)

DEPSA. Arrendador Depsa legal plus.

<<https://www.depsa.es/particulares/arrendador>>

(Fecha de consulta: 13 de abril de 2014)

EN ALQUILER. Comparaciones del sistema judicial en Europa.

<<http://blog.enalquiler.com/2011/actualidad/mas-alquiler-menos-paro-banco-de-espana-dixit/>>

(Fecha de consulta: 25 de mayo de 2014)

ESADE. La cultura Española de compra de vivienda está cambiando, una parte importante de la sociedad opta por el alquiler.

<<http://www.esade.edu/web/esp/about-Esade/today/news/viewelement/116181/1/la-cultura-espanola-de-compra-de-vivienda-esta-cambiando,-una-parte-importante-de-la-sociedad-opta-por-el-alquiler>>

(Fecha de consulta: 9 de junio de 2014)

EUROSTAT. Statistical Office of the European Communities
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>

(Fecha de consulta: de marzo a julio de 2014)

INE. Instituto nacional de estadística

<www.ine.es>

(Fecha de consulta: de marzo a julio de 2014)

KELISTO. Como protegerse de los impagos de alquiler.

<<http://www.kelisto.es/seguros-hogar/consejos-y-analisis/como-protegerse-de-los-impagos-del-alquiler-3125>>

(Fecha de consulta: 20 de abril de 2014)

MAPFRE. Seguro protección alquileres.

<<http://www.mapfre.es/seguros/es/particulares/soluciones/seguro-proteccion-alquileres.shtml>>

(Fecha de consulta: 13 de abril de 2014)

MINISTERIO DE FOMENTO. Ayudas al alquiler de viviendas.

<http://www.fomento.gob.es/MFOM/LANG_CASTELLANO/DIRECCIONES_GENERALES/ARQ_VIVIENDA/APOYO_EMANCIPACION/PRGM2.htm>

(Fecha consulta: 25 de mayo de 2014)

MINISTERIO DE FOMENTO. Fomento del parque público de vivienda en alquiler.

<http://www.fomento.gob.es/MFOM/LANG_CASTELLANO/DIRECCIONES_GENERALES/ARQ_VIVIENDA/APOYO_EMANCIPACION/PRGM3.htm>

(Fecha de consulta: 25 de mayo de 2014)

MUTUA DE PROPIETARIOS. Mutua alquiler

<<http://www.mutuadepropietarios.es/mutua/es/productos/mutua-alquiler.html>>

(Fecha de consulta: 13 de abril de 2014)

SERGIO, B. Comparativa Seguros de Alquiler: ¿Qué alternativas existen?

<<http://www.rankia.com/blog/mejores-seguros/2053238-comparativa-seguros-alquiler-que-alternativas-existen>>

(Fecha de consulta: 30 de marzo de 2014)

UGT. Los salarios si están bajando. Entre 2012 y 2013 acumulan una pérdida de 10 puntos porcentuales.

<<http://www.ugt.es/actualidad/2013/octubre/b09102013.html>>

(Fecha de consulta: 18 de mayo de 2014)

WIKIPEDIA. Precio de la vivienda

<http://es.wikipedia.org/wiki/Precio_de_la_vivienda>

(Fecha de consulta: 18 de mayo de 2014)

Fuentes Oficiales:

LEY 19/2009, de 23 de Noviembre, de medidas de fomento y agilización procesal del alquiler y de la eficiencia energética de los edificios. (BOE de 24 de noviembre de 2009).

LEY 4/2013, de 4 de Junio, de medidas de flexibilización y fomento del mercado del alquiler de viviendas. (BOE de 5 de junio de 2013).

Jesús Rey Pulido

Nacido en Lloret de Mar, el 21 de julio de 1986.

Licenciado en Ciencias Actuariales y Financieras por la Universidad de Barcelona en 2013.

Diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Girona en 2011.

Desde noviembre de 2013 a mayo de 2014, forme parte de un programa de prácticas de empresa en la compañía ARAG, SE. En junio de 2014 me incorpore en la plantilla, en el departamento de suscripción, realizando funciones de análisis y evaluación de riesgos y pricing.

COLECCIÓN “CUADERNOS DE DIRECCIÓN ASEGURADORA”

Master en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras
Facultad de Economía y Empresa. Universidad de Barcelona

PUBLICACIONES

- 1.- Francisco Abián Rodríguez: “Modelo Global de un Servicio de Prestaciones Vida y su interrelación con Suscripción” 2005/2006
- 2.- Erika Johanna Aguilar Olaya: “Gobierno Corporativo en las Mutualidades de Seguros” 2005/2006
- 3.- Alex Aguyé Casademunt: “La Entidad Multicanal. Elementos clave para la implantación de la Estrategia Multicanal en una entidad aseguradora” 2009/2010
- 4.- José María Alonso-Rodríguez Piedra: “Creación de una plataforma de servicios de siniestros orientada al cliente” 2007/2008
- 5.- Jorge Alvez Jiménez: “innovación y excelencia en retención de clientes” 2009/2010
- 6.- Anna Aragonés Palom: “El Cuadro de Mando Integral en el Entorno de los seguros Multirriesgo” 2008/2009
- 7.- Maribel Avila Ostos: “La tele-suscripción de Riesgos en los Seguros de Vida” 2009/20010
- 8.- Mercé Bascompte Riquelme: “El Seguro de Hogar en España. Análisis y tendencias” 2005/2006
- 9.- Aurelio Beltrán Cortés: “Bancaseguros. Canal Estratégico de crecimiento del sector asegurador” 2010/2011
- 10.- Manuel Blanco Alpuente: “Delimitación temporal de cobertura en el seguro de responsabilidad civil. Las cláusulas claims made” 2008/2009
- 11.- Eduard Blanxart Raventós: “El Gobierno Corporativo y el Seguro D & O” 2004/2005
- 12.- Rubén Bouso López: “El Sector Industrial en España y su respuesta aseguradora: el Multirriesgo Industrial. Protección de la empresa frente a las grandes pérdidas patrimoniales” 2006/2007
- 13.- Kevin van den Boom: “El Mercado Reasegurador (Cedentes, Brokers y Reaseguradores). Nuevas Tendencias y Retos Futuros” 2008/2009
- 14.- Laia Bruno Sazatornil: “L’ètica i la rentabilitat en les companyies asseguradores. Proposta de codi deontològic” 2004/2005
- 15.- María Dolores Caldes Llopis: “Centro Integral de Operaciones Vida” 2007/2008
- 16.- Adolfo Calvo Llorca: “Instrumentos legales para el recobro en el marco del seguro de crédito” 2010/2011
- 17.- Ferran Camprubí Baiges: “La gestión de las inversiones en las entidades aseguradoras. Selección de inversiones” 2010/2011
- 18.- Joan Antoni Carbonell Aregall: “La Gestió Internacional de Sinistres d’Automòbil amb Resultat de Danys Materials” 2003-2004
- 19.- Susana Carmona Llevadot: “Viabilidad de la creación de un sistema de Obra Social en una entidad aseguradora” 2007/2008
- 20.- Sergi Casas del Alcazar: “El PPlan de Contingencias en la Empresa de Seguros” 2010/2011
- 21.- Francisco Javier Cortés Martínez: “Análisis Global del Seguro de Decesos” 2003-2004
- 22.- María Carmen Ceña Nogué: “El Seguro de Comunidades y su Gestión” 2009/2010
- 23.- Jordi Cots Paltor: “Control Interno. El auto-control en los Centros de Siniestros de Automóviles” 2007/2008
- 24.- Montserrat Cunillé Salgado: “Los riesgos operacionales en las Entidades Aseguradoras” 2003-2004

- 25.- Ricard Doménech Pagés: "La realidad 2.0. La percepción del cliente, más importante que nunca" 2010/2011
- 26.- Luis Domínguez Martínez: "Formas alternativas para la Cobertura de Riesgos" 2003-2004
- 27.- Marta Escudero Cutal: "Solvencia II. Aplicación práctica en una entidad de Vida" 2007/2008
- 28.- Salvador Esteve Casablanca: "La Dirección de Reaseguro. Manual de Reaseguro" 2005/2006
- 29.- Alvaro de Falguera Gaminde: "Plan Estratégico de una Correduría de Seguros Náuticos" 2004/2005
- 30.- Isabel M^a Fernández García: "Nuevos aires para las Rentas Vitalicias" 2006/2007
- 31.- Eduard Fillet Catarina: "Contratación y Gestión de un Programa Internacional de Seguros" 2009/2010
- 32.- Pablo Follana Murcia: "Métodos de Valoración de una Compañía de Seguros. Modelos Financieros de Proyección y Valoración consistentes" 2004/2005
- 33.- Juan Fuentes Jassé: "El fraude en el seguro del Automóvil" 2007/2008
- 34.- Xavier Gabarró Navarro: ""El Seguro de Protección Jurídica. Una oportunidad de Negocio"" 2009/2010
- 35.- Josep María Galcerá Gombau: "La Responsabilidad Civil del Automóvil y el Daño Corporal. La gestión de siniestros. Adaptación a los cambios legislativos y propuestas de futuro" 2003-2004
- 36.- Luisa García Martínez: "El Carácter tuitivo de la LCS y los sistemas de Defensa del Asegurado. Perspectiva de un Operador de Banca Seguros" 2006/2007
- 37.- Fernando García Giralt: "Control de Gestión en las Entidades Aseguradoras" 2006/2007
- 38.- Jordi García-Muret Ubis: "Dirección de la Sucursal. D. A. F. O." 2006/2007
- 39.- David Giménez Rodríguez: "El seguro de Crédito: Evolución y sus Canales de Distribución" 2008/2009
- 40.- Juan Antonio González Arriete: "Línea de Descuento Asegurada" 2007/2008
- 41.- Miquel Gotés Grau: "Assegurances Agràries a BancaSeguros. Potencial i Sistema de Comercialització" 2010/2011
- 42.- Jesús Gracia León: "Los Centros de Siniestros de Seguros Generales. De Centros Operativos a Centros Resolutivos. De la optimización de recursos a la calidad de servicio" 2006/2007
- 43.- José Antonio Guerra Díez: "Creación de unas Tablas de Mortalidad Dinámicas" 2007/2008
- 44.- Santiago Guerrero Caballero: "La politización de las pensiones en España" 2010/2011
- 45.- Francisco J. Herencia Conde: "El Seguro de Dependencia. Estudio comparativo a nivel internacional y posibilidades de desarrollo en España" 2006/2007
- 46.- Francisco Javier Herrera Ruiz: "Selección de riesgos en el seguro de Salud" 2009/2010
- 47.- Alicia Hoya Hernández: "Impacto del cambio climático en el reaseguro" 2008/2009
- 48.- Jordi Jiménez Baena: "Creación de una Red de Agentes Exclusivos" 2007/2008
- 49.- Oriol Jorba Cartoixà: "La oportunidad aseguradora en el sector de las energías renovables" 2008/2009
- 50.- Anna Juncá Puig: "Una nueva metodología de fidelización en el sector asegurador" 2003/2004
- 51.- Ignacio Lacalle Goría: "El artículo 38 Ley Contrato de Seguro en la Gestión de Siniestros. El procedimiento de peritos" 2004/2005
- 52.- M^a Carmen Lara Ortíz: "Solvencia II. Riesgo de ALM en Vida" 2003/2004
- 53.- Haydée Noemí Lara Téllez: "El nuevo sistema de Pensiones en México" 2004/2005
- 54.- Marta Leiva Costa: "La reforma de pensiones públicas y el impacto que esta modificación supone en la previsión social" 2010/2011

- 55.- Victoria León Rodríguez: "Problemàtica del aseguramiento de los Jóvenes en la política comercial de las aseguradoras" 2010/2011
- 56.- Pilar Lindín Soriano: "Gestión eficiente de pólizas colectivas de vida" 2003/2004
- 57.- Víctor Lombardero Guarner: "La Dirección Económico Financiera en el Sector Asegurador" 2010/2011
- 58.- Maite López Aladros: "Análisis de los Comercios en España. Composición, Evolución y Oportunidades de negocio para el mercado asegurador" 2008/2009
- 59.- Josep March Arranz: "Los Riesgos Personales de Autónomos y Trabajadores por cuenta propia. Una visión de la oferta aseguradora" 2005/2006
- 60.- Miquel Maresch Camprubí: "Necesidades de organización en las estructuras de distribución por mediadores" 2010/2011
- 61.- José Luis Marín de Alcaraz: "El seguro de impago de alquiler de viviendas" 2007/2008
- 62.- Miguel Ángel Martínez Boix: "Creatividad, innovación y tecnología en la empresa de seguros" 2005/2006
- 63.- Susana Martínez Corveira: "Propuesta de Reforma del Baremo de Autos" 2009/2010
- 64.- Inmaculada Martínez Lozano: "La Tributación en el mundo del seguro" 2008/2009
- 65.- Dolors Melero Montero: "Distribución en bancaseguros: Actuación en productos de empresas y gerencia de riesgos" 2008/2009
- 66.- Josep Mena Font: "La Internalización de la Empresa Española" 2009/2010
- 67.- Angela Milla Molina: "La Gestión de la Previsión Social Complementaria en las Compañías de Seguros. Hacia un nuevo modelo de Gestión" 2004/2005
- 68.- Montserrat Montull Rossón: "Control de entidades aseguradoras" 2004/2005
- 69.- Eugenio Morales González: "Oferta de licuación de patrimonio inmobiliario en España" 2007/2008
- 70.- Lluís Morales Navarro: "Plan de Marketing. División de Bancaseguros" 2003/2004
- 71.- Sonia Moya Fernández: "Creación de un seguro de vida. El éxito de su diseño" 2006/2007
- 72.- Rocio Moya Morón: "Creación y desarrollo de nuevos Modelos de Facturación Electrónica en el Seguro de Salud y ampliación de los modelos existentes" 2008/2009
- 73.- María Eugenia Mugerza Goya: "Bancaseguros. La comercialización de Productos de Seguros No Vida a través de redes bancarias" 2005/2006
- 74.- Ana Isabel Mullor Cabo: "Impacto del Envejecimiento en el Seguro" 2003/2004
- 75.- Estefanía Nicolás Ramos: "Programas Multinacionales de Seguros" 2003/2004
- 76.- Santiago de la Nogal Mesa: "Control interno en las Entidades Aseguradoras" 2005/2006
- 77.- Antonio Nolasco Gutiérrez: "Venta Cruzada. Mediación de Seguros de Riesgo en la Entidad Financiera" 2006/2007
- 78.- Francesc Ocaña Herrera: "Bonus-Malus en seguros de asistencia sanitaria" 2006/2007
- 79.- Antonio Olmos Francino: "El Cuadro de Mando Integral: Perspectiva Presente y Futura" 2004/2005
- 80.- Luis Palacios García: "El Contrato de Prestación de Servicios Logísticos y la Gerencia de Riesgos en Operadores Logísticos" 2004/2005
- 81.- Jaume Paris Martínez: "Segmento Discapacitados. Una oportunidad de Negocio" 2009/2010
- 82.- Martín Pascual San Martín: "El incremento de la Longevidad y sus efectos colaterales" 2004/2005
- 83.- Montserrat Pascual Villacampa: "Proceso de Tarificación en el Seguro del Automóvil. Una perspectiva técnica" 2005/2006

- 84.- Marco Antonio Payo Aguirre: "La Gerencia de Riesgos. Las Compañías Cautivas como alternativa y tendencia en el Risk Management" 2006/2007
- 85.- Patricia Pérez Julián: "Impacto de las nuevas tecnologías en el sector asegurador" 2008/2009
- 86.- María Felicidad Pérez Soro: "La atención telefónica como transmisora de imagen" 2009/2010
- 87.- Marco José Piccirillo: "Ley de Ordenación de la Edificación y Seguro. Garantía Decenal de Daños" 2006/2007
- 88.- Irene Plana Güell: "Sistemas d'Informació Geogràfica en el Sector Assegurador" 2010/2011
- 89.- Sonia Plaza López: "La Ley 15/1999 de Protección de Datos de carácter personal" 2003/2004
- 90.- Pere Pons Pena: "Identificación de Oportunidades comerciales en la Provincia de Tarragona" 2007/2008
- 91.- María Luisa Postigo Díaz: "La Responsabilidad Civil Empresarial por accidentes del trabajo. La Prevención de Riesgos Laborales, una asignatura pendiente" 2006/2007
- 92.- Jordi Pozo Tamarit: "Gerencia de Riesgos de Terminales Marítimas" 2003/2004
- 93.- Francesc Pujol Niñerola: "La Gerencia de Riesgos en los grupos multisectoriales" 2003-2004
- 94.- M^a del Carmen Puyol Rodríguez: "Recursos Humanos. Breve mirada en el sector de Seguros" 2003/2004
- 95.- Antonio Miguel Reina Vidal: "Sistema de Control Interno, Compañía de Vida. Bancaseguros" 2006/2007
- 96.- Marta Rodríguez Carreiras: "Internet en el Sector Asegurador" 2003/2004
- 97.- Juan Carlos Rodríguez García: "Seguro de Asistencia Sanitaria. Análisis del proceso de tramitación de Actos Médicos" 2004/2005
- 98.- Mónica Rodríguez Nogueiras: "La Cobertura de Riesgos Catastróficos en el Mundo y soluciones alternativas en el sector asegurador" 2005/2006
- 99.- Susana Roquet Palma: "Fusiones y Adquisiciones. La integración y su impacto cultural" 2008/2009
- 100.- Santiago Rovira Obradors: "El Servei d'Assegurances. Identificació de les variables clau" 2007/2008
- 101.- Carlos Ruano Espí: "Microseguro. Una oportunidad para todos" 2008/2009
- 102.- Mireia Rubio Cantisano: "El Comercio Electrónico en el sector asegurador" 2009/2010
- 103.- María Elena Ruíz Rodríguez: "Análisis del sistema español de Pensiones. Evolución hacia un modelo europeo de Pensiones único y viabilidad del mismo" 2005/2006
- 104.- Eduardo Ruiz-Cuevas García: "Fases y etapas en el desarrollo de un nuevo producto. El Taller de Productos" 2006/2007
- 105.- Pablo Martín Sáenz de la Pascua: "Solvencia II y Modelos de Solvencia en Latinoamérica. Sistemas de Seguros de Chile, México y Perú" 2005/2006
- 106.- Carlos Sala Farré: "Distribución de seguros. Pasado, presente y tendencias de futuro" 2008/2009
- 107.- Ana Isabel Salguero Matarín: "Quién es quién en el mundo del Plan de Pensiones de Empleo en España" 2006/2007
- 108.- Jorge Sánchez García: "El Riesgo Operacional en los Procesos de Fusión y Adquisición de Entidades Aseguradoras" 2006/2007
- 109.- María Angels Serral Floreta: "El lucro cesante derivado de los daños personales en un accidente de circulación" 2010/2011
- 110.- David Serrano Solano: "Metodología para planificar acciones comerciales mediante el análisis de su impacto en los resultados de una compañía aseguradora de No Vida" 2003/2004

- 111.- Jaime Siberta Durán: "Calidad. Obtención de la Normativa ISO 9000 en un centro de Atención Telefónica" 2003/2004
- 112.- María Jesús Suárez González: "Los Poolings Multinacionales" 2005/2006
- 113.- Miguel Torres Juan: "Los siniestros IBNR y el Seguro de Responsabilidad Civil" 2004/2005
- 114.- Carlos Travé Babiano: "Provisiones Técnicas en Solvencia II. Valoración de las provisiones de siniestros" 2010/2011
- 115.- Rosa Viciano García: "Banca-Seguros. Evolución, regulación y nuevos retos" 2007/2008
- 116.- Ramón Vidal Escobosa: "El baremo de Daños Personales en el Seguro de Automóviles" 2009/2010
- 117.- Tomás Wong-Kit Ching: "Análisis del Reaseguro como mitigador del capital de riesgo" 2008/2009
- 118.- Yibo Xiong: "Estudio del mercado chino de Seguros: La actualidad y la tendencia" 2005/2006
- 119.- Beatriz Bernal Callizo: "Póliza de Servicios Asistenciales" 2003/2004
- 120.- Marta Bové Badell: "Estudio comparativo de evaluación del Riesgo de Incendio en la Industria Química" 2003/2004
- 121.- Ernest Castellón Teixidó: "La edificación. Fases del proceso, riesgos y seguros" 2004/2005
- 122.- Sandra Clusella Giménez: "Gestió d'Actius i Passius. Inmunització Financera" 2004/2005
- 123.- Miquel Crespí Argemí: "El Seguro de Todo Riesgo Construcción" 2005/2006
- 124.- Yolanda Dengra Martínez: "Modelos para la oferta de seguros de Hogar en una Caja de Ahorros" 2007/2008
- 125.- Marta Fernández Ayala: "El futuro del Seguro. Bancaseguros" 2003/2004
- 126.- Antonio Galí Isus: "Inclusión de las Energías Renovables en el sistema Eléctrico Español" 2009/2010
- 127.- Gloria Gorbea Bretones: "El control interno en una entidad aseguradora" 2006/2007
- 128.- Marta Jiménez Rubio: "El procedimiento de tramitación de siniestros de daños materiales de automóvil: análisis, ventajas y desventajas" 2008/2009
- 129.- Lorena Alejandra Libson: "Protección de las víctimas de los accidentes de circulación. Comparación entre el sistema español y el argentino" 2003/2004
- 130.- Mario Manzano Gómez: "La responsabilidad civil por productos defectuosos. Solución aseguradora" 2005/2006
- 131.- Àlvar Martín Botí: "El Ahorro Previsión en España y Europa. Retos y Oportunidades de Futuro" 2006/2007
- 132.- Sergio Martínez Olivé: "Construcción de un modelo de previsión de resultados en una Entidad Aseguradora de Seguros No Vida" 2003/2004
- 133.- Pilar Miracle Vázquez: "Alternativas de implementación de un Departamento de Gestión Global del Riesgo. Aplicado a empresas industriales de mediana dimensión" 2003/2004
- 134.- María José Morales Muñoz: "La Gestión de los Servicios de Asistencia en los Multirriesgo de Hogar" 2007/2008
- 135.- Juan Luis Moreno Pedroso: "El Seguro de Caución. Situación actual y perspectivas" 2003/2004
- 136.- Rosario Isabel Pastrana Gutiérrez: "Creació d'una empresa de serveis socials d'atenció a la dependència de les persones grans enfocada a productes d'assegurances" 2007/2008
- 137.- Joan Prat Rifà: "La Previsió Social Complementaria a l'Empresa" 2003/2004
- 138.- Alberto Sanz Moreno: "Beneficios del Seguro de Protección de Pagos" 2004/2005

- 139.- Judith Safont González: "Efectes de la contaminació i del estils de vida sobre les assegurances de salut i vida" 2009/2010
- 140.- Carles Soldevila Mejías: "Models de gestió en companyies d'assegurances. Outsourcing / Insourcing" 2005/2006
- 141.- Olga Torrente Pascual: "IFRS-19 Retribuciones post-empleo" 2003/2004
- 142.- Annabel Roig Navarro: "La importancia de las mutualidades de previsión social como complementarias al sistema publico" 2009/2010
- 143.- José Angel Ansón Tortosa: "Gerencia de Riesgos en la Empresa española" 2011/2012
- 144.- María Mercedes Bernués Burillo: "El permiso por puntos y su solución aseguradora" 2011/2012
- 145.- Sònia Beulas Boix: "Prevención del blanqueo de capitales en el seguro de vida" 2011/2012
- 146.- Ana Borràs Pons: "Teletrabajo y Recursos Humanos en el sector Asegurador" 2011/2012
- 147.- María Asunción Cabezas Bono: "La gestión del cliente en el sector de bancaseguros" 2011/2012
- 148.- María Carrasco Mora: "Matching Premium. New approach to calculate technical provisions Life insurance companies" 2011/2012
- 149.- Eduard Huguet Palouzie: "Las redes sociales en el Sector Asegurador. Plan social-media. El Community Manager" 2011/2012
- 150.- Laura Monedero Ramírez: "Tratamiento del Riesgo Operacional en los 3 pilares de Solvencia II" 2011/2012
- 151.- Salvador Obregón Gomá: "La Gestión de Intangibles en la Empresa de Seguros" 2011/2012
- 152.- Elisabet Ordóñez Somolinos: "El sistema de control Interno de la Información Financiera en las Entidades Cotizadas" 2011/2012
- 153.- Gemma Ortega Vidal: "La Mediación. Técnica de resolución de conflictos aplicada al Sector Asegurador" 2011/2012
- 154.- Miguel Ángel Pino García: "Seguro de Crédito: Implantación en una aseguradora multirramo" 2011/2012
- 155.- Genevieve Thibault: "The Costumer Experience as a Sorce of Competitive Advantage" 2011/2012
- 156.- Francesc Vidal Bueno: "La Mediación como método alternativo de gestión de conflictos y su aplicación en el ámbito asegurador" 2011/2012
- 157.- Mireia Arenas López: "El Fraude en los Seguros de Asistencia. Asistencia en Carretera, Viaje y Multirriesgo" 2012/2013
- 158.- Lluís Fernández Rabat: "El proyecto de contratos de Seguro-IFRS4. Expectativas y realidades" 2012/2013
- 159.- Josep Ferrer Arilla: "El seguro de decesos. Presente y tendencias de futuro" 2012/2013
- 160.- Alicia García Rodríguez: "El Cuadro de Mando Integral en el Ramo de Defensa Jurídica" 2012/2013
- 161.- David Jarque Solsona: "Nuevos sistemas de suscripción en el negocio de vida. Aplicación en el canal bancaseguros" 2012/2013
- 162.- Kamal Mustafá Gondolbeu: "Estrategias de Expansión en el Sector Asegurador. Matriz de Madurez del Mercado de Seguros Mundial" 2012/2013
- 163.- Jordi Núñez García: "Redes Periciales. Eficacia de la Red y Calidad en el Servicio" 2012/2013
- 164.- Paula Núñez García: "Benchmarking de Autoevaluación del Control en un Centro de Siniestros Diversos" 2012/2013

- 165.- Cristina Riera Asensio: "Agregadores. Nuevo modelo de negocio en el Sector Asegurador" 2012/2013
- 166.- Joan Carles Simón Robles: "Responsabilidad Social Empresarial. Propuesta para el canal de agentes y agencias de una compañía de seguros generalista" 2012/2013
- 167.- Marc Vilardebó Miró: "La política de inversión de las compañías aseguradoras ¿Influirá Solvencia II en la toma de decisiones?" 2012/2013
- 168.- Josep María Bertrán Aranés: "Segmentación de la oferta aseguradora para el sector agrícola en la provincia de Lleida" 2013/2014
- 169.- María Buendía Pérez: "Estrategia: Formulación, implementación, valoración y control" 2013/2014
- 170.- Gabriella Fernández Andrade: "Oportunidades de mejora en el mercado de seguros de Panamá" 2013/2014
- 171.- Alejandro Galcerán Rosal: "El Plan Estratégico de la Mediación: cómo una Entidad Aseguradora puede ayudar a un Mediador a implementar el PEM" 2013/2014
- 172.- Raquel Gómez Fernández: "La Previsión Social Complementaria: una apuesta de futuro" 2013/2014
- 173.- Xoan Jovaní Guiral: "Combinaciones de negocios en entidades aseguradoras: una aproximación práctica" 2013/2014
- 174.- Àlex Lansac Font: "Visión 360 de cliente: desarrollo, gestión y fidelización" 2013/2014
- 175.- Albert Llambrich Moreno: "Distribución: Evolución y retos de futuro: la evolución tecnológica" 2013/2014
- 176.- Montserrat Pastor Ventura: "Gestión de la Red de Mediadores en una Entidad Aseguradora. Presente y futuro de los agentes exclusivos" 2013/2014
- 177.- Javier Portalés Pau: "El impacto de Solvencia II en el área de TI" 2013/2014
- 178.- Jesús Rey Pulido: "El Seguro de Impago de Alquileres: Nuevas Tendencias" 2013/2014
- 179.- Anna Solé Serra: "Del cliente satisfecho al cliente entusiasmado. La experiencia cliente en los seguros de vida" 2013/2014
- 180.- Eva Tejedor Escorihuela: "Implantación de un Programa Internacional de Seguro por una compañía española sin sucursales o filiales propias en el extranjero. Caso práctico: Seguro de Daños Materiales y RC" 2013/2014

