



Universidad de Valladolid

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y DEL TRABAJO DE
SORIA

Grado en Administración y Dirección de Empresas

TRABAJO FIN DE GRADO

Visión del mercado inmobiliario español en el año 2022 y sus perspectivas de futuro

Presentado por María Elena Mayordomo Gutiérrez

Tutelado por María de las Mercedes Ciria Berzosa

Soria, 6 de junio de 2022

ÍNDICE:

RESUMEN	5
1. ANTECEDENTES	6
1.1. Acontecimientos económicos. Introducción.....	6
1.2. La Crisis financiera Global.....	6
1.3. Antecedentes en EEUU.....	6
1.4. Antecedentes en Europa	7
1.5. Antecedentes en España.....	8
2. EFECTOS DE LA PANDEMIA.....	13
3. EI MERCADO EN ALQUILER	14
3.1. Introducción al mercado inmobiliario en alquiler.....	14
3.2. Evolución del mercado de la vivienda en alquiler	14
3.3. Análisis de la nueva ley de alquiler de viviendas.....	18
3.4. Desarrollo de los puntos más importantes de la ley de vivienda	18
3.5. Opinión de experto sobre la nueva Ley	22
4. SOCIMIS	22
4.1. Origen de las REITs	22
4.2. El origen de las SOCIMIS.....	24
5. SERVICERS	30
5.1. Introducción.....	30
5.2. Sector del servicing	30
5.3. Evolución del sector del servicer	32
6. Proptech	36

Visión del mercado inmobiliario español en el año 2022 y sus perspectivas de futuro

6.1. Introducción	36
6.2. Evolución de las empresas PropTech	36
6.3. Segmentación de las empresas PropTech	37
6.4. Algunas ventajas del PropTech	39
7. CONCLUSIONES.....	39
8. BIBLIOGRAFÍA.....	42

ÍNDICE DE GRÁFICOS:

Gráfico 1-Distribución de las ayudas recibidas por cada una de las entidades financieras en España.....	11
Gráfico 2-Número de familias en vivienda en alquiler	15
Gráfico 3- Disminución de las rentas de alquiler.....	16
Gráfico 4-Tasa de desempleo en España	24
Gráfico 5-Evolución en España de compra-venta de viviendas.....	25
Gráfico 6-Ratio de rentabilidad económica de los principales servicers.	31
Gráfico 7-Fondos de inversión	32
Gráfico 8-Gestión de carteras de los principales servicers en España. ...	34

RESUMEN:

La crisis, en el año 2008, perjudicó gravemente al mercado inmobiliario español. Este trabajo ha analizado tanto las causas como las consecuencias de esta, también, se ha investigado como el mercado de viviendas en alquiler es cada vez más relevante en la población joven y, asimismo, como las SOCIMIs y los servicers son dos figuras que están ayudando a reactivar el sector. Por último, se ha analizado la importancia de la tecnología en el mercado inmobiliario.

ABSTRACT:

The crisis, of the year 2008, severely damaged the Spanish real estate market. This work has analysed both the causes and the consequences of the it, in addition, it has been investigated how the rental housing market is increasingly relevant in the young population, and, likewise, such as the SOCIMIs and the Servicers are two figures that are helping to reactivate the sector. Finally, the importance of technology in the real estate market has been analysed.

Palabras clave: mercado inmobiliario, crisis, vivienda, servicer, SOCIMI, PropTech.

1. ANTECEDENTES

1.1. Acontecimientos económicos. Introducción

Para este trabajo de investigación buscamos detectar las causas de la crisis económica y comprender la repercusión que se ocasionó en el sector inmobiliario, y así poder reflexionar sobre cómo se produjo la reactivación de este mercado, analizando los elementos que favorecieron dicha recuperación.

1.2. La Crisis financiera Global

Las causas de la crisis financiera parecen encontrarse en una multiplicidad de factores complejos que se refuerzan entre ellos.

En primer lugar, las autoridades financieras cometieron una serie de errores de política macroeconómica y de regulación, que propiciaron comportamientos inadecuados tanto en el mercado inmobiliario como en el mercado financiero.

El segundo error de política económica fue de carácter regulatorio y tiene su raíz en la revocación de las barreras existentes entre la banca comercial y la banca de inversiones (Alberto Nadal, 2008).

1.3. Antecedentes en EEUU

En 1997, en EEUU, tanto los precios de las viviendas como la cantidad de crédito hipotecarios concedidos iban aumentando considerablemente, pero esta situación no ocurrió únicamente en este país, también se produjo en España, Irlanda y Reino Unido, provocando que las familias tuvieran un alto endeudamiento.

El aumento del volumen de créditos hipotecarios concedidos coincidió con que el sistema financiero de EEUU se encontraba en medio de una revolución tecnológica. Los bancos empezaron a emitir títulos respaldados por las hipotecas de sus clientes, estos podían caer en manos de instituciones o agentes financieros no regulados de todo el mundo. La creación de este nuevo instrumento permitió el fácil acceso a los créditos hipotecarios con coste mínimo a clientes con un perfil de alto riesgo.

Este mecanismo hizo posible que el importe inicial de las hipotecas se eliminara del balance de las entidades financieras y pasara a intermediarios financieros no regulados.

Visión del mercado inmobiliario español en el año 2022 y sus perspectivas de futuro

Tras seis años de alta liquidez en el mercado financiero (Álvarez, 2008), la empresa Lehman Brothers se declaró en quiebra como resultado de los efectos provocados por los productos financieros llamados hipotecas subprime. Según Calvo Hornero, en el año 2008, las hipotecas subprime son “préstamos para viviendas en los que se relajan o no se respetan los criterios que se adoptan para las hipotecas prime o hipotecas que cumplen todos los requisitos exigidos para la concesión de un préstamo hipotecario, como es la verificación de los ingresos del demandante, plazos de amortización y monto del préstamo adecuados y, en general, los elementos que garanticen una elevada probabilidad de devolución del préstamo”.

Lehman Brothers sufrió la mayor quiebra de la historia con un pasivo de 613.000k de dólares, recordemos que previamente otros bancos estadounidenses de inversión habían quebrado a causa de las hipotecas subprime, todo ello produjo un derrumbe en la bolsa y mercados, ocasionando un bloqueo en la economía financiera de los EEUU. Debido a la gran interconexión e interdependencia existente en el mercado entre todos los países se produjo una crisis financiera global.

1.4. Antecedentes en Europa

En el año 2008 en Europa se reafirmaba la situación de incertidumbre en la que empezaron a encontrarse las economías de la Eurozona. En este período, además, la prima de riesgo de la deuda soberana iba aumentando considerablemente, principalmente en el sur de Europa.

Las medidas adoptadas por el Banco Central Europeo (BCE) revelaron su falta de previsión ante la crisis. A grandes rasgos el BCE impuso medidas austeras que pretendían una contención del gasto público, junto a una disminución del crédito.

Para prevenir la quiebra del sistema, los gobiernos europeos optaron por el rescate financiero para evitar la bancarrota de entidades financieras y no financieras. Como resultado, la Unión Europea estableció una serie de actuaciones para intentar parar y tratar de sacar a los países de la situación de crisis. Se unieron el Banco Central Europeo (BCE), el Mecanismo Europeo de Estabilidad (ESM), la Unión Europea con el propósito de rescatar a las entidades financieras europeas. En España se rescataron 11 entidades financieras las cuales eran Bankia-BMN, Catalunya Banc, Novacaixa, Galicia, Banco de Valencia, CEISS, Cajasur, Banco Gallego, Banca Cívica, Caja3, Liberbank-CCM y CAM, con un coste de 64.098 millones euros.

En los años posteriores, en Europa, el Euribor inició una trayectoria de caída de los tipos, a causa de las medidas de expansión aplicadas, estas se llevaron a

cabo con la intención de impulsar y recuperar la economía, los tipos alcanzaron cifras negativas en el año 2016.

1.5. Antecedentes en España

En España, durante el periodo anterior al estallido de la burbuja inmobiliaria, sobre el año 2007, el índice de empleo iba aumentando exponencialmente, y en el sector de la construcción aún más (en el año 2007 llegó a la cifra más alta con 2.761.700 personas empleadas, constituyendo un 13,42% de la contratación total), esta mejora generó unas importantes perspectivas salariales y como resultado de esta buena situación económica se propició una estimulación del crédito.

Sin embargo, las deudas de los particulares y de las empresas aumentaban cada vez más, alentadas por la sencillez que existía para obtener hipotecas y además porque los tipos de interés eran muy bajos. En aquel momento, los préstamos de los hogares se constituían principalmente para la compra de los inmuebles y el déficit de las empresas se producía por la inversión en las promociones inmobiliaria.

Se convertiría en una etapa, donde se produjo una gran demanda en la adquisición de viviendas por parte de la población y, como resultado se desencadenaría tanto un aumento de los precios de los inmuebles, como una importante inflación en el país, hasta llegar a una elevada especulación por parte de los propietarios de las viviendas.

Además, el aumento de los precios confirmaba la idea de que había sido correcta la decisión de inversión por parte de los hogares, que comprobaban cómo se incrementaba poco a poco el valor de sus viviendas. De esta forma, el inmueble se convirtió en un elemento de inversión a largo plazo de las familias, al ser objeto de negocio. En aquellos momentos, el número de hogares que poseían otra residencia se rebajó de un 61% a 55,9% del 2002 al 2005 (Informe anual del Banco de España, 2008).

Con respecto al mercado financiero en España, se apreciaba que había cambiado el comportamiento de los bancos y se puso de manifiesto con un aumento de la rivalidad en el negocio de los préstamos hipotecarios, esto se debió a que los productos que ofrecían las entidades financieras tenían que adaptarse, cada vez más, a la alta demanda de solicitud de financiación que existía por parte de los hogares.

Dada la elevada competencia que existía entre las entidades financieras, muchas decidieron enfocar gran parte de su negocio en los productos de préstamo, este servicio incluía además de la compra del inmueble también se añadían los negocios de promoción y de construcción, y añadir que, desde el

Visión del mercado inmobiliario español en el año 2022 y sus perspectivas de futuro

punto de vista de la estabilidad financiera, el negocio hipotecario de los bancos eran la parte de actividad financiera en el que el porcentaje de impagados era más bajo. En el año 2004, la morosidad de los préstamos hipotecarios descendió hasta 0,42%, logrando su mínimo histórico, (Asociación Hipotecaria Española, 2005).

A continuación, sobre el año 2008, se introdujo en España un coeficiente, que nos proporcionaba una importante información hipotecaria, llamado loan-to-value que “es un Financial Covenant que mide la cantidad total del principal pendiente de pago frente al valor de determinados activos” (Revista Española de Capital Riesgo, RECARI, 2022). En aquel momento esta cifra era alrededor de un 80%, este dato ofrecía a las entidades financieras un gran margen ante las posibles disminuciones de los precios de los inmuebles que se pudieran producir a lo largo de los años.

Otro punto importante a tener en cuenta era que las provisiones acumuladas por los bancos proporcionaban una importante ayuda frente a sus posibles riesgos. El sector bancario en ese período era tan resistente como para que no tuvieran que realizar casi correcciones en cualquier fluctuación que existiera en los precios de los inmuebles, incluso en una situación en la que la reducción fuera importante.

En este período, empezamos a constatar dos señales importantes que confirmaban que era inicio de la crisis, como el gran endeudamiento que se producía tanto en los hogares como en las empresas y la participación tan alta que tenía el mercado inmobiliario como propulsor de crecimiento.

Como consecuencias de estas situaciones se generó un bloqueo en el mercado, y seguidamente los precios de los inmuebles empezaron a disminuir poco a poco, dando como resultado que saliera a la luz el gran endeudamiento que existía en los hogares de las familias que habían invertido en inmuebles, iban descubriendo que el precio de sus viviendas disminuía poco a poco. El Instituto Nacional de Estadística, (INE, 2008), cuantificó el descenso en los precios de los inmuebles libres en el año 2008 en 5,4%.

No cabe duda, que el declive de la económica en España, la burbuja inmobiliaria, la importante dependencia de créditos mayoristas, la deficiencia en la legislación y las financiaciones incorrectas (sobre todo en las cajas de ahorros) condujeron al mercado inmobiliario a una de las más graves recesiones.

En este tiempo, la mayoría de la población que pasaba a situación de desempleo procedía de la construcción, motivo por el cual las personas que trabajaban en el sector disminuyeron entre el año 2007 y el año 2008 un 8,3% que equivalía a 229.400 puestos de trabajo.

Visión del mercado inmobiliario español en el año 2022 y sus perspectivas de futuro

El gobierno, liderado por el presidente D. José Luis Rodríguez Zapatero, ante este aumento del paro, para intentar salvar la importante crisis que existía en nuestro país, creó el “Plan E o Plan Español para el Estímulo de la Economía y el Empleo en 2008”, que consistía en que a las promotoras se les dejaba convertir inmuebles en Viviendas de Protección Oficial (VPO) y a las constructoras se les proporcionaban acuerdos de obras públicas.

Las entidades financieras habían concedido créditos a promotores inmobiliarios que se habían declarado en quiebra, estos tenían enormes inconvenientes para acudir a los mercados y poder sufragar sus obligaciones.

En aquel momento, el gran desafío al que se enfrentó España fue la recuperación del sistema bancario, los bancos españoles tenían importantes impagos y además un alto número embargos de bienes como terrenos e inmuebles, esto afectaría a los balances de las entidades financieras necesitando liquidez y provocando la huida de inversores a otros países.

De acuerdo con este hecho, el Gobierno promulgó el Real Decreto-Ley del 9/2009 creando el Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB), cuyo propósito eran administrar las acciones de reestructuración de los bancos y ayudar a fortalecer sus fondos propios en los trámites de las fusiones, de modo que los bancos que sobrevivieran fueran sólidos y rentables.

Al mismo tiempo en España, tanto el desempleo como la inflación iban aumentando y a la vez, se iba produciendo una gran caída de los salarios, estos incrementos derivaron en una importante disminución del poder de compra de los hogares.

Ante la gran pérdida de poder adquisitivo por parte de los hogares españoles, en torno al año 2012, España obtuvo una ayuda financiera de aproximadamente 100.000 mil M. de euros, obtenida del European Financial Stability Fund (EFSF) y aceptada por el EMS (European Stability Mechanism, 2013), esta medida tenía el propósito de recuperar a las entidades financieras españolas, como contrapartida España tuvo que cumplir plenamente unas obligaciones y unos compromisos impuestos por Europa.

Para atender lo prometido y poder satisfacer todas las exigencias, el gobierno autorizó por Real Decreto-Ley el establecimiento de una entidad, con el objetivo de adquirir los inmuebles tóxicos de los bancos para eliminarlos de sus balances (tanto préstamos hipotecarios, como viviendas, y terrenos). Para ello se creó la Sociedad de Gestión de Activos procedente de la reestructuración bancaria, llamada SAREB, conocida como el “banco malo” de España, que se convirtió en una sociedad de gestión de activos cedidos por las 4 entidades nacionales.

Visión del mercado inmobiliario español en el año 2022 y sus perspectivas de futuro

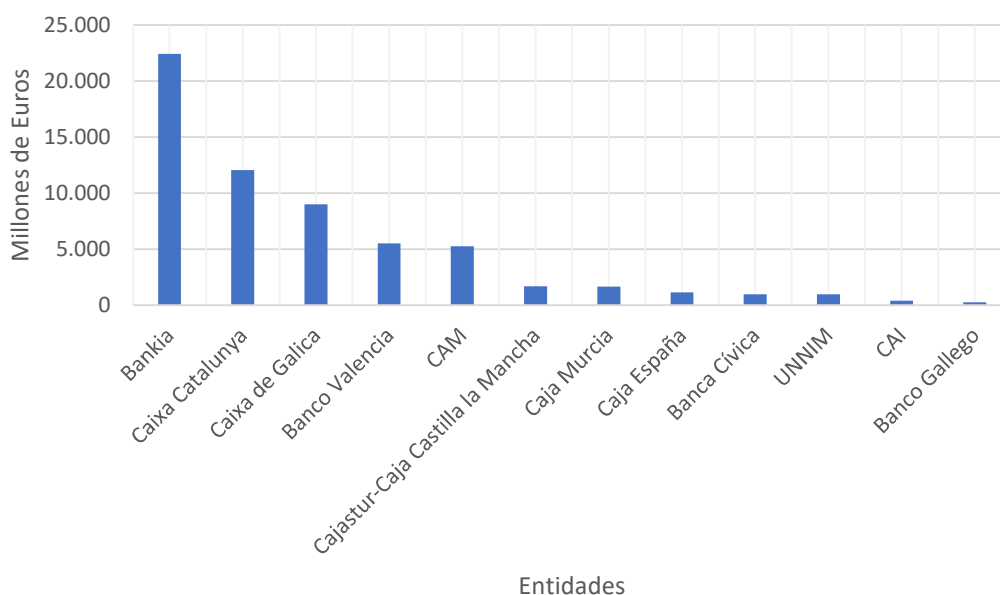
Al mismo tiempo, el Banco Central Europeo (BCE) aumento los tipos de interés para hacer frente a la elevada inflación que existía en Europa, como resultado se originó un incremento de los impagados de los préstamos hipotecarios. En España, existían familias con altas deudas y pocos ingresos, por lo que apareció una nueva figura el desahucio.

El mecanismo de la Ley Hipotecaria en España establece que si no se paga la vivienda el propietario es desahuciado y este inmueble pasa a subasta, después se comercializa y pese a que ya no se tiene la vivienda en propiedad se ve obligado a seguir respondiendo de la hipoteca de la vivienda que no dispone. En casi todas las adquisiciones de inmuebles de la época eran las agencias inmobiliarias las que participaban en las pujas para comprarlas a precios muy inferiores a los del mercado.

En aquel momento, el objetivo de los bancos era restablecer y reactivar el sector financiero, por este motivo las entidades financieras aumentarían tanto el número como la calidad de las líneas de crédito y también se incrementaría el nivel de capacidad crediticia de todos los bancos que concedieran préstamos.

En noviembre del año 2012, España recibió la primera dotación para la capitalización de los bancos más frágiles del sistema financiero. Esta ayuda llegó a ser de 61.366 mil millones de euros, según el Banco de España, entregada a los más castigados por la crisis.

Gráfico 1- Distribución de las ayudas recibidas por cada una de las entidades financieras en España



Fuente: Elaboración propia, datos Banco de España, 2013.

Visión del mercado inmobiliario español en el año 2022 y sus perspectivas de futuro

En la tabla 1, se observan las ayudas recibidas a las entidades financieras. La distribución se realizó de la siguiente manera: Bankia recibió una ayuda por un importe de 22,4 mil millones de euros, Catalunya Caixa recibió unos 12 mil millones de euros, el ingreso para Novagalicia sumo 9 mil millones de euros y al Banco de Valencia se le facilitó un importe de 5,5 mil millones de euros. La Caja de Ahorros del Mediterráneo fue absorbida por el Banco Sabadell después de recibir 5,2 mil millones de euros.

Se siguieron tomando medidas para reforzar el marco normativo del sistema bancario, también se controlaron los cambios estructurales para aumentar la fortaleza de la economía en España, desencadenando un importante crecimiento en el año 2013.

Se pudo llegar a este punto gracias a la ayuda del plan de recuperación, que finalizó en enero del año 2014, España consiguió dar sus primeros pasos para la reactivación de la economía, iniciando la devolución de los créditos al Mecanismo Europeo de Estabilidad (ESM) con anterioridad a que finalizara el plazo.

El gobierno, bajo el mandato del presidente D. Mariano Rajoy, siguió necesitando solicitar dinero para continuar con la reactivación del rescate financiero. Finalmente, las ayudas al sector bancario en España alcanzaron alrededor de los 150 mil millones de euros.

El logro del plan implementado fue alcanzar el fortalecimiento del sector financiero. La reactivación económica ya estaba en curso, pero aún quedaba mucho por realizar.

Sobre el año 2016, la economía en España inició su esperado crecimiento, al mismo tiempo que el resto de los sectores. Comenzó una firme recuperación del PIB, las previsiones de incremento en el año 2016 eran del 2,7%, y finalizó el año con un aumento del 3,2%, estando el promedio de incremento en Europa del 1,7%.

Esta reactivación produjo que el índice de desempleo continuara disminuyendo. La generación de empleo en el año 2016 se incrementó en un 2,7%, finalizando el año con una cifra de un 19%, además la inversión y el consumo aumentaron notablemente.

Por otra parte, la inflación continuó subiendo con cifras más altas que en los años pasados, pero constantemente con valores inferiores a la cifra impuesta por el Banco Central (BCE), los tipos de interés se mantuvieron fijos y en su mínimo entre el año 2016 y el año 2017, con una trayectoria de crecimiento en el año 2018, (BBVA, 2017).

Visión del mercado inmobiliario español en el año 2022 y sus perspectivas de futuro

El incremento medio del PIB en el año 2017 fue de un 3%, en este período el mercado laboral continuó aumentando, acabando con una cifra de paro de 16,38%, (Aguirre Newman, 2017).

El resultado de poner en práctica todas las medidas que se aplicaran en el sector financiero en España, como en otros países europeos, condujo a la máxima concentración de bancos nunca vista. Desde julio del año 2021, después de fusiones, ventas e integraciones realizadas podremos afirmar, que estas entidades serán las que tienen forma jurídica de Banco y son las que quedan de todas, las que surgieron tras el traspaso de la actividad financiera por parte de las cajas de ahorros a entidades bancarias creadas para tal efecto. (Abanca, CaixaBank, CajaSur Banco, Ibercaja, Kutxabank y Unicaja Banco). Solamente mantienen la forma jurídica de caja: Caixa Ontinyent y Colonya, Caixa Pollença, ya que no realizaron dicho traspaso.

Por último, destacar que una de las grandes problemáticas a lo largo de la crisis fue la concesión de los préstamos hipotecarios. Si bien, los propietarios de inmuebles a lo largo de los años han ido necesitando, cada vez menos, solicitar estos productos financieros.

2. EFECTOS DE LA PANDEMIA

En la economía española, tras dos años inmersos en una pandemia, los efectos provocados han sido considerables. Con negocios enormemente perjudicados como la restauración, el turismo, el ocio y el transporte.

La pandemia ha afectado a los mercados financieros y a la economía del mundo, y por consiguiente al mercado inmobiliario. Esto ha producido una gran inseguridad en el sector, transformando la manera en la que la población invierte, trabaja, consume y vive.

Al contrario, de lo que ocurrió en la crisis económica del año 2008, en este caso el sector inmobiliario no ha sido el sector más perjudicado. En el año 2019 se advirtió una evolución a la baja del sector inmobiliario que la pandemia aceleró, las compraventas se redujeron en un 3% (datos publicados del INE, 2020), las transacciones sobre viviendas de nueva construcción fueron un 18,5%. El conjunto de estos elementos, como una importante demanda, una oferta imposible de hacer frente y el consecuente incremento de precios en el sector inmobiliario, generó que la accesibilidad a la vivienda fuera cada vez más complicada.

Por estos motivos, el acceso a la vivienda ha pasado a ser un problema estructural de la economía en España, considerando que la vivienda es un componente importante para la reactivación de la economía tras la crisis sanitaria, sobre todo por su capacidad de generar empleo.

Tanto la desinversión en el mercado inmobiliario como el incremento del sector del alquiler establecen la necesidad de unos nuevos inversores en el sector inmobiliario o unas nuevas figuras en el mercado inmobiliario.

3. EL MERCADO EN ALQUILER

3.1. Introducción al mercado inmobiliario en alquiler

Actualmente con la coyuntura económica que existe en España, donde la población tiene problemas para ahorrar, frente a las limitaciones de las entidades financieras para conceder financiación, la inestabilidad en el empleo que se produce, los bajos salarios, estas circunstancias provocan que cada vez haya más personas que escogen vivir en alquiler y no compran en propiedad.

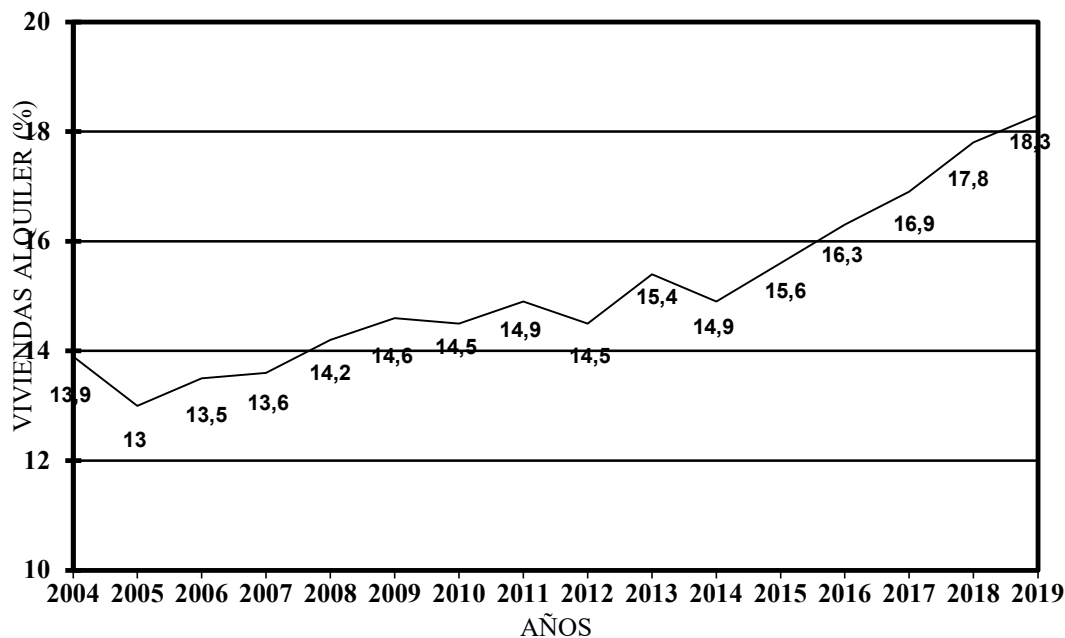
3.2. Evolución del mercado de la vivienda en alquiler

En el año 2018, con posterioridad a la crisis económica, el sector inmobiliario empezó a sufrir transformaciones en el mercado, dado que se advirtió un incremento de la demanda del alquiler de inmuebles.

La combinación de este incremento en la demanda de alquiler con la escasa oferta, que tradicionalmente ha caracterizado el parque de inmuebles en alquiler en España, provocó como consecuencia un repunte extraordinario de los precios de alquiler.

El conjunto de viviendas para arrendar en España era muy escaso, al tiempo que la demanda en un gran número de ciudades aumentaba progresivamente, pero la oferta no podía asumir el incremento. En algunos casos, el alza en el precio resultó ser muy significativo y representó un grave problema, perjudicando a determinados grupos de población.

Gráfico 2- Número de familias en vivienda en alquiler



Fuente: Elaboración propia, datos INE, 2020.

En la tabla 2, comprobamos el incremento año a año del número de familias que optan por el régimen de alquiler.

En los posteriores años al “Boom inmobiliario”, debido a las circunstancias que existieron en nuestro país, por parte de los expertos se recomendaba una modificación de las políticas con el fin de poder obtener un equilibrio entre el inmueble en propiedad y en arrendamiento.

Se planteaba “un cambio de modelo que buscara el equilibrio entre la fuerte expansión promotora de los anteriores años y el insuficiente mantenimiento y conservación del parque inmobiliario ya construido” (Real Decreto 106/2018, de 9 de marzo).

Por parte del gobierno, en respuesta a esta situación, se adoptaron unas determinadas políticas las cuales se clasificaron en tres categorías: la primera fue la supervisión que se produjo respecto al precio de los inmuebles, la segunda fue la concesión pública de oferta de inmuebles en arrendamiento y finalmente, la tercera consistía en las actuaciones que se realizaron para impulsar la oferta de los inmuebles en alquiler.

Como consecuencia del aumento de precio del alquiler en las viviendas y de la problemática que surgió y que afectaba a ciertos colectivos de la población, una

Visión del mercado inmobiliario español en el año 2022 y sus perspectivas de futuro

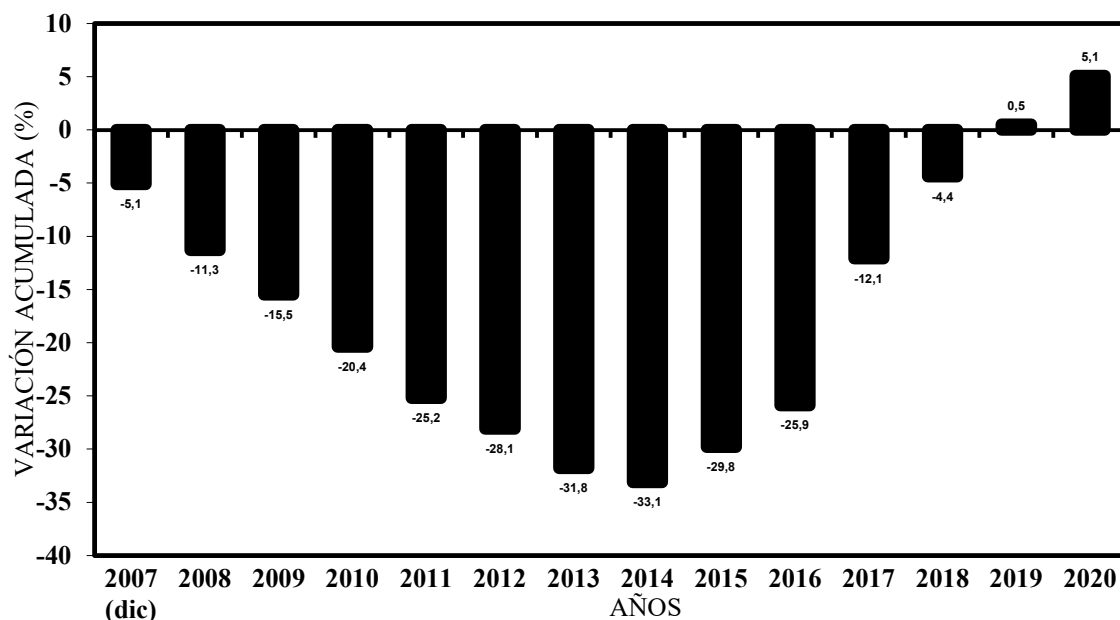
de las actuaciones fue la que se implementó por parte del Ministerio de Fomento, en la que se diseñó el “Plan Estatal de Vivienda 2018-2021” autorizado por el Real Decreto 106/2018, de 9 de marzo, estableciendo medidas para reducir las dificultades de la accesibilidad a los inmuebles en alquiler.

En el Real Decreto se indicó que “el mercado del alquiler de vivienda en España era muy débil, sobre todo si se comparaba con el de los países de nuestro entorno”.

Con anterioridad a este Real Decreto 106/2018 se había aprobado el Plan Estatal de Viviendas 2013-2016 que, junto con la nueva Ley de Fomento del Alquiler, recomendaba un cambio de modelo en la política de vivienda que igualara ambas formas de accesibilidad a una vivienda y, asimismo, restableciera el mercado de trabajo. Una transformación que alcanzara un equilibrio entre el importante crecimiento promotor de años atrás y la deficiente conservación del conjunto inmobiliario ya edificado.

El Plan Estatal 2013-2016 estimuló al sector privado para que restableciera el mercado de la construcción por medio de la regeneración y remodelación, y que ayudara a la construcción de un sector de arrendamiento más extenso.

Gráfico 3- Disminución de las rentas de alquiler



Fuente: Elaboración propia, datos Fotocasa, 2020.

El nuevo proyecto intentó ayudar a la accesibilidad de la vivienda estimulando económicamente el mercado del inmueble en alquiler, una de las acciones que

Visión del mercado inmobiliario español en el año 2022 y sus perspectivas de futuro

se aplicó fue incrementar los límites fijados a los ingresos de la población, para que de esta manera se pudieran incorporar una cantidad mayor de inquilinos y así más personas se pudieran beneficiar.

Del mismo modo, se incluyó a este plan un “programa de ayuda a las personas en situación de desahucio o lanzamiento” a causa de consecutivas mensualidades de un préstamo hipotecario de su vivienda habitual, “especialmente vulnerables, cuya finalidad es facilitar el disfrute de una vivienda digna y adecuada a todos aquellos que hayan sido o vayan a ser objeto de lanzamiento de su vivienda habitual, por no poder hacer frente al pago del alquiler o de las cuotas del préstamo hipotecario, mediante la disposición de un fondo de viviendas de las entidades de crédito y otras entidades o particulares tenedores de viviendas”, (Real Decreto 106/2018, de 9 de marzo).

Además, también para responder a la problemática de la insuficiente oferta en las zonas de viviendas en alquiler, el Plan Estatal elaboró un proyecto para impulsar “económicamente su promoción pública o privada, exigiendo un compromiso de permanencia mínima en esos regímenes de 25 años, al tiempo que fija rentas y precios máximos modulados en función de los niveles de ingreso tope que se establecen para el inquilino o cesionario potencial”, (Real Decreto 106/2018, de 9 de marzo).

Con esta norma lo que se intentaba era generar una mayor competitividad en el sector y como resultado contener el aumento del precio del inmueble en alquiler y al mismo tiempo contribuir a proporcionar una accesibilidad a los inmuebles más elevada. Asimismo, también garantizaba al posterior arrendatario que los precios de los inmuebles en arrendamiento no se sometieran a importantes aumentos en los próximos años.

En el Real Decreto 106/2018 se indica que “el nuevo plan también se orienta de un modo particular a los jóvenes, atendiendo a la realidad social de los últimos años en la que un segmento de población joven ha sufrido con mayor intensidad el problema del paro y ha tenido y tiene mayores dificultades para acceder al mercado de trabajo”.

A este respecto, el Estado centró este proyecto en las ciudades pequeñas, en la población más joven (por debajo de 5.000 habitantes según señala el BOE) proporcionando beneficios a este grupo para que “puedan afrontar la emancipación y la formación de nuevos hogares y acceder a una vivienda que se ajuste a sus necesidades, tanto si se opta por el alquiler como si se decide afrontar la compra”, (Real Decreto 106/2018, de 9 de marzo).

Este plan fomentaba la accesibilidad a los inmuebles de igual forma que contribuía a la incorporación profesional de los jóvenes, hemos de tener en

Visión del mercado inmobiliario español en el año 2022 y sus perspectivas de futuro

cuenta los inconvenientes respecto a los desplazamientos entre el centro de trabajo y la vivienda habitual a la que podían optar los más jóvenes.

Así mismo, en el caso de que este grupo de población cumpliera un conjunto de requisitos, como por ejemplo que el alquiler del inmueble no superara un determinado importe, estos podrían obtener subvenciones que satisficieran “una parte muy significativa” del arrendamiento.

Por último, además en el Plan Estatal de Vivienda de 2018 se ofrecerían subvenciones, dirigidas al mercado de jóvenes con el fin de impulsar “la eficiencia energética y la sostenibilidad en viviendas”.

El gobierno español, liderado por D. Pedro Sánchez, ante la situación en la que se hallaba España, estimó que las acciones realizadas eran escasas y reclamaba más participación en el mercado inmobiliario.

Por tanto, con el objetivo de adoptar una rebaja al precio del alquiler en las zonas más tensionadas, la primera propuesta planteada en el proyecto de acuerdo del Estado fue fijar una jerarquía de precios a través del “Sistema Estatal de Índices de Referencia de Precios del Alquiler de Vivienda” (presentado por el Ministro de Transportes, Movilidad y Agencia Urbana José Luis Ábalos, 2020). Esta función la llevó a cabo el Ministerio de Fomento junto con los ayuntamientos y la aplicación de la norma se implantaría en el momento en que se produjera un incremento considerable y constante del precio del alquiler de las viviendas en determinadas ciudades.

El gobierno determinó que modificando la vigente ley de arrendamientos urbanos era la manera más rápida de poner en marcha estas actuaciones.

3.3. Análisis de la nueva ley de alquiler de viviendas

El Consejo de Ministros, en febrero del año 2022, aprobó la remisión a la Cortes, para su tramitación parlamentaria por el procedimiento de urgencia, del proyecto de Ley por el Derecho a la Vivienda. Esta legislación reglamenta diversas materias del sector inmobiliario, como la legislación de los desahucios, las subvenciones para ayudar a los inquilinos, el control de los precios de alquiler en grandes ciudades o la creación de viviendas sociales.

3.4. Desarrollo de los puntos más importantes de la ley de vivienda

Los puntos principales de la nueva ley son los siguientes:

- Beneficios en tributación para pequeños arrendadores con el objetivo de disminuir el precio del alquiler.
- Más tributación para los inmuebles desocupados.

Visión del mercado inmobiliario español en el año 2022 y sus perspectivas de futuro

- Reglamentar los desahucios.
- Arrendamiento social de las viviendas.
- Identificación del área del mercado tensionado.
- Restricciones del arrendamiento a los inmuebles de los grandes tenedores.
- Generar viviendas accesibles.
- Incapacidad de modificar la calificación de vivienda pública.
- Elaborar una partida social.

El desarrollo de cada una de las claves de la nueva Ley de Vivienda, (Art. 23.2, Proyecto de Ley por el Derecho a la Vivienda), es el siguiente:

1. Beneficios en tributación para pequeños arrendadores con el objetivo de disminuir el precio del alquiler.

Los pequeños arrendadores (con un número inferior a 10 inmuebles) pueden acogerse a beneficios tributarios con el objetivo de estimular la disminución en el precio de arrendamiento de los inmuebles. Se está planificando una desgravación del 50% que podrá aumentar hasta un 90% si se alquila en una zona de mercado tensionado, con unos parámetros:

- a. El primer parámetro es que existe una subvención de 50% a todos los arrendadores que alquilen sus inmuebles.
 - b. Segundo parámetro será que la subvención es de un 70% en las siguientes circunstancias:
 - Si se arrienda a jóvenes entre 18 y 35 años por primera vez.
 - Si corresponde a un nuevo acuerdo con regeneración.
 - c. Tercer parámetro es que existe una ayuda de un 90% si se localiza en grandes ciudades.
2. Más tributación para los inmuebles desocupados.

Para estimular el arrendamiento de los inmuebles que llevan sin inquilinos más de 2 años con arrendadores con más de 4 inmuebles en el mismo municipio, el gobierno autoriza a los ayuntamientos a incrementar el Impuesto de Bienes Inmuebles (IBI) para viviendas que estén desocupadas con una sobretasa de hasta 150%. Precizando que son las comunidades autónomas las que deciden si se ejecuta o no el control de precios en las grandes ciudades.

3. Reglamentar los desahucios.

Respecto a los acuerdos de alquiler o los procesos jurídicos mientras que existan circunstancias de vulnerabilidad. Se pretende aumentar la relación entre los servicios sociales y los jueces, con el fin de que sea más ágil el trámite y también con el objetivo de que se puedan atender estas situaciones se extiende dos meses el período de lanzamiento de los desahucios, mientras el arrendador sea una persona física y hasta 4 meses si el titular de la vivienda es una sociedad.

4. Arrendamiento social de las viviendas.

Las promociones de viviendas de nueva construcción están obligadas a disponer de una provisión de un 30% dedicadas a parque social y de esta cantidad la mitad se deberá asignar a arrendamiento social.

5. Identificación del área del mercado tensionado.

La identificación como área tensionada estará supervisado por la comunidad autónoma o el gobierno. Si una localidad se señala como tensa, esta contará con un período de 3 años ampliable anualmente para impedir un aumento del precio del inmueble de alquiler. En estas áreas se fijan criterios de referencia con respecto al precio de alquiler que grandes arrendadores tiene la obligación de cumplir, además de los pequeños propietarios que pretendan acogerse a las ventajas fiscales.

6. Restricciones del arrendamiento a los inmuebles de los grandes tenedores.

Los grandes tenedores, que son aquellas personas físicas o jurídicas que sean titulares de más de 10 inmuebles (con la excepción de trasteros y garajes) o un terreno edificado de más de 1500 m², estarán obligados a equiparar el precio de arrendamiento al criterio de referencia del territorio en el que se localizan para aquellos inmuebles que se encuentren en “zonas tensionadas”, controlando el precio del alquiler al precio del acuerdo previo, pese a que esta disminución de precios únicamente se impondrá a los grandes tenedores que sean empresas.

En el momento de aprobación de la ley se ofrecerá un período de 18 meses para fijar como será el criterio de referencia del precio del alquiler.

Según Raquel Sánchez, Ministra de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana, (2021), afirmó que el gobierno “estima que unos 150.000 pisos podrían ver regulado el precio del alquiler con la nueva ley de Vivienda al ser los que están en manos de grandes propietarios constituidos como personas jurídicas”.

7. Generar viviendas asequibles.

Juntamente con la vivienda social se articula la nueva figura de la vivienda asequible incentivada, donde los titulares de las viviendas son personas físicas, con unas ventajas fiscales, con el objetivo de que sean beneficiarios de alquiler de precios limitado. Un punto imprescindible para aumentar la oferta en poco tiempo.

“Aquella vivienda de titularidad privada, incluidas las entidades del tercer sector, a cuyo titular la Administración competente otorga beneficios de carácter urbanístico, fiscal o de cualquier otro tipo, a cambio de destinarlas a residencia habitual en régimen de alquiler o de cualquier otra fórmula de tenencia temporal, de personas cuyo nivel de ingresos no les permite acceder a una vivienda a precio de mercado”, (Economist & Jurist, 2022).

Es un nuevo término que se añade a la vivienda protegida como un instrumento eficaz para aumentar la oferta de inmuebles a precios económicos, fomentando la implicación del sector privado mediante la implementación de ventajas fiscales y urbanísticas.

8. No es posible modificar la calificación de vivienda pública.

De acuerdo con este reglamento se contempla el denominado “parque público de vivienda social” por lo que permanecerá preservado continuamente y no se permitirá su venta. Así se proporcionará a esas familias en riesgo de venta de la vivienda social una seguridad que hasta el momento no han tenido.

Se determina la calificación ilimitada de la vivienda protegida asegurando una duración de 30 años. Se determinan a nivel nacional con unas normas básicas, determinando un plan de protección pública continuo de las viviendas protegidas que se originen sobre terreno clasificado de reserva. En el resto de los casos, se determina un período mínimo de descalificación de 30 años.

9. Elaborar una partida social.

Defender un parque público de alquiler y una regulación que hace mucho tiempo solicita el mercado inmobiliario. Es conveniente mencionar que desde el año 2015 se han construido en España unas 5.500 viviendas protegidas, y de estas únicamente 1.000 se han reservado a alquiler.

Señalar, que para conseguir aumentar la oferta en el mercado inmobiliario las acciones serán las siguientes, las ayudas a los propietarios mediante las políticas tributarias, las subvenciones a los promotores de inmuebles en alquiler, las deducciones fiscales o una modificación jurídica que facilite protección jurídica a los propietarios frente a la morosidad de los arrendatarios.

3.5. Opinión de experto sobre la nueva Ley

Para finalizar este desarrollo señalar que según Fernández-Aceytuno, J., (director general de Sociedad de Tasación, 2016), “El ratio de esfuerzo para acceder a la vivienda ha bajado, pero los que se han beneficiado son los mayores de 35 años, que aprovechan para cambiar su primera vivienda por otra con una hipoteca de menor cantidad. Apenas hay generación de nuevos hogares en los jóvenes de entre 25 y 35 años. En parte es por la falta de empleo y por los sueldos bajos. Pero también en un cambio sociológico, muchos que podrían comprar prefieren no hacerlo. Forman una generación que analiza las cosas de forma muy distinta: prefieren pagar por un servicio que tener la propiedad, y también dedicar su dinero a disfrutar o a otras formas de inversión que les atengan menos que la vivienda”.

El mercado inmobiliario cuenta con una importante dificultad, el complejo acceso a la vivienda, especialmente en los jóvenes.

4. SOCIMIS

El buen funcionamiento que generó en EEUU las “Real Estate Investment Trust” (REITs) provocó que en España aparecieran las Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario, identificadas con el nombre de SOCIMIs.

4.1. Origen de las REITs

En su inicio las REITs, instauradas en EEUU en el año 1960, proporcionaban a los pequeños inversores una puerta abierta a la compra en inmuebles. Tenían personalidad jurídica y eran las encargadas de administrar los bienes inmuebles, como centros comerciales, hoteles, parkings y oficinas para arrendarlos.

Si las comparásemos con otras empresas de compra de activo, el objetivo de estas entidades era disponer de un ingreso a través de la entrada de una cantidad mensual por un alquiler. Su función consistía en comprar inmuebles para sacar partido de estos, de ahí que compraban, administraban los activos y los incorporaban a su porfolio para más adelante alquilarlos y obtener un rendimiento.

Asimismo, también se dedicaban a la compra de productos de financiación cuya garantía era un inmueble, es decir, existían las sociedades llamadas REITs que

Visión del mercado inmobiliario español en el año 2022 y sus perspectivas de futuro

tenían como misión suministrar efectivo a los titulares de los activos o adquirir los productos financieros de los mismos.

Las REITs captan a los accionistas principalmente de dos maneras por la distribución de beneficios que se realiza una vez al año y por la forma de tributar.

Su normativa en Estados Unidos, Australia, Japón, Hong Kong, Corea de Sur, Singapur, Reino Unido, Holanda, Bélgica, Luxemburgo, Francia y Alemania era diferente a nuestro país, ya que en estos países se debía realizar un reparto del 90% de las ganancias a través de dividendos y el 75% de los beneficios se exigía que procedieran del alquiler de los activos.

Estas empresas tenían que contar como mínimo con 100 asociados y la suma de las participaciones de los 5 asociados con mayor cantidad no podían llegar a más del 50% del total.

Según Nareit (National Association of Real Estate Investment Trusts, 2022), localizábamos 4 categorías de REITs:

- **Private REITs:** Son empresas en las que no era obligatorio inscribirse en el SEC (Comisión de Bolsa y Valores) y por consiguiente sus participaciones no se comercializaban en las bolsas nacionales. Estaban destinadas a inversionistas públicos y la adquisición del número de participaciones frecuentemente serían importantes dado que existe un límite mínimo.
- **Mortgage REITs:** compraban productos de financiación, su beneficio se obtenía de los ingresos de sus financiaciones. Esta categoría era muy frecuente cuando aparecieron las primeras empresas, pero en el momento en que los titulares de los activos empezaron a no pagar acabaron desapareciendo la mayoría.
- **Equity REITs:** Esta categoría era la más habitual, el 90% de las REITs se localizaban aquí, invertían en la adquisición de activos y obtenían beneficios a través del alquiler y además por la comercialización de las viviendas.
- **Public Non-listed REITs:** Esta clase de sociedades no cotizan en el mercado americano. Solicitaban un importe mínimo en la adquisición de participaciones y que los ingresos sean más altos. Esta categoría no cotiza en mercado nacional si bien estaban inscritos en el SEC (Comisión de Bolsa y Valores de EEUU).

Los beneficios de estas empresas a lo largo de la historia siempre han sido muy importantes. En la actualidad existen unas 400 REITs en alrededor de 30 países.

El desarrollo de las REITs fue muy exitoso y por este idéntico motivo se instauraron las SOCIMIs en España, pensando que contribuirían al crecimiento del sector inmobiliario.

4.2. El origen de las SOCIMIS

Las SOCIMIS aparecieron en España, cuando el país se hallaba sumido en un momento de recesión económica y era necesaria la disponibilidad de activos para alquilar. Se pretendía cambiar la tendencia que tenía la población hacia la adquisición de inmuebles.

Esta clase de empresas han proporcionado una reestructuración del mercado inmobiliario y están contribuyendo a que España pueda remontar las dificultades económicas originadas en el año 2008, el mercado inmobiliario fue de los sectores más perjudicados por el “boom inmobiliario”.

Gráfico 4-Tasa de desempleo en España

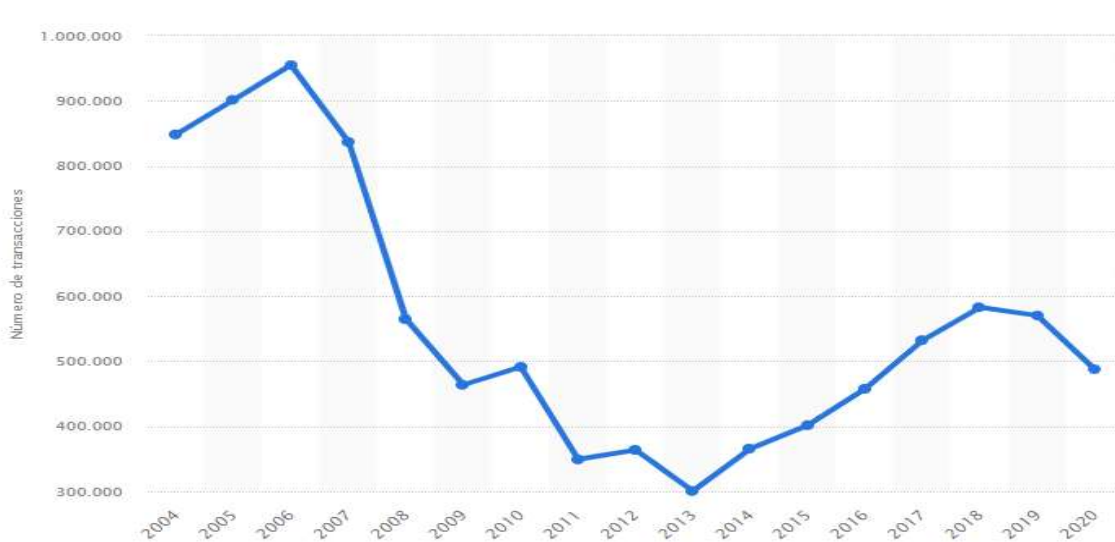


Fuente: Elaboración propia, datos de EPA, INE, 2022.

En la tabla 4 observamos que en el tercer trimestre del año 2007 el paro inicia su ascenso hasta el cuarto trimestre del año 2012 donde empieza a descender. Asimismo, se observa un aumento del paro nuevamente en el año 2020 a causa de la pandemia.

Visión del mercado inmobiliario español en el año 2022 y sus perspectivas de futuro

Gráfico 5-Evolución en España de compraventa de viviendas



Fuente: Elaboración propia datos EPA, INE, 2021.

En la tabla 5 señalar que en el año 2006 es el período en el que se realizaron el máximo número de transacciones de compraventa de viviendas para después ir descendiendo hasta el mínimo número en el año 2013. En el año 2014 se inició de nuevo el aumento del número de transacciones.

El inicio de las SOCIMIs, en el año 2009, no tuvo mucho éxito, ya que su normativa y su tributación eran muy poco interesante y se enfrentaban a un reglamento difícil de cumplir.

Las Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario (SOCIMIs), en la actualidad se rigen por la Ley 11/2009, de 26 de octubre, por la que se regulan las Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario, Ley 16/2012, de 27 de diciembre, por la que se adoptan diversas medidas tributarias dirigidas a la consolidación de las finanzas públicas y al impulso de la actividad económica.

Después de la modificación que se produjo en la reforma del año 2012 donde se cambiaron importantes cuestiones de su normativa, como los requerimientos imprescindibles para la instauración y la actuación de las empresas (reducción de los fondos propios, eliminación de la cantidad de inmuebles, incremento de ventajas tributarias) comenzaron a instaurarse las SOCIMIs en el sector inmobiliario en España.

La reforma 16/2012, de 27 de diciembre, intentó resolver las dificultades que se produjeron con la Ley 11/2009, de 26 de octubre. Esta normativa pretendía que las SOCIMIs se convirtieran en empresas similares a las REITs (Real Estate

Visión del mercado inmobiliario español en el año 2022 y sus perspectivas de futuro

Investment Trust). Esta reforma además procuró suavizar las exigencias que se aplicaban a las mismas, y fijar una tributación beneficiosa, se intentaba que las sociedades no pagasen impuestos, pero sí los accionistas de estas.

El objeto social y actividad de las SOCIMIs se basa en la compra de inmuebles para su puesta en el mercado inmobiliario en régimen de alquiler, siendo sus principales activos: residencias, hoteles, locales comerciales, oficinas, viviendas y garajes.

Entre los diferentes artículos que incluye la reglamentación de las SOCIMIs podemos resaltar los siguientes, ya que nos dan a conocer las principales características de este tipo de sociedades:

De acuerdo el artículo 2 de la Ley 11/2009, de 26 de octubre, comprende:

- La propiedad de participaciones de Instituciones de Inversión Colectiva Inmobiliaria.
- La compra de activos para más adelante alquilarlos o la recuperación de las viviendas para el mismo fin.
- La posesión de participaciones en el activo de otras SOCIMIs u otras empresas, a condición de que se regulen éstas con una normativa semejante en relación con el reglamento jurídico y normas de reparto de dividendos.

Según Almarcegui, (2017), han contado con una buena publicidad, por lo que se han difundido en casi todo el mundo por saber lo importante que son para el mercado inmobiliario, puesto que han contribuido al crecimiento en la disponibilidad de activos en alquiler, en diferentes variedades y costes.

En el artículo 3 de la Ley 16/2012, de 27 de diciembre, las SOCIMIs deberán tener invertido, “al menos, el 80 por ciento del valor del activo en bienes inmuebles de naturaleza urbana destinados al arrendamiento, en terrenos para la promoción de bienes inmuebles que vayan a destinarse a dicha finalidad siempre que la promoción se inicie dentro de los tres años siguientes a su adquisición, así como en participaciones en el capital o patrimonio de otras entidades”.

El artículo 5 de la ley precisa que los fondos propios solicitados para constituir una SOCIMI serán 5 millones. Las participaciones se establecerán que podrán ser dinerarias o aportando activo. Con respecto a los inmuebles, se requiere que se tase en el instante que se aporten según consta en el artículo 38 de la ley de Sociedades Anónimas por una empresa especializada en el sector de la financiación nombrada por el Registro Mercantil.

Con respecto a la tributación de las SOCIMIs podemos resaltar lo siguiente:

1. “Las SOCIMIs y entidades residentes en territorio español en las que participan a que se refiere la letra c) del apartado 1 del artículo 2 de esta Ley, que hayan optado por la aplicación del régimen fiscal especial establecido en esta Ley, estarán obligadas a distribuir en forma de dividendos a sus accionistas, una vez cumplidas las obligaciones mercantiles que correspondan, el beneficio obtenido en el ejercicio, debiéndose acordar su distribución dentro de los seis meses posteriores a la conclusión de cada ejercicio”, en la forma siguiente: (artículo 6, Ley 16/2012).

En el artículo 6 de la Ley 16/2012 los beneficios se distribuyen de 3 maneras:

- a) “El 100 por 100 de los beneficios procedentes de dividendos o participaciones en beneficios distribuidos por las entidades a que se refiere el apartado 1 del artículo 2 de esta Ley”.
- b) “Al menos el 50 por ciento de los beneficios derivados de la transmisión de inmuebles y acciones o participaciones a que se refiere el apartado 1 del artículo 2 de esta Ley, realizadas una vez transcurridos los plazos a que se refiere el apartado 3 del artículo 3 de esta Ley, afectos al cumplimiento de su objeto social principal. El resto de estos beneficios deberá reinvertirse en otros inmuebles o participaciones afectos al cumplimiento de dicho objeto, en el plazo de los tres años posteriores a la fecha de transmisión. En su defecto, dichos beneficios deberán distribuirse en su totalidad conjuntamente con los beneficios, en su caso, que procedan del ejercicio en que finaliza el plazo de reinversión. Si los elementos objeto de reinversión se transmiten antes del plazo de mantenimiento establecido en el apartado 3 del artículo 3 de esta Ley, aquellos beneficios deberán distribuirse en su totalidad conjuntamente con los beneficios, en su caso, que procedan del ejercicio en que se han transmitido.

La obligación de distribución no alcanza, en su caso, a la parte de estos beneficios imputables a ejercicios en los que la sociedad no tributaba por el régimen fiscal especial establecido en esta Ley”.

- c) “Al menos el 80 por ciento del resto de los beneficios obtenidos”.
2. “Cuando la distribución del dividendo se realice con cargo a reservas procedentes de beneficios de un ejercicio en el que haya sido de aplicación el régimen fiscal especial, su distribución se adoptará obligatoriamente con el acuerdo a que se refiere el apartado anterior”.

Visión del mercado inmobiliario español en el año 2022 y sus perspectivas de futuro

3. “La reserva legal de las sociedades que hayan optado por la aplicación del régimen fiscal especial establecido en esta Ley no podrá exceder del 20 por ciento del capital social. Los estatutos de estas sociedades no podrán establecer ninguna otra reserva de carácter indisponible distinta de la anterior”.

El artículo 8 de la Ley precisa que la tributación especial que asumen estas sociedades debe ser un tipo fiscalidad del 0 % en el Impuesto sobre Sociedades, siempre que se ajuste el período de mantenimiento mínimo, de 3 años, de los activos válidos de la SOCIMI.

El cumplimiento de esta tributación especial es contradictorio con el cumplimiento de otro tipo de fiscalidad del Título VII del Texto Refundido de la Ley de Impuesto sobre Sociedades, adoptado por el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo.

“La entidad estará sometida a un gravamen especial del 19 por ciento sobre el importe de los beneficios obtenidos en el ejercicio que no sea objeto de distribución, en la parte que proceda de rentas que no hayan tributado al tipo general de gravamen del Impuesto sobre Sociedades ni se trate de rentas acogidas al período de reinversión regulado en la letra b) del apartado 1 del artículo 6 de esta Ley. Dicho gravamen tendrá la consideración de cuota del Impuesto sobre Sociedades”, (artículo 9, Ley 12/2012).

“El gravamen especial se devengará el día del acuerdo de distribución de beneficios por la junta general de accionistas, u órgano equivalente, y deberá ser objeto de autoliquidación e ingreso en el plazo de dos meses desde la fecha de devengo. El modelo de declaración de este gravamen especial se aprobará por Orden del Ministro de Hacienda y Administraciones Públicas, que establecerá la forma y el lugar para su presentación”, (artículo 9, Ley 12/2012).

Las empresas pasarán a tener una fiscalidad por el régimen general del Impuesto de Sociedades en el momento en que no se ajusten a las normas que se marcan el artículo 13 de la Ley 16/2012:

- 1) Que no se encuentren en los mercados regulados.
- 2) Que infrinjan las normas de comunicación con los asociados, salvo que en la próxima memoria se rectifique.
- 3) Si no hay pacto en el reparto de los beneficios.
- 4) Si no se implementa la tributación especial.
- 5) La no aplicación de las normas fijadas en la Ley.

Visión del mercado inmobiliario español en el año 2022 y sus perspectivas de futuro

Después de un período en el que no se invertía en el sector inmobiliario por la gran burbuja que tuvo lugar en España en el año 2008, al surgir las SOCIMIs, los gestores comenzaron a captar inversores interesados en invertir en este sector y estos empezaron a formar parte del capital de estas sociedades.

Resaltaremos las principales ventajas para invertir en una SOCIMI:

1. Es sencillo invertir en estas empresas.
2. Debido a los importantes beneficios que reparten, tanto a las personas físicas como a las empresas les interesa invertir en ellas.
3. A través de las gestiones que realizan los expertos obtienen más beneficios, de esta forma se reciben más ingresos, que si un particular adquiere el inmueble directamente.
4. Las sociedades se encargan de administrar los activos. Es un servicio integral. Únicamente se cobran los beneficios y se pagan los tributos. En el caso de pretender vender, solamente se debe informar de la orden de venta.
5. Tiene exención impositiva al pagar el impuesto de sociedades.
6. Tienen subvención, del 95%, en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITP y AJD).
7. La cuantía de inversión la decide el accionista, no se impone un importe.
8. Son acuerdos de larga duración, al utilizar una SOCIMI se utilizan varios y diferentes inmuebles para la inversión, localizados en diferentes lugares, esto provoca que el riesgo sea menor y se alcanzan mayores rentabilidades.

Las SOCIMIs ofrecen a los pequeños inversores unas desventajas:

1. Es un valor que cotiza, con el consecuente riesgo.
2. Tienen un Free Float (proporción de acciones susceptible de ser negociado en bolsa) bajo.
3. En el supuesto de necesitar liquidez, invertir en una SOCIMI puede ser un obstáculo, al no poder vender en ese momento las participaciones.
4. Las SOCIMIs son muy susceptibles a los tipos de interés dado que su deuda está garantizada con sus activos.

Visión del mercado inmobiliario español en el año 2022 y sus perspectivas de futuro

5. Si aumentan los tipos de interés la deuda de estas empresas aumentará, repercutiendo en sus balances.
6. La administración de las SOCIMIs resulta más costosa que si la inversión fuera directamente en viviendas.
7. El inversor particular no decide sobre el destino del activo (si se alquila, si se compra la vivienda y cuando se realiza la operación).
8. El inversor depende de un gestor cuya prioridad son los ingresos de la empresa.

Según Moerenhout, (CEO de la European Public Real Estate Association, 2018), “En lo que se refiere a la información que se debe dar a los inversores, el desempeño está claro y la información financiera está muy por encima de la de otros sectores”.

Estas empresas están contribuyendo y seguirán favoreciendo la activación del mercado inmobiliario. Estas sociedades han transformado el sector y están restableciendo tanto los precios de los alquileres como los precios de compra. En la actualidad se solicita más oferta de viviendas en alquiler sobre todo los jóvenes y la población con mayores dificultades y estas sociedades nos las pueden proporcionar.

5. SERVICERS

5.1. Introducción

Debido a la crisis del año 2008 en España surgió la necesidad de gestionar los activos inmobiliarios que, a causa de la elevada morosidad por impagos en las hipotecas por parte de los clientes, pasaban a gestionar las entidades financieras, esta fue la razón por la que aparecieron los “servicers”.

5.2. Sector del servicing

En primer lugar, podemos definir los servicers como las empresas surgidas de las filiales inmobiliarias de las entidades financieras, en un origen se crearon para administrar un grupo de inmuebles, cuyo propósito era la comercialización de los activos tóxicos que poseían los bancos resultantes de la crisis del sector inmobiliario, estos inmuebles se vendían a precios muy bajos y con unas condiciones de financiación muy favorables.

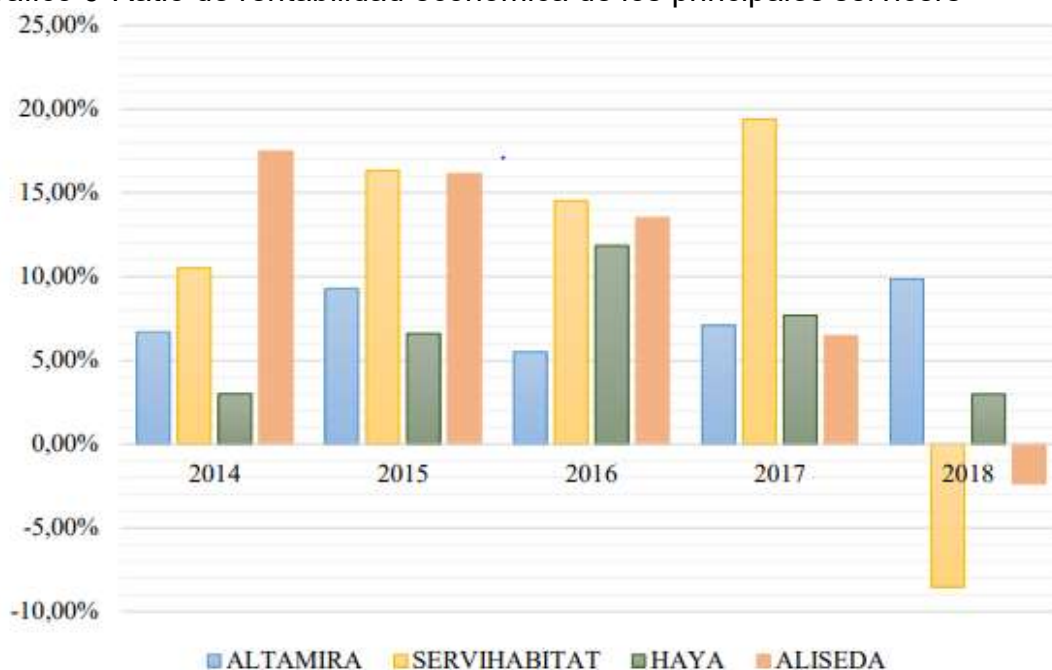
Visión del mercado inmobiliario español en el año 2022 y sus perspectivas de futuro

Los servicers tenían la función de controlar y gestionar los activos. Estas sociedades prestaban un servicio global, concretamente, se ocupaban del activo desde inicio de las gestiones hasta la enajenación de la vivienda, lo que produjo, que en unos años las entidades financieras se pudieran liberar de esta parte del negocio.

El primer servicer que apareció en el mercado español inmobiliario, identificado en un inicio como una agencia inmobiliaria de banca, era Servihabitat en el año 1989, posteriormente ya se creó Solvia en el año 2010 y finalmente Haya Real Estate, Aliseda, Anticipa y Altamira en el año 2014.

En el mercado inmobiliario se pueden identificar unas 15 empresas de este tipo, pero únicamente hay 6 servicers que agrupan el 80% del negocio en España, en relación al número de ventas y gestión de inmuebles. Estas sociedades son Altamira, Servihabitat, Haya Real Estate, Aliseda, Anticipa y Solvia.

Gráfico 6-Ratio de rentabilidad económica de los principales servicers



Fuente: Elaboración propia, informe Axis Corporate, 2018.

En esta tabla 6, observamos que todos los servicers presentan unas rentabilidades positivas excepto Servihabitat el último año. Se advierte que Aliseda tiene una rentabilidad económica cada año menor. Altamira y Haya tienen rentabilidades positivas todos los años, aunque varían de un año a otro.

Por otro lado, hay que señalar que el sector del servicing siempre ha poseído una intensa actividad generada por las constantes ventas que se han producido

Visión del mercado inmobiliario español en el año 2022 y sus perspectivas de futuro

en él, en este mercado los fondos de inversión han jugado un papel muy importante, son los que han gestionado buena parte o la gran mayoría de estas sociedades. Los principales fondos de inversión que podemos identificar son Cerberus, Blackstone, Lone Star, Apollo y DoBank.

Gráfico 7-Fondos de inversión

Fondos de capital riesgo y bancos que más compraventas de activos tóxicos han cerrado entre el año 2015 y el año 2019 en España, en millones de euros.



Fuente: Datos de Axis Corporate, 2020.

Como observamos en la tabla 7, el mayor de los compradores de activos tóxicos es el fondo Blackstone y en segundo lugar está Cerberus, con una diferencia de 6.000 millones de euros. La diferencia entre el primero y el último fondo es bastante importante, de unos 26.558 millones de euros. En la parte de la tabla de los vendedores de activos tóxicos tenemos a Banco Santander con una diferencia con la Caixa de 12.555 millones de euros.

5.3. Evolución del sector del servicer

A raíz de la gran actividad que caracteriza el sector inmobiliario, estas empresas se han tenido que transformar continuamente en el tiempo.

Inicialmente el propósito de los servicers residía únicamente en la administración de los activos tóxicos que poseían las entidades financieras, pero estas sociedades empezaron a experimentar poco a poco como aumentaban sus ingresos y como se iban convirtiendo en expertos en la gestión de inmuebles, por lo cual, en pocos años, estas finalmente acabaron desvinculados de los bancos.

Visión del mercado inmobiliario español en el año 2022 y sus perspectivas de futuro

Por otro lado, las entidades financieras también empezaron a ampliar su porfolio, comenzaron a ofrecer otros activos como terrenos para edificar, viviendas de nueva construcción o viviendas de segunda mano, zonas comerciales, parkings, hoteles y oficinas.

Los servicers han conseguido ser importantes especialistas en la administración del alquiler de viviendas, asimismo cada vez ha sido mayor su profesionalización en el mercado, la finalidad con este desarrollo era obtener una mayor rentabilidad de su actividad.

Actualmente los servicers no sólo tienen la función de venta de inmuebles de las entidades financieras, sino que además se dedican a la venta de inmuebles de otras empresas como fondos de inversión, el Sareb y de las promotoras.

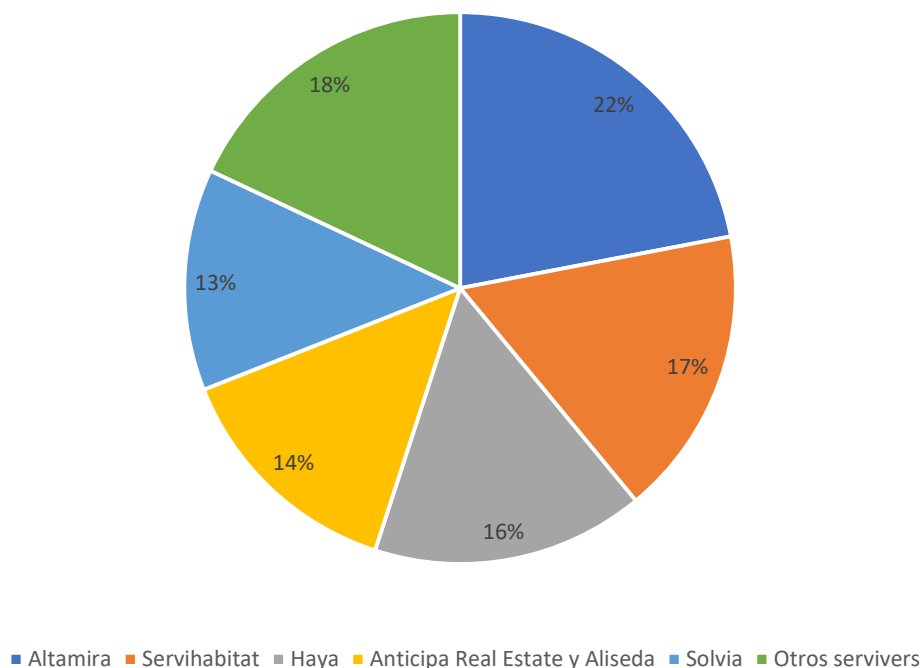
La evolución de los servicers durante los últimos años ha sido muy importante, pese a que son empresas muy diferentes entre ellas por su estructura patrimonial y su objetivo principal, la finalidad de estas sociedades siempre ha sido la misma, la administración y la optimización de las carteras de inmuebles.

Según la consultora Axis Corporate, en el informe del año 2019, como ya hemos indicado anteriormente, “en el mercado servicer existen 15 sociedades, pero únicamente 6 son las que dirigen el mercado, por el número de inmuebles que administran y por el importe de beneficios. En un futuro próximo se prevé que se vayan a realizar operaciones de fusión en el sector servising”.

El objetivo de estas sociedades no será rebajar los precios, lo que buscarán será incrementar la cuota de mercado, tal como resalta José Masip, (socio director de la consultora Axis Corporate), “si un servicer es fuerte en una zona geográfica concreta y otro lo es en otra área, sus negocios son complementarios”.

Gráfico 8-Gestión de carteras de los principales servicers en España

Gestión de Activos



Fuente: Elaboración propia, datos Consultora Axis Corporate, 2018.

En la tabla 8, observamos los porcentajes de gestión de carteras que proceden de entidades financieras, el servicer que mayor porcentaje gestiona es Altamira seguido de Servihabitat. En conjunto los seis servicers gestionan un 80% de la cuota de mercado.

Por otro lado, actualmente la competencia y la disminución de los beneficios que se está produciendo en el sector inmobiliario ha conducido a los servicers a replantearse nuevas estrategias de actuación, algunas de ellas pueden ser:

- a. La globalización respecto a nuevos mercados extranjeros, como por ejemplo el mercado portugués o el italiano. Algunos servicers ya están realizando operaciones fuera de España, en concreto Altamira, el cual ha ejecutado una nueva apertura de oficinas en Grecia, también ha comprado la gestora de Banif en Portugal y está estudiando abrir en nuevos países.
- b. La segunda acción a realizar será alcanzar una mayor especialización, en pocos años ya se contempla una diferenciación de los servicers, según José Masip, (partner de Real Estate de Axis Corporate, 2018), "Estas estrategias pueden ir desde la especialización en la gestión de alquileres, la explotación

Visión del mercado inmobiliario español en el año 2022 y sus perspectivas de futuro

de una red comercial propia, la innovación frente a canales tradicionales, la apuesta por la internacionalización en la gestión de los activos o el desarrollo del suelo y actividad promotora”.

Las diferenciaciones entre estas empresas, con el objetivo de destacar en el mercado, podrán ser desde:

- 1) Invertir en tecnología, como firmar los contratos y realizar el pago de los principales recibos digitalmente, permitir visitas virtuales de las viviendas y proporcionar facilidades para todo el trámite de la compra. La tecnología en los servicers será un factor importante en la estrategia de diferenciación.

Según señala Eduardo Álvarez, (director de Marketing y Desarrollo de Negocio de Haya Real Estate, 2018), “En cuatro años hemos invertido 30 millones de euros dirigidos a mejorar nuestros sistemas”.

Desde Axis Corporate, Josep Masip, (socio de Real Estate en Axis Corporate, 2022), resalta que “La transformación de los servicers inmobiliarios se caracteriza por el incremento de su inversión en tecnología, para ganar eficiencia en sus procesos comerciales. Conscientes del poder de los canales digitales también han buscado su apoyo para potenciar su capacidad de venta y segmentar bien a su público”.

- 2) Otra acción posible será adoptar un enfoque desde el punto de vista del cliente, como la expansión de la red de comerciales, este es el ejemplo de Solvia que pretende aproximar los inmuebles al comprador con esta diferenciación.
- 3) También se podrá optar por seleccionar a trabajadores con un perfil que se adapten a la continua evolución que se produce en este mercado.

Según indica Álvaro Martín, (director ejecutivo de Desarrollo Corporativo de Haya Real Estate, 2018), “Hemos captado perfiles especialmente del mundo digital para mejorar así el negocio” o como informa Eduardo Álvarez, (2018), “Se han incorporado equipos de personas especializadas en el buen posicionamiento de la compañía en Google y en portales inmobiliarios, con el fin de acercarnos a más compradores”.

Estas propuestas son algunas ideas de los nuevos enfoques de los servicers existentes en el sector, posiblemente estas podrán llegar a decidir su futuro, ya que cuestiones como la tecnología y la digitalización ayudarán a incrementar su participación en el mercado y su competencia profesional, y por consiguiente su permanencia en este mercado tan cambiante.

Finalmente, como indican técnicos de Haya Real Estate, los sevicers han sido una figura muy importante en el restablecimiento y la reactivación del mercado

inmobiliario, por lo tanto, la previsión es que fortalezcan sus funciones en pocos años.

6. PROPTECH

6.1. Introducción

La rápida evolución tecnológica que se está produciendo repercute en todos los sectores y el mercado inmobiliario no es ajeno a esta transformación.

Los efectos de la pandemia, el teletrabajo, la digitalización y las compras on-line, fomentaron una transformación de los sectores del país. El mercado inmobiliario ha soportado muchas modificaciones y por esta razón, es imprescindible que se incorpore a la era de la digitalización.

El PropTech (Property Technology), también llamado ReTech (Real Estate Technology), es la consecuencia del progreso tecnológico en el mercado inmobiliario, se trata de implementar una tecnología avanzada a las ventas.

El sector inmobiliario ha sido un mercado que, por el tipo de sus activos, ha tendido a resistirse al progreso tecnológico. El concepto PropTech surgió con la aparición de las primeras plataformas inmobiliarias online y las primeras webs expertas en el mercado de la vivienda.

6.2. Evolución de las empresas PropTech

El inicio de las “punto com” facilitó la aparición de las primeras webs inmobiliarias. La desconfianza en la inversión tradicional y el enorme cambio tecnológico contribuyeron a la accesibilidad de la información del sector de forma inmediata y principalmente a un precio menor. El resultado dio lugar a la creación de sociedades cuya actividad era la gestión y el tratamiento de datos, y entre estas empresas se localizaban las PropTech.

Su inicio fue aproximadamente en el año 1985, con el nombre de PropTech 1.0., como consecuencia de la ausencia de experiencia tecnológica y la poca flexibilidad que mostraba el mercado inmobiliario para introducir los avances tecnológicos no tuvo mucho éxito, sin embargo poco tiempo después, a principios del año 2000 aparece el llamado PropTech 2.0., como resultado del aumento de la competencia entre las empresas y el gran crecimiento de la inversión en tecnología, el cual modificó nuestra forma de vida, los trabajos y, además, la conexión con el mercado inmobiliario.

Según Baum, (2017), “El componente fundamental entre uno y otro es la variación de un sector inmobiliario de viviendas convencional a otro virtual”.

Una empresa de PropTech realizaba funciones que abarcaban desde la compra, el arrendamiento o la comercialización de inmuebles. Además, también llevaban a cabo funciones de edificar, conservación o la gestión de inmuebles residenciales o locales. La gran cantidad de tareas que se ofrecía en este mercado era tan amplia que proporcionaba multitud de posibilidades para reinventarse en versión digital.

Los mecanismos tecnológicos que se crearon durante los últimos años en el mercado inmobiliario facilitaron la tramitación de la administración de los inmuebles de una manera más flexible, rápida y transparente.

6.3. Segmentación de las empresas PropTech

Como indicamos anteriormente, el concepto PropTech incorpora una gran variedad de actividades y de empresas que establecen su servicio en el mercado inmobiliario. Con el paso del tiempo, han ido surgiendo unos parámetros más concretos para agrupar a estas empresas en función de la clase de actividad.

En el sector de PropTech, se emplean siete criterios para segmentar las nuevas empresas del sector. Los cuales clasifican a las mismas dependiendo de las prestaciones que proporcionan y/o tecnología que utilizan, y serán los siguientes:

1. Plataformas (Classifieds): un ejemplo en España de estas será la página web idealista.com o fotocasa.es, que utilizan plataformas de adquisición, alquiler o comercialización de inmuebles.
2. Peer to peer (P2P): conectan al propietario de la vivienda con un potencial comprador por medio de la tecnología. Un ejemplo aplicado al mercado inmobiliario será Airbnb o Vrbo, plataformas en las que se puede solicitar alquilar viviendas privadas en diferentes ciudades.
3. “Big Data”: empleado por organizaciones que agrupan, estudian y administran los datos que se obtienen de los usuarios de internet. Proporcionan información de situaciones futuras y además pronostican futuros escenarios para el mercado. Un ejemplo es la empresa Prinex Real Estate Software.
4. Domótica: utilizan un conjunto de tecnologías que hacen posible la automatización de determinadas actividades. Un ejemplo de empresa que te ofrece estos servicios es Datacasas.

Visión del mercado inmobiliario español en el año 2022 y sus perspectivas de futuro

5. Property Management Softwares (PMS): estas empresas utilizan un software de gestión de propiedades en línea. Un ejemplo de software es el Noray Htl.
6. Plataformas de inversión e hipotecas: empresas que utilizan un software informático que proporciona al cliente un servicio para llevar a cabo gestiones online en el mercado financiero, responden al cuándo y al cuánto en cualquier lugar. Por ejemplo, la plataforma Habi o la plataforma Kirsan Invest, enfocadas al crowdfunding o micromecenazgo.
7. Realidad virtual: un ejemplo de empresas que utilizan la realidad virtual puede ser Floorfy, Archimia, XLview y 24 Studio. Proporciona un gran beneficio para los promotores puesto que muestran los inmuebles que deben comercializar sin necesidad de que el cliente acuda al mismo. La realidad virtual proporciona imágenes que posibilitan realizar un recorrido por el inmueble.

El mercado inmobiliario se encuentra en el mejor momento en cuanto al desarrollo digital, pero hay que señalar que este sector tiene gran complejidad y por esta razón uno de los grandes retos del PropTech es la puesta en marcha de nuevas herramientas y de la atracción de una demanda de las mismas en el sector inmobiliario.

Actualmente las herramientas que utilizan las empresas PropTech que están consiguiendo que el mercado se acerque cada vez más a la tecnología requerida:

1. Las apps de mediación y de tramitación: se trata de las plataformas que poco a poco van reduciendo los molestos trámites de adquisición de inmuebles, esto es posible poniendo en contacto a los vendedores y a los compradores, para que de forma particular puedan alcanzar un acuerdo, por ejemplo, de apps es Dyndong.
2. Las apps que facilitan las gestiones de distribución, de almacenaje y de recepción de todos los documentos. Un ejemplo de apps es el Wms.
3. Las empresas que utilizan blockchain: el beneficio de esta tecnología autoriza la utilización de “registros compartidos” mediante plataformas descentralizadas, dificultando los fraudes de información. De esta manera disminuye el número de mediadores en actividades y como resultado serán más rentables, seguras y eficaces. Un ejemplo de empresa que utiliza actualmente esta tecnología es Metrovacesa.
4. Las empresas que trabajan con open source: es un software de código abierto (OSS), se trata de que cualquier usuario tenga acceso al código de

Visión del mercado inmobiliario español en el año 2022 y sus perspectivas de futuro

programación y cambiarlo de acuerdo con las necesidades. Un ejemplo es la empresa Canonical.

6.4. Algunas ventajas del PropTech

1. Existencia de mercado inmobiliario on-line: la creación de plataformas especializadas que ofrecen una oferta centralizada donde los clientes realizan búsquedas, comparan servicios, sin salir de sus viviendas.
2. Mínimos desplazamientos: gracias a la realidad virtual podrán realizar visitas de viviendas los clientes de manera sencilla y cómoda.
3. Creación de plataformas Crowdfunding inmobiliario que se utilizan para invertir en el mercado en grupo y además acceder a alternativas de financiación.
4. Monitorización de programas inmobiliarios de manera más precisa, los cuales se podrán realizar a través de la utilización de un software especializado, que nos ayudarán a ver anticipadamente los gastos adicionales que puedan surgir o los posibles imprevistos.

Desde hace tiempo, las PropTech han ido abriendo nuevos caminos y transformando el mercado inmobiliario, siendo uno de los sectores más conservadores, proporcionando efectividad.

7. CONCLUSIONES

El sector inmobiliario constituye un pilar clave en la economía de España, asimismo se confirma, a través de la investigación realizada, la existencia de una estrecha vinculación entre el sector financiero y el mercado inmobiliario.

En el año 2008, la burbuja inmobiliaria provocó una profunda crisis económica y una recesión.

Algunas de las causas que la provocaron fueron las siguientes:

- La incertidumbre que existía en la economía de los países de la Eurozona.
- Las constructoras edificaron viviendas en toda clase de suelos.
- Las entidades financieras concedían un elevado número de créditos hipotecarios.
- La preponderancia de la vivienda en propiedad frente a la vivienda en alquiler.

Visión del mercado inmobiliario español en el año 2022 y sus perspectivas de futuro

- La alta especulación entre los propietarios de las viviendas.

Todas estas circunstancias llevaron a las siguientes consecuencias:

- Un aumento de la deuda de empresas y particulares.
- El aumento del precio de las viviendas.
- Elevada tasa de impago por parte de los particulares y empresas.
- Alta cifra de desempleo, sobre todo en el sector de la construcción.
- Stock de viviendas.
- Quiebra de numerosos bancos y cajas.

En España, la situación económica y financiera era crítica, el gobierno estaba obligado a reactivar y a recuperar la economía, además de su sistema financiero.

Actualmente, la crisis aún afecta a la población española, el gobierno (liderado por D. Pedro Sánchez) sigue aplicando medidas para llegar a la recuperación.

Dada la situación de la población, con bajos niveles salariales, la inestabilidad laboral y la escasa capacidad de ahorro en los jóvenes, cada vez más personas demandan viviendas en alquiler. Por esta razón el gobierno liderado por Sánchez, ha apostado por el proyecto de Ley por el Derecho a la Vivienda, donde se protege a los inquilinos e intenta facilitar la vivienda a jóvenes y a familias.

Este proyecto de ley propone las siguientes medidas:

- Un parque de viviendas sociales.
- Una vivienda de precio limitado.
- Una declaración de zonas de mercado residencial tensionado que regula las viviendas vacías.
- Un procedimiento de desahucio en situaciones de vulnerabilidad.

En el mercado encontramos unas restricciones mayores por parte de los bancos para la concesión de financiación y la reducción por parte del BCE los tipos de interés durante un largo periodo, pero que en 2022 está cambiando de tendencia, a causa de la inflación.

Por otra parte, con respecto al plan de reestructuración del sistema financiero español, aparece la figura de servicer, cuyo propósito es dar salida a los activos tóxicos que dispone la banca a consecuencia de la burbuja inmobiliaria y así poder sanear los balances de las entidades financieras. Actualmente, los servicers se consideran unas empresas que realizan su función de una manera más eficiente que los bancos, gracias a su flexibilidad en las negociaciones de los impagados y, además, por no estar sometidos a una regulación tan estricta

Visión del mercado inmobiliario español en el año 2022 y sus perspectivas de futuro

como las entidades financieras. Su futuro pasará por la internacionalización del sector, por la inversión en tecnología, por fusiones y por su especialización.

Otra de las herramientas de recuperación del sector inmobiliario tras la crisis ha sido la figura de las SOCIMIs, vehículos que facilitan la inversión en el sector. Estas han provocado la vuelta de la inversión extranjera y un nuevo interés por el mercado inmobiliario. El reto de las SOCIMIs, en un futuro, será apostar por la especialización y la expansión a nuevos mercados como en los activos agrarios y el mercado residencial.

Por último, señalar el avance imparable de la tecnología en el mercado inmobiliario, a consecuencia de este progreso han surgido nuevas empresas, que se dedican a la gestión y tratamiento de datos, que serán las que ayuden al sector en el futuro a tener más efectividad.

8. BIBLIOGRAFÍA

Almárcegui, G., (2017). "SOCIMIS- Sociedades anónimas cotizadas de inversión en el mercado inmobiliario". Revista jurídica.

<https://digestum.es/socimis/>

Álvarez, E., (2018). "Estos son los nuevos negocios de los servicers inmobiliarios". El Mundo.

<https://www.elmundo.es/economia/vivienda/2018/11/23/5bf6f309e2704e53088b464f.html>

Axis Corporate, (s.f.). "Observatorio Assets under Management". Quinta edición. Barcelona. Recuperado el 5 de marzo de 2022.

<https://axiscorporate.com/es/insights/5a-edicion-del-observatorio-inmobiliario-sobre-activos-bajo-gestion/>

Banco de España, (2011). "Algunas consideraciones sobre el mercado de alquiler en España". Boletín Económico, nº 11, p.p. 79-92.

<https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEconomico/11/Nov/Fich/art5.pdf>

Banco de España, (2008-2007). "Desaceleración y equilibrio de la economía española: el ciclo inmobiliario y el funcionamiento del mercado de trabajo". Informe Anual, nº 2007.

<https://www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/InformesAnuales/07/Fic/cap2.pdf>

Banco de España, (s.f.). "Estadísticas económicas, datos". Recuperado el 3 de marzo de 2022.

<https://www.bde.es/bde/es/areas/estadis/>

BBVA, (2017). "Informe Anual BBVA". <https://www.bbva.com/es/bbva-publica-informe-bbva-2017/>

BOE, (2018). "Real Decreto 106/2018, de 9 de marzo, por el que se regula el Plan Estatal de Vivienda 2018-2021", nº 61, de 10 de marzo de 2018.

<https://www.boe.es/buscar/pdf/2018/BOE-A-2018-3358-consolidado.pdf>

Visión del mercado inmobiliario español en el año 2022 y sus perspectivas de futuro

BOE, (2012). "*Ley 16/1012, de 27 de diciembre, disposición final octava. Modificación de la ley 11/2009, de 26 de octubre, por la que se regulan las Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario*", nº312, de 28 de diciembre de 2012.

<https://boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2012-15650>

BOE, Boletín Oficial del Estado, (2009). "*Ley 11/2009, de 26 de octubre, por la que se regulan las Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario*" nº 259, de 27 de octubre de 2009.

<https://boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2009-17000>

Congreso, (s.f.). "*Proyecto de Ley por el derecho a la vivienda*". Recuperado el 1 de febrero de 2022.

https://www.congreso.es/proyectos-de-ley?p_p_id=iniciativas&p_p_lifecycle=0&p_p_state=normal&p_p_mode=view&iniciativas_mode=mostrarDetalle&iniciativas_legislatura=XIV&iniciativas_id=121%2F000089

Doncel, L., (2012). "*España pide un rescate de hasta 100.000 millones para la banca*". El País.

https://elpais.com/economia/2012/06/09/actualidad/1339230670_176850.html

Expansión, (2018). "*Los seis grandes 'servicers' de España gestionan activos por valor de 220.000 millones de euros*".

<https://www.expansion.com/mercados/2018/12/01/5c02523b268e3e8b298b4679.html>

Fernández-Aceytuno, J., (2016). "*Los jóvenes menores de 35 años apenas compran viviendas*". El Periódico.

<https://www.elperiodico.com/es/economia/20161218/menores-35-anos-apenas-compran-viviendas-5677135>

Fotocasa, (2022). "*Récord en compraventa de viviendas: el mejor febrero desde el boom de 2008*". Fotocasalife.

<https://www.fotocasa.es/fotocasa-life/compraventa/record-en-compraventa-de-viviendas-el-mejor-febrero-desde-el-boom-de-2008/>

Visión del mercado inmobiliario español en el año 2022 y sus perspectivas de futuro

García Montalvo, J., (2007). “*Algunas consideraciones sobre el problema de la vivienda en España*”. Papeles de Economía Española, nº 113.

García Montalvo, J., (2006). “*Deconstruyendo la burbuja: expectativas de revalorización y precio de la vivienda en España*”. Papeles de Economía Española nº 109.

Gómez-Acebo, J., (2017). “*Aspectos básicos de las SOCIMIS*”. BDO Auditores S.L.P..

<https://www.bdo.es/es-es/blogs-es/blog-coordenadas-bdo/noviembre-2017/aspectos-basicos-de-las-socimis-en-espanal>

IEBS, (s.f.). “*Qué es el proptech y cómo ha cambiado el sector inmobiliario*”. Recuperado el 15 de marzo de 2022.

<https://www.iebschool.com/blog/que-es-el-proptech-y-como-ha-cambiado-el-sector-inmobiliario-innovacion/>

INE, Instituto Nacional de Estadística, (s.f.). “*Datos, estadísticas*”. Recuperado el 28 de enero de 2022.

https://ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736176951&menu=ultiDatos&idp=1254735572981

Kluwer, W., (s.f.). “*Real Estate Investment Trust*”. Guías Jurídicas. Recuperado el 15 de febrero de 2022.

https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4slAAAAAAEAE1PwU7DMAz9mxzRNqnilEtbDkgwoa0grm7rtdGyeMROWf4ed9mBSFbsZ7_n55-EMXd4ExvRieEcKOSL7WJCI9Cz3RqYJIFvabDbNXcLdtArTnHEWGfNhAT8AdnuDM_0u4fFTSCOQg2xSLlxtC_fm_Xtqqp6NqtG1gH75SYMgmZ20_ymlWUemB03FCSSf1VqT3Tu2qbgXb6ifUeBUh4gTKguGCEO8wdooWbTRXXpCfh6W5e5U1bwzjyBZzQ-nBU43jkPj_wZ9DgG_x8tqnUSUbe9hNIzg9e_BcEGPIbxcecf2XdqHk4BAAA=WKE

Martín, A., (2018). “*Desarrollo Corporativo de Haya Real Estate*”. El Mundo.

<https://www.elmundo.es/economia/vivienda/2018/11/23/5bf6f309e2704e53088b464f.html>

Masip, J., (2020). “*Tendencia de los Servicers Inmobiliarios*”. Axis Corporate.

<https://axiscorporate.com/es/press/tendencias-de-los-servicers-inmobiliarios/>

Visión del mercado inmobiliario español en el año 2022 y sus perspectivas de futuro

Masip, J. y Álvarez, E., (2018). “*Estos son los nuevos negocios de los “servicers” inmobiliarios*”. El Mundo.

<https://www.elmundo.es/economia/vivienda/2018/11/23/5bf6f309e2704e53088b464f.html>

Maudos, J., (2009). “*La banca española ante la crisis Financiera*”. CIm economía. Ivie y Universidad de Valencia, nº 14, pp.31-54.

<https://www.uv.es/~maudosj/publicaciones/Revista%20Castilla%20La%20Mancha.pdf>

Nadal, A., (2008). “*La crisis financiera de Estados Unidos*”, Boletín Económico de ICE (Información Comercial Española), nº 2953, del 21 al 30 de noviembre de 2008.

Nareit, (s.f.). “*Qué es un REIT (Fideicomiso de Inversión en Bienes Raíces)*”. Recuperado 15 de abril de 2022.

<https://www.reit.com/what-reit>

Rankia, (2015). “*Introducción al mundo de los REITs*”. Rankia.

<https://www.rankia.com/blog/invertir-en-dividendos/2872919-introduccion-mundo-reits>

Revista Española de capital Riesgo. RECARI, (s.f.). “*Glosario*”. Recuperado el 8 de enero de 2022.

<https://www.recari.es/detalleGlosario.php?sec=3&id=89#irDetalle>

Rodríguez López, J., (2006). “*Los booms inmobiliarios en España. Un análisis de tres períodos*”. Papeles de Economía Española nº 109.

Talvi, E., (2008). “*La Crisis Financiera en Estados Unidos: Diagnóstico e Impacto*. Resumen de prensa. CERES (Centro de Estudios de la Realidad Económica y Social).

https://exa.unne.edu.ar/informatica/sistemas.adm2/public_html/crisis/Crisis_Diagn%F4%80%83%B3stico%20e%20Impacto_29-Jul-08.pdf