

La presión de los propietarios en las localidades turísticas obliga a muchos inquilinos a aceptar arrendamientos estacionales solo de octubre a mayo

Se alquila piso, pero búsquese otro en verano

PABLO CANTÓ, Madrid
Noemí Escobar tiene 24 años, estudia Biología y vive en Málaga. O lo intenta: a principios de año, ella y dos compañeros de piso entraron en una casa que tenían que abandonar en verano. “Como la cosa está complicada, empezamos a buscar piso nuevo en febrero”, cuenta. Llegó mayo y no habían encontrado. “Finalmente, nos quedamos con un piso claramente pensado para alquiler vacacional”, reconoce. Es más caro de lo que querían pagar (900 euros frente a 600 o 700) y deben irse en septiembre. Buscar piso siempre es complicado. Y, en ciudades turísticas, hay quien debe hacerlo varias veces al año.

La situación de Escobar se popularizó en marzo, cuando contó en la cuenta de Twitter @Messcobar_ los precios y cláusulas de alquiler que iba encontrando. Su denuncia superó los 20.000 retuits. Al problema de precios se suma en muchas ciudades (sobre todo de costa) la turistificación, que aumenta todavía más la demanda y los precios. Según varios informes (como el elaborado por Fotocasa o el de la empresa de anuncios clasificados Mitula), las provincias donde es más caro arrendar —además de Madrid— son todas costeras y turísticas.

“En Málaga, las viviendas turísticas aumentaron más de un 200% entre 2016 y 2017, según los datos del Ayuntamiento”, cuenta Isabel Guerrero, una portavoz del Sindicato de Inquilinos e Inquilinas de la ciudad andaluza. Al crecer los pisos para turistas, las viviendas disponibles para los habitantes disminuyen. “Los estudiantes son de los que más problemas están teniendo”, explica Guerrero. “Ya no pueden alquilar cerca de la universidad [cerca al centro] y el precio por habitación se está disparando”.

También en Ibiza muchos pisos que se ofrecen en Idealista aclaran que se alquilan solo para el verano o después del verano. “En los portales de búsqueda de piso no hay prácticamente nada”, cuenta por teléfono Alejandro Taboada, que acaba de mudarse a la isla. Consiguió plaza en el MIR es-

te año y escogió medicina de familia en el hospital de Can Misses. Empezó a buscar piso desde la Península con dos compañeras —“ni me planteé poder vivir solo”, reconoce— pero voló a la ciudad en mayo sin casa. Gracias a una compañera de trabajo, encontraron un alquiler, aunque “con unas condiciones lamentables: 1.400 euros al mes, con dos meses de adelanto y el piso sin amueblar”.

Si el eufemismo de “coqueto, mejor ver” se utiliza para colar

El arrendatario tiene menos derechos que en contratos de duración habitual

“Aquí no va a haber quien viva”, dice una estudiante afectada de Málaga

pisos pequeños, para inmuebles fuera de la temporada veraniega se usa “ideal para profesores” o “ideal para estudiantes”. “Lo que más renta a muchos es alquilar a estudiantes durante el año y en verano alquilar por semanas o días y sacarle el doble de dinero”, cuenta Escobar, que lo ha sufrido. Al buscar “piso profesores” en cualquier portal inmobiliario, aparecen centenares de pisos, casi todos en localidades turísticas.

En Ibiza también se da el fenómeno contrario, el del piso “ideal para personal de hoteles o restaurantes”, para quien solo va a trabajar en periodo estival. “Suelen ser desorbitados”, cuenta Taboada. “Intentan alquilar cualquier cosa, incluso balcones con un colchón”.

Si en marzo se aprobó un decreto que alarga la duración de los contratos de tres a cinco años, ¿cómo puede alquilarse un piso por meses? Utilizando otro tipo de contrato: el de alquiler de temporada, contemplado también en la Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU).

La figura es legal, pero los derechos del inquilino no son los mismos que en un alquiler de larga duración. “En el arrendamiento de vivienda las partes deben respetar lo establecido en el título segundo de la LAU, mientras que el arrendamiento de temporada se rige por la voluntad de las partes”, explica Carlota Zapata, del departamento de derecho inmobiliario de Legalitas. Eso significa que el arrendador no tiene derecho a permanecer cinco años en la vivienda ni derecho a prórroga del contrato.

Con los contratos temporales en ciudades costeras ocurre lo mismo que con el alquiler tradicional en ciudades como Madrid o Barcelona: hay tanta demanda que al arrendador no le queda más remedio que aceptar muchas condiciones que impone el propietario. Es lo que le ha ocurrido a Escobar y a sus compañeros de piso en Málaga, aunque espera que la situación no se repita más veces: “Quiero terminar lo que me queda en la universidad y buscarme algo en otro país. Aquí no va a haber quien viva”.



Un edificio en la zona de Playa d'en Bossa, en Ibiza. / MÓNICA TORRES

La ‘start-up’ inmobiliaria Housell capta 12 millones

J. L. A., Madrid
La aplicación y página web inmobiliaria Housell ha recaudado 12 millones de euros en una ronda de inversión, adelantaron ayer fuentes de la compañía. Se trata, según fuentes del mercado, de una de las mayores operaciones de este tipo hasta la fecha para una empresa emergente española del sector *proptech*, como se conoce a los servicios inmobiliarios basados en nuevas tecnologías.

Housell fue creada en 2017 por un grupo liderado por Guillermo Libre, su consejero delegado desde el inicio. Ese mismo año fue adquirida por el fondo estadounidense Cerberus, uno de los dos inversores que han acudido a la ronda de inversión, que ha sido la primera lanzada por la firma. El otro es Aviv, la división inmobiliaria del grupo editor alemán Axel Springer, de donde han salido aproximadamente tres cuartas partes de los 12 millones captados. Con esa inversión de 9 millones, Axel Springer controlará aproximadamente un 20% de la *proptech*.

Con datos de la consultora Savills Aguirre Newman, Housell se sitúa entre las tres emergentes españolas del sector con mayor volumen de dinero recaudado. Hamzah Shamma, consultor de Innovación y Estrategia, califica la operación como “una buena ronda” en el contexto español. Para Shamma es una muestra de la madurez del mercado: “Seguro que vamos a escuchar hablar de más inversiones de este tipo este año o el que viene”.

Una de ellas podría ser nuevamente de Housell. “Visualizamos en los próximos 12 meses incorporar algún inversor de referencia más”, señala el consejero delegado. La internacionalización, según Libre, deberá aguardar porque antes hay que “consolidar la posición” en España, donde ya han vendido más de 2.000 casas desde su creación.

Tus finanzas están en buenas manos

EFPA ESPAÑA
European Financial Planning Association

EFPA ASESORES QUE MARCAN LA DIFERENCIA

