

¿Es posible rebajar la tasa de esfuerzo para comprar o alquilar una vivienda?



COMPARTIR

COMENTAR

- El precio de la vivienda de segunda mano se resiente
- Claves para vender o comprar una casa en 2020

T. Álvarez

3 FEBRERO, 2020

Uno de los problemas que presenta el actual mercado inmobiliario es la elevada **tasa de esfuerzo para comprar o alquilar** que deben realizar los hogares para pagar su vivienda. Según el profesor de la Universidad de Barcelona Gonzalo Bernardos, los españoles destinan entre el 30% y el 35% de sus ingresos al pago de su hipoteca. La situación es aun peor para quienes viven en régimen de arrendamiento, ya que a tenor de los datos que manejan desde Century 21 España, la tasa de esfuerzo media en España para alquilar una vivienda asciende al 49% de los ingresos familiares. ¿Qué factores motivan la subida de este indicador? Y lo que resulta más importante: ¿Es posible reducirlo?





La tasa de esfuerzo para comprar o alquilar ha subido debido al aumento de los precios de la vivienda, que es el principal detonante del desequilibrio entre oferta y demanda

Son varios los factores que explican esta problemática. El primero de ellos, según explica Luis Corral, consejero delegado de Foro Consultores, es que en los últimos años “el **valor de las viviendas**, tanto en venta como en alquiler, ha crecido de manera más acusada que el de los salarios”. Esta visión es compartida por Ricardo Sousa, CEO de Century 21 España, quien especifica que otros elementos que han incidido en tal desequilibrio “y en los que se justifica esta realidad” son la concentración urbana y la presión turística.

Por su parte, Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, sostiene que la principal razón ha sido la **financiación**, ya que “el dinero ha vuelto de nuevo al sistema a través de **préstamos hipotecarios**”. En concreto, este experto adelanta que la política comercial de los bancos basada en la apertura del crédito ha producido durante los últimos años un aumento de la **demanda de vivienda**. “Este hecho, unido a un efecto llamada por parte de las grandes ciudades, ha hecho que la **oferta inmobiliaria** resulte insuficiente, lo que a su vez ha generado un recalentamiento de los precios”, agrega.

Para contener la subida de precios la mejor solución es que la oferta de vivienda aumente. Es esencial que se incremente el suelo disponible para levantar obra nueva residencial

Ante esta coyuntura, los expertos del sector proponen distintas alternativas para reducir la **tasa de esfuerzo** destinada al pago de la vivienda. Para Gonzalo Bernardos la solución pasaría por un aumento de los ingresos familiares, aunque reconoce que actualmente esta posibilidad “es muy remota”. Y es que, desde su perspectiva, en un entorno de **desaceleración económica** como el que atravesamos, el mercado “puede subir los salarios, pero muy poco”, ya que de hacerlo en un mayor grado “se encarecería mucho la mano de obra, lo que haría aumentar el desempleo y generaría una mayor ralentización de la economía”.

Por su parte, desde Foro Consultores creen necesaria una contención de los **precios del mercado de la vivienda** de compraventa. Para ello, Luis Corral propone incrementar la **oferta de suelo** disponible, de manera que así “el terreno no tire en exceso de los valores de los inmuebles residenciales”. De la misma opinión se muestra Sousa, para quien lo “fundamental” pasa por promover el incremento de la oferta, “ajustada a los ingresos de las familias en cada zona geográfica de España”. De igual modo, sugiere que habría que mejorar la movilidad urbana “para que las familias puedan ampliar las zonas de búsqueda de un inmueble”, lo que les permitiría y facilitaría un mejor acceso a sus lugares de trabajo.

Es necesario un cambio de actitud de los bancos para facilitar la compra. La hipoteca flexible es un producto que permite a los compradores aplazar cuotas sin incurrir en impago

Otras voces sugieren, sin embargo, que la mejora de la situación pasa por un cambio de actitud por parte de las **entidades financieras**. En este sentido, Toni Expósito, director general de Comprarcasa, asegura que los bancos “deben ayudar al comprador” a realizar una operación “que no suponga un quebranto familiar ante el primer contratiempo”. Al respecto, este experto apuesta por la extensión de las **hipotecas flexibles**, unos productos que si bien resultan “más caros”, ofrecen múltiples ventajas a los clientes, “ya que actúan como lo haría un seguro”.

En concreto, Expósito argumenta que dicha flexibilidad permite “aplazar el pago de una o varias cuotas en caso de necesidad, sin entrar en morosidad” o aplicar **periodos de carencia** más largos en momentos determinados, lo que hace que el hipotecado “evite el **impago** aunque no amortice la deuda pendiente”. “En algunos casos también se permite aplazar parte del préstamo hasta el final. Esta opción es muy interesante cuando se sabe que a futuro se va a contar con una capacidad económica más desahogada”, subraya.

Los compradores e inquilinos deben ser conscientes de su realidad financiera y no comprometer más del 35% de sus ingresos mensuales al pago de la hipoteca o del alquiler

Las medidas que proponen los expertos del sector también recaen sobre los consumidores, pues les instan a ser previsores a la hora de abordar la compra o el alquiler de una vivienda. En concreto, Expósito revela que los usuarios han de plantearse “todos los posibles escenarios” que pueden surgir en la vida útil de un **préstamo hipotecario** o un contrato de alquiler, además de realizar estas operaciones “con las mejores garantías posibles”.

La responsabilidad y la toma de conciencia por parte de las familias es un argumento que desde Foro Consultores también esgrimen, dado que la **cultura financiera** es fundamental. Así, Luis Corral insta a los compradores e inquilinos a “disminuir sus **deudas familiares**”, pues solo de esta forma podrán conseguir de manera fácil “el 35% de los **ingresos netos** enfocados a la compra o alquiler de una vivienda”.

La limitación de los precios del alquiler no es el camino para reducir la tasa de esfuerzo económico de las familias. Es una medida que provocaría el efecto contrario al deseado



En torno a la posible disminución de la **tasa de esfuerzo** destinada al pago del alquiler por la vía del control oficial de precios, los expertos consultados rechazan de plano esta iniciativa, pues consideran que generaría “el efecto contrario al deseado”. Con esta rotundidad se manifiesta Corral, quien señala que la **seguridad jurídica** y económica son aspectos que resultan “fundamentales” para las dos partes implicadas en un contrato. De ahí que crea que si se produce un desequilibrio por el lado de la oferta, “los propietarios, para mantener su estructura empresarial y hacer frente a los costes que le puede generar, trasladarán las desavenencias al precio”.

Por su parte, Duque apuesta por dejar actuar libremente el **mercado de la oferta y la demanda** de vivienda en alquiler, aunque sí cree que las administraciones públicas deberían “dotar de soluciones a aquellas personas que realmente lo necesiten”. En concreto, propone que estas desarrollen facilidades fiscales tanto para el propietario como para el inquilino, medidas legales que den seguridad jurídica a los propietarios y el desbloqueo de las grandes **operaciones inmobiliarias**. “Al no producirse generan escasez de vivienda y, como resultado, el incremento de precios”, concluye.

COMENTAR

NO TE LO PIERDAS



Utilizamos "cookies" propias y de terceros para elaborar información estadística y mostrarle publicidad, contenidos y servicios personalizados a través del análisis de su navegación. Si continúa navegando acepta su uso. [Más información y cambio de configuración](#)



¿Cuál es la tasa de esfuerzo de los jóvenes para alquilar en solitario?



Utilizamos "cookies" propias y de terceros para elaborar información estadística y mostrarle publicidad, contenidos y servicios personalizados a través del análisis de su navegación. Si continúa navegando acepta su uso. [Más información y cambio de configuración](#)



Los españoles realizan cada vez más esfuerzos para acceder a una vivienda

Y ADEMÁS

Inmobiliario

Claves para vender o comprar una casa en 2020

Claves de la política de vivienda del nuevo Gobierno

7 claves para vender una vivienda lo más rápidamente posible

¿Cuáles son los retos y las oportunidades del sector de cara a 2020?

Suscríbete a nuestra News

y recibe cada semana noticias y artículos del sector inmobiliario

Escribe aquí tu email

He leído el [aviso legal y la política de privacidad](#)

SUSCRIBIRME

