

ALQUILER-I: CONCEPTO, TIPOLOGÍAS Y MARCO LEGAL



**CUADERNOS
PRÁCTICOS
DEL
PROMOTOR Y
GESTOR
INMOBILIARIO**

2015/12

Edición 1ª

Antonio Caparros Navarro

Juan Fernández Caparros

(Prayde Gestión, SL)

www.AnalisisInmobiliario.com

www.prayde.com/wordpress

www.gestinmo.blogspot.com

ÍNDICE

12.0.-EL NEGOCIO DEL ALQUILER. SITUACIÓN ACTUAL	5
12.1.- CONCEPTO DE UNA PROMOCIÓN INMOBILIARIA EN ARRENDAMIENTO,	11
12.2.- TIPOLOGIA DE LAS PROMOCIONES EN ARRENDAMIENTO,	11
12.3.- Régimen Jurídico De Las PROMOCIONES INMOBILIARIAS EN ARRENDAMIENTO,	15
12.3.1.- LEY DE ARRENDAMIENTOS URBANOS,	16
12.3.1.1.- RÉGIMEN JURÍDICO DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO,	16
12.3.1.2.- PLAZO MÍNIMO Y SUS PRORROGAS DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE VIVIENDAS,	18
12.3.1.3.- DESISTIMIENTO DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE VIVIENDA,	20
12.3.1.4.- RESCISIÓN DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE VIVIENDA,	21
12.3.1.5.- VENTA DE LA VIVIENDA ARRENDADA POSIBILIDADES Y DERECHOS DEL INQUILINO,	21
12.3.1.6.- DERECHOS DE LOS INQUILINOS ANTE SITUACIONES DE PERSONALES O MODIFICACIONES DE LA UNIDAD FAMILIAR,	22
12.3.1.7.- DETERMINACIÓN DE LA RENTA EN LOS CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO DE VIVIENDA,	25
12.3.1.8.- GASTOS GENERALES Y DE SERVICIOS INDIVIDUALES,	27
12.3.1.9.- DERECHO DE ADQUISICIÓN PREFERENTE,	28
12.3.1.10.- INCUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES DEL ARRENDATARIO,	29
12.3.1.11.- FIANZA,	30
12.3.2.- ARRENDAMIENTO DE OFICINAS Y LOCALES DE NEGOCIO,	31
12.3.3.- PROCEDIMIENTOS LEGALES DE DESAHUCIOS,	33
12.4.- ARRENDAMIENTOS DE TIPO ESPECIAL,	33
12.4.1.- ESPECIALES POR EL RÉGIMEN JURÍDICO O FISCAL APLICABLE,	34
12.4.1.1.- ALQUILER DE VIVIENDAS LIBRES CON OPCIÓN DE COMPRA ,	34
12.4.1.2.- VIVIENDAS DE PROTECCIÓN OFICIAL (VPO) EN ALQUILER,	35
12.4.1.3.- VIVIENDAS PROTEGIDAS (VPP) EN RÉGIMEN DE ALQUILER,	36
12.4.2.- ESPECIALES POR EL USO DEL INMUEBLE OBJETO DEL CONTRATO,	42
12.4.2.1.- RESIDENCIAS,	42
12.4.2.2.- LOFT,	42

12.4.2.3.- APARTHOTELES,	43
12.4.2.4.- APARCAMIENTOS,	44
12.4.2.5.- CAMPING,	44
12.4.2.6.- APARTAMENTOS TURÍSTICOS,	44
12.4.3.- ESPECIALES POR EL TIPO DE PROMOTOR,	54
12.4.3.1.- PROMOTOR PUBLICO,	55
12.4.3.2.- SAREB,	55
12.4.3.3.- LEASING INMOBILIARIO,	65
12.4.3.4.- LEASE – BACK INMOBILIARIO,	66
12.4.3.5.- SOCIMI,	66

Prayde Gestion, SL - Cuadernos Practicos

ESTE CUADERNO. COMPLETO CONSTA DE 88 PAGINAS

Prayde Gestion, SL - Cuadernos Practicos

12.0.- EL NEGOCIO DEL ALQUILER. SITUACIÓN ACTUAL

Partimos de la idea, que creemos muy aproximada a la realidad del mercado inmobiliario español, de que, en general, **un promotor inmobiliario conoce perfectamente los mecanismos económico financieros** que debe tener presentes, en el estudio de viabilidad **de una promoción en venta**, pero, también, **tiene cierto desconocimiento de esos mismos parámetros en las promociones en alquiler** o, en alguna de sus múltiples variantes: alquiler con opción de compra, aprovechamiento por turno de apartamentos turísticos, etc.

Es posible desconocimiento tiene su **origen en ciertas circunstancias:**

A) Las motivaciones específicas de las de los clientes españoles

La muy arraiga costumbre española de identificar el triunfo personal con la propiedad de la tierra o de inmuebles urbanos. **Quien no es propietario no es nadie.**

El relativo **conservadurismo, muy generalizado, del mercado de trabajo, muy poco motivador de cambios de localidad** e incluso de empresa

El dogmatismo de la **creencia de que la inversión en “ladrillo” es la más segura y rentable de todas**, frente a otras opciones de inversión del ahorro, como la renta fija o la Bolsa. La vivienda nunca baja de precio.

La percepción de los clientes, de que con créditos relativamente baratos y fáciles de conseguir era más adecuado comprar que alquilar. **Con el alquiler se tira el dinero.**

B) Las características específicas del mercado inmobiliario español lógicamente influidas por el apartado A)

La mínima existencia, en la práctica, de ofertas **de promociones en alquiler** frente a la de promociones en venta.

La lentitud de los tribunales de justicia en temas de desahucio del inquilino moroso.

La poca flexibilidad de la legislación arrendaticia, en particular La Ley de Arrendamientos Urbanos de 1994.

Las mayores necesidades financieras del negocio del alquiler, en volumen como en lo relativo a su facilidad de obtención, por su mayor plazo de devolución hacia que la oferta de promociones en venta fuera abrumadoramente superior a las de alquiler.

Autores

Antonio Caparrós Navarro.



Ingeniero de Caminos. Licenciado en Ciencias Empresariales. Licenciado en Derecho. 42 años de experiencia en el sector Inmobiliario (CALPISA, Telefónica, GEMADISA). Amplia experiencia docente (EOI, Univ.Comillas,...) en temas inmobiliarios

Juan Fernández Caparrós.



Ingeniero de Caminos. Funcionario en excedencia. 32 años de experiencia en los sectores Informático, Inmobiliario y en la Administración del Estado. Director de Prayde Gestión y de Inversiones Urbanas Reunidas

También Co Autores de:

- Blog “[El Análisis de Viabilidad Inmobiliaria](#)“
- Blog “[CUADERNOS PRACTICOS DEL PROMOTOR Y GESTOR INMOBILIARIO](#)“
- [Software de Análisis de Viabilidad](#) económico-financiera: Gestinmo, InmoSuelo, InmoExterior, InmoFase, etc., a través de Prayde Gestión, SL
- El libro “**Manual de Gestión Inmobiliaria**”, 7ª ed. del Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos

SINOPSIS.-

Un promotor inmobiliario, en principio, conoce perfectamente los mecanismos económico financieros que debe tener presentes, en el estudio de viabilidad de una promoción en venta, pero, en general, tiene cierto desconocimiento de esos mismos parámetros en las promociones en alquiler

Este posible desconocimiento tiene su origen en determinadas circunstancias derivadas de las preferencias del cliente español, de las características del mercado de alquiler y de las características de las empresas inmobiliarias

El gobierno surgido de las elecciones de 2011 se planteó el objetivo de dinamizar el mercado de alquileres con la publicación del Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación 2013 – 2016

Y, en consecuencia de todo ello y, con el fin de introducir al promotor inmobiliario en estos nuevos tipos de promociones, ofrecemos este Cuaderno nº 12 y los 3 que le seguirán, donde vamos a exponer pormenorizadamente las características del negocio de alquiler

En este primer cuaderno fijaremos conceptos, describiremos diversas tipologías y el marco legal y jurídico de las Promociones en Arrendamiento,

En un segundo cuaderno trataremos el negocio del alquiler y su viabilidad económico financiera, con diversos ejemplos prácticos

Un tercer Cuaderno nos llevara a examinar el régimen fiscal y mercados inmobiliarios de alquiler

Y, finamente, en un cuarto y último, detallaremos el alquiler de vivienda protegida y su legislación autonómica y nacional

PRÓXIMOS CUADERNOS DE TEMAS RELACIONADOS.

14.- Alquiler – 2. EL NEGOCIO DEL ALQUILER Y SU VIABILIDAD ECONÓMICO FINANCIERA

16.- Alquiler – 3. RÉGIMEN FISCAL Y MERCADOS INMOBILIARIOS DE ALQUILER

20.- Alquiler – 4. EL ALQUILER DE VIVIENDA PROTEGIDA Y SU LEGISLACION AUTONOMICA