

ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE EL MERCADO DE ALQUILER EN ESPAÑA

Este artículo ha sido elaborado por Juan S. Mora Sanguinetti, de la Dirección General del Servicio de Estudios.

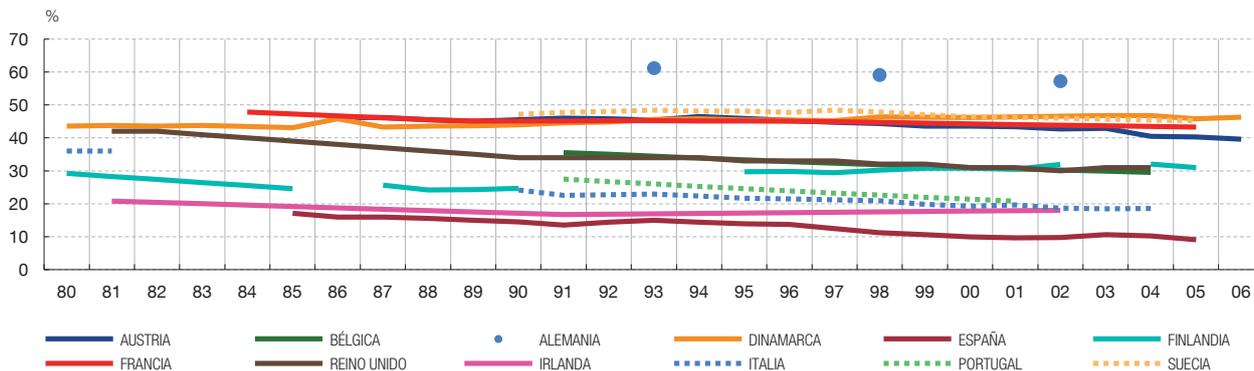
Introducción

La literatura económica muestra que un incremento en el peso del mercado de alquiler puede generar mejoras de eficiencia en la economía, en particular facilitando una mayor movilidad geográfica de los trabajadores [Maclennan et ál. (1998) y Barceló (2006)], que, a su vez, permitiría una reducción de la tasa de paro [Layard et ál. (1991)]. Asimismo, el desarrollo del mercado de alquiler podría dificultar la concentración excesiva de recursos en el sector de la construcción y evitar sobrevaloraciones en el precio de la vivienda [Arce y López-Salido (2007)]. Estas conclusiones son especialmente relevantes para el caso de la economía española en tanto que España cuenta con una de las menores tasas de migración interna de la OCDE y las diferencias regionales en la tasa de desempleo son significativas y persistentes. Por otro lado, la debilidad del mercado de alquiler ha evitado que sea una alternativa eficaz a la vivienda en propiedad, propensa en determinadas circunstancias a absorber una gran cantidad de recursos de la economía.

El gráfico 1 muestra la proporción de viviendas en alquiler (ya sea alquiler privado o social) sobre el total de viviendas principales en 12 países europeos. Se observa que España es el país que en términos comparados posee un peso del mercado de alquiler más reducido. Mientras que en Alemania o Francia la proporción de vivienda alquilada supera el 40 % y en el Reino Unido se encuentra cercana al 30 %, en España esta proporción se sitúa alrededor del 10 %¹. Los datos censales confirman esta debilidad del mercado de alquiler en España y la reducción de su peso en los últimos decenios (véase gráfico 2). El primer dato oficial disponible (censo de 1970) mostró que el 30 % de las viviendas principales se encontraban alquiladas en ese año, mientras que, según el último censo (2001), esta proporción se habría reducido hasta el 11,4 %. Por su parte, la información estadística proporcionada por la Secretaría de Estado de Vivienda y Actuaciones Urbanas muestra una cierta estabilidad en la proporción de viviendas en alquiler en los últimos años, en torno al 11 %, salvo para el dato más reciente, en que se observa un ligero repunte, hasta el 13,2 %, en 2008. Por otra parte, existe una elevada disparidad en el desarrollo del mercado del alquiler entre las distintas provincias españolas, con tasas de alquiler cercanas al 20 % en Barcelona, Madrid o Santa Cruz de Tenerife, mientras que estas tasas se sitúan por debajo del 7 % en Logroño, Teruel, Jaén, Ávila, Segovia u Orense.

Numerosos factores pueden haber influido en la escasa proporción de vivienda en alquiler a lo largo del tiempo en España. Por ejemplo, la reducción de los tipos de interés de los préstamos hipotecarios en los últimos años, y en especial tras 1995, y el proceso de liberalización del sector bancario a partir de los años ochenta habrían facilitado la concesión de créditos para la compra de vivienda [Kumbhakar y Lozano-Vivas (2004)]. Junto a ello, los aumentos esperados en el rendimiento de la vivienda, basados en la observación de los incrementos en los precios pasados, habrían tenido también un efecto positivo sobre la compra de vivienda a partir de 2002 [Bover (2011)].

¹ Debe tenerse en cuenta que las proporciones representadas suman tanto el alquiler entre sujetos privados como el alquiler denominado «social», que en España alcanza tan solo entre el 1 % o el 2 % [Inurrieta Beruete (2007)] del parque de viviendas.



FUENTE: ECB Statistical Data Warehouse (2007).

Además de estos aspectos, otros factores institucionales podrían haber ejercido una influencia determinante. Entre ellos cabe citar la regulación del mercado de alquiler, que, aunque presente también en otros países europeos [Mora-Sanguinetti (2011)], podría haber tenido un carácter más restrictivo en el caso español, la ineficiencia del sistema judicial en la defensa de los derechos de los arrendadores y arrendatarios [Mora-Sanguinetti (2012)], la fiscalidad de la vivienda (favorable tradicionalmente a la compra en España) y la política de vivienda protegida, también centrada en la propiedad en el caso español.

Este artículo tiene como objetivo identificar los efectos económicos de la estructura institucional del mercado de alquiler en España. Para ello, la sección segunda realiza un análisis del marco institucional del mercado de alquiler en España en comparación con otras economías. En la sección tercera se resumen los efectos económicos de estas instituciones según la literatura económica. Finalmente, la sección cuarta aporta algunas conclusiones.

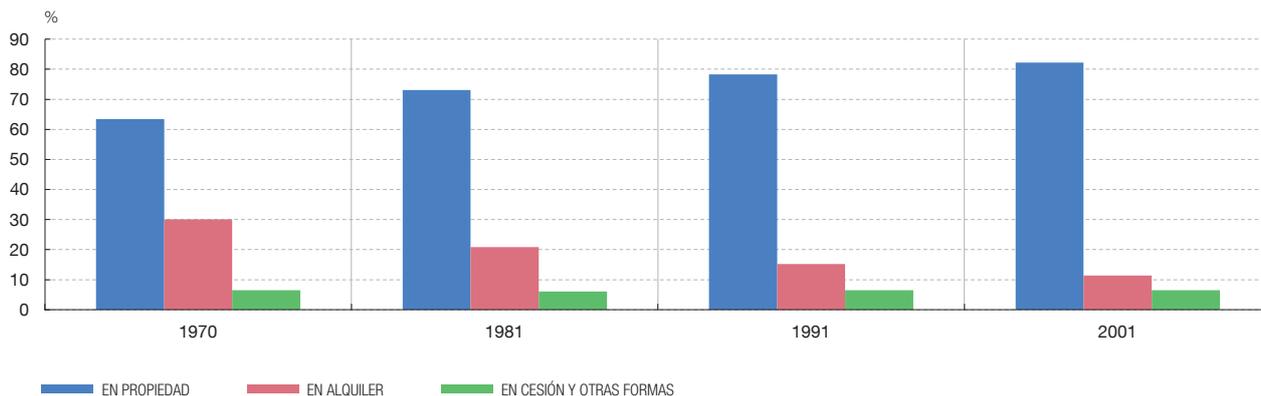
Los elementos institucionales del mercado de alquiler en España y en otros países europeos

EL CONTROL DE RENTAS

La política de control de rentas puede ser definida como una restricción regulatoria que impide a las partes en un contrato de alquiler pactar libremente la renta a pagar o sus incrementos. Si bien la introducción de límites en la renta pagada en el momento mismo de la firma del contrato es escasa en términos comparados, sí son muy usuales las normativas que impiden una actualización libre de esa renta. En este sentido, Arnott (1998) distingue entre controles de rentas «de primera generación» y «de segunda generación». En el primero de los casos, la ley impone congelaciones permanentes de la renta pagada o permite incrementos muy excepcionales. En el segundo, la ley permite incrementos automáticos de la renta pagada en función de un índice del «coste de la vida» (como pueda ser el IPC). En la actualidad, tanto en España como en otros países europeos, solo es posible encontrar ejemplos de control de rentas de «segunda generación».

Concretamente, en España, la vigente Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU) establece que las partes pueden negociar la renta libremente. Sin embargo, impone que la actualización anual se indice con los aumentos del Índice de Precios de Consumo durante los primeros cinco años de duración de la relación contractual.

Un control de rentas muy similar se puede encontrar hoy en Austria, Francia y Portugal (con algunas excepciones) o en Italia antes de 1998. En Bélgica, un aumento de la renta por encima del «coste de la vida» podría ser declarado nulo en juicio. En Alemania, si el contrato no incluye una referencia a incrementos de la renta pactada, el arrendador podría exigirla, pero se establece que no debe superar lo observado en arrendamientos



FUENTES: Censos y Banco de España.

similares en la zona ni, en cualquier caso, el 20 % en tres años. Los casos de países sin control de rentas son, sin embargo, muy escasos. Finlandia eliminó el control de rentas de forma completa en 1995, e Italia en 1998. En Estados Unidos, el control de rentas ha sido una política de intervención usual, pero, a diferencia de Europa, ha sido aplicada en ciudades concretas, como Nueva York o Cambridge [Sims (2007)], y, por tanto, no posee limitaciones a nivel nacional.

LOS PLAZOS OBLIGATORIOS

Además del control de rentas, en Europa las normativas de alquiler también introducen usualmente «plazos» obligatorios de contrato que las partes deben respetar. Por ejemplo, en España la LAU establece que las partes deciden libremente la duración del contrato, pero, si esta es inferior a cinco años, le da el derecho al arrendatario de renovar el contrato año tras año hasta llegar a cinco, aun en contra de los posibles deseos del arrendador. Frente a ello, el arrendador solo puede reclamar la vivienda en casos tasados: para uso propio, para el de sus hijos, para el de sus padres o para el de su cónyuge en caso de divorcio. Los tres últimos casos fueron introducidos por la Ley 19/2009. Es necesario destacar, además, que estas circunstancias deben haberse hecho constar en el contrato en el momento de la firma. Normas mucho más estrictas han estado vigentes con anterioridad en España (leyes de 1946 y 1964).

Muchos otros países europeos poseen medidas similares. Así, en Portugal también rige el plazo de cinco años. Otros, sin embargo, optan por plazos inferiores, como en Italia e Irlanda², donde es de cuatro años; Austria, Bélgica o Francia, donde es de tres años, o Inglaterra y Gales, en que el contrato tipo más reciente introduce un plazo de seis meses. En el cuadro 1 se proporciona un resumen de estas instituciones (control de rentas y plazos obligatorios, así como regulación sobre fianzas).

LA SEGURIDAD JURÍDICA Y LA EFICACIA JUDICIAL

La falta de eficacia de los sistemas de ejecución o de «cumplimiento de contratos» puede implicar que los costes de negociar en algunos mercados se eleven, reduciéndose la participación de los agentes en estos mercados y, en definitiva, la eficiencia de la economía [Coase (1960)]. En particular, un coste judicial muy elevado (ya sea en tiempo o en recursos económicos), asociado a la resolución de los posibles incumplimientos de las condiciones de los contratos de alquiler por parte de los inquilinos (ya sea por el impago de la renta o

2 En Irlanda, el arrendador puede expulsar al inquilino durante los primeros seis meses sin necesidad de dar ninguna razón para ello. Sin embargo, pasados esos seis meses, el contrato tiene un plazo obligatorio de cuatro años.

	Plazo (en años) (b)	Control de rentas (c)	Fianza obligatoria
FINLANDIA	0,0	NO	NO
INGLATERRA Y GALES	0,5	NO	NO
FRANCIA	3,0	SÍ	NO
AUSTRIA	3,0	SÍ	NO
BÉLGICA	3,0	SÍ	NO
IRLANDA	4,0	NO	NO
ITALIA	4,0	NO	NO
PORTUGAL	5,0	SÍ	NO
ESPAÑA	5,0	SÍ	SÍ

FUENTE: Banco de España.

a Solo se reflejan en estas tablas países cuyos plazos quedan determinados de forma específica en la ley.

b Entendemos por «plazo» el tiempo dentro del cual el inquilino puede prorrogar el contrato de arrendamiento de forma unilateral (numerosas excepciones y restricciones a esta posibilidad pueden estar presentes en la ley).

c Entendemos por «control de rentas» las restricciones legales al aumento de la renta pactada una vez firmado el contrato de alquiler. Por ejemplo, limitando este incremento al del IPC.

por los desperfectos en el inmueble, entre otros motivos), podría derivar en una retirada del mercado de las viviendas por parte de los arrendadores, aumentando la proporción de vivienda en propiedad [Casas-Arce y Saiz (2010) y Mora-Sanguinetti (2012)].

La eficacia del sistema judicial, como principal instrumento de «ejecución» de contratos, se puede comparar entre países a través de medidas indirectas como la de «formalismo judicial» construida por Djankov et ál. (2003) o los resultados anuales del proyecto *Doing Business* del Banco Mundial. Más concretamente, Djankov et ál. (2003) proporcionan una medida del grado de formalismo del sistema judicial a nivel internacional para el caso concreto de una ejecución de un contrato de alquiler (originada por el incumplimiento del arrendatario). El cuadro 2 proporciona el resultado de esta comparación para algunos países europeos, así como el que se deriva de la medida de eficiencia judicial general del proyecto *Doing Business* (2011). Como se puede observar, España obtiene un resultado inferior al alcanzado por otras economías europeas. Concretamente, en relación con la ejecución de los contratos de alquiler, España obtiene la peor posición de entre todos los países objeto de comparación.

En Mora-Sanguinetti (2010) se analiza el grado de formalismo del sistema judicial en España para los últimos años (desde 1966 hasta 2006) siguiendo una metodología similar a la propuesta por Djankov et ál. (2003). Si bien se observan mejoras en el funcionamiento del sistema (en especial tras la introducción de la nueva Ley de Enjuiciamiento Civil), se muestra que estas no son significativas, en particular en relación con los procedimientos específicos relativos al mercado de alquiler. Esta situación habría cambiado recientemente con la introducción en diciembre de 2009 de la Ley 19/2009 y en octubre de 2011 con la Ley 37/2011, que reforman diversos preceptos de la Ley de Enjuiciamiento Civil con el propósito de hacer más ágiles y eficaces los procesos de desahucio e impago de rentas. Más concretamente, la primera de estas leyes generaliza que los conflictos relacionados con el desahucio se resolverán según los trámites de los «juicios verbales» y elimina algunas de las vías que poseía el arrendatario para paralizar o dificultar el proceso de desahucio o su ejecución. En el segundo de los casos, la Ley abre la posibilidad de que el secretario judicial (sin intervención del juez) dicte la finalización del juicio de desahucio; por tanto,

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

FUENTES: (a) Djankov et ál. (2003) y (b) Banco Mundial (2010).

- a Evalúa la «formalidad» del proceso necesario para expulsar a un inquilino moroso en distintos países. El grado de formalidad aproxima la dificultad o el coste de utilizar ese proceso (véase nota al cuadro 5, que explica algunos de los componentes utilizados usualmente en la construcción de indicadores de formalismo).
- b Valora la eficacia en el cumplimiento de contratos en una economía mediante la observación de cómo evoluciona una disputa judicial por la venta de mercaderías. Para ello, analiza el tiempo, costo y número de procedimientos necesarios desde que un abogado interpone una demanda por impago hasta que se produce el pago.

abriendo paso directamente al lanzamiento del inquilino (si así lo solicita el arrendador). Este será el caso si el arrendatario no atiende al requerimiento de pago de las rentas debidas o simplemente no comparece en el tribunal, ya sea para oponerse al procedimiento o para allanarse.

También como respuesta a la falta de seguridad jurídica presente en el mercado de alquiler, en 2005 se creó la Sociedad Pública de Alquiler (SPA)³, una sociedad mercantil destinada a intermediar en el mercado de alquiler dotando de determinadas garantías al propietario de la vivienda. La SPA ofrece como un posible servicio al arrendador la suscripción de un seguro por el cual se garantizaría, por un lado, una renta mensual con independencia de que la vivienda esté arrendada o no (cobertura de impago por un máximo de 13 meses) y, por otro, la restitución del inmueble en buenas condiciones tras el fin del contrato. Numerosas comunidades autónomas y ayuntamientos han introducido figuras similares a la SPA [Matea (2006)] y existen acuerdos de colaboración entre la SPA y diversas Administraciones territoriales para garantizar su funcionamiento.

LA FIANZA

Derivado, al menos en parte, de la dificultad de hacer cumplir los contratos, es usual observar en el mercado de alquiler mecanismos de «aseguramiento» del arrendador, como las fianzas, las señales, los avales o los depósitos exigidos al inquilino a la hora de firmar un nuevo contrato. Las fianzas y afines serían utilizadas por el propietario como medios de compensar los gastos ocasionados por un inquilino que no cumple su parte del contrato y en cierta medida representan un adelantamiento de la fase de ejecución.

3 La Ley 60/2003, de Arbitraje, permitió además la incorporación de la garantía de alquiler, documento por el que el propietario y el inquilino se comprometen a llegar a un arreglo a través de arbitraje no judicial y se garantiza el desahucio en menos de tres meses.

	Impuestos sobre las rentas imputadas (a)	Deducción impositiva de los pagos de interés	Impuestos sobre las ganancias de capital			Impuesto de sucesiones		Impuestos sobre la riqueza	Impuestos sobre la propiedad de activos inmobiliarios	Impuestos sobre transac./ honorarios/ tarifas postales
			Sobre la venta de la propia casa después de diez años	Diferente tratamiento activos financieros/residenciales	Máximo tipo impositivo aplicable	Sobre la propia vivienda (principal) (b)	Diferente tratamiento activos financieros/residenciales			
Bélgica	Sí (c)	Sí	No	No	16,5 %	Sí	No	No	Sí	
Alemania	No	No	No	Sí	45 %	Sí	Sí	No	Sí	
Irlanda	No	Sí	No	Sí	20 %	Sí	No	No	Sí	
Grecia	No	Sí	Sí (g)	No	n. d.	No	No	No	Sí	
España	No (d)	Sí (f)	Sí (g)	Sí	21 % (h)	Sí	Sí	Sí (i)	Sí	
Francia	No	Sí	No	Sí	16 %	Sí	No	Sí	Sí	
Italia	No	Sí	No	Sí	20 %	Sí	Sí	No	Sí	
Chipre	No	No	Sí	Sí	20 %	No	No	No	Sí	
Luxemburgo	Sí (4) (e)	Sí	No	Sí	38,95 %	Sí	No	No	Sí	
Malta	No	No	Sí	Sí	12 %	No	No	No	Sí	
Holanda	Sí (0,6 %)	Sí	No	No	n. d.	Sí	Sí	No	Sí	
Austria	No	Sí	No	No	50 %	Sí	Sí	No	Sí	
Portugal	No	Sí	Sí (g)	Sí	42 %	No	No	No	Sí	
Eslovenia	No	No	No	Sí	20 %	Sí	Sí	No	No	
Finlandia	No	Sí	No	No	28 %	Sí	No	No	Sí	

FUENTES: Bancos centrales nacionales e International Bureau of Fiscal Documentation (2007).

a El tipo impositivo sobre las rentas imputadas aparece entre paréntesis.

b Dependiendo del grado de parentesco.

c Del 30 % al 50 % del valor ligado al índice impositivo

d Sí hay imputación si no es la vivienda habitual.

e El 6 % del valor unitario que exceda de 3.800 euros.

f Desde 2011, la deducción se aplica solo cuando la base imponible es menor a 24.107,2 euros. Además, la base de la deducción, con un límite de 9.040 euros, incluye principal e intereses.

g No hay imposición si las ganancias de capital han sido o serán reinvertidas en otra residencia permanente, dentro de ciertos límites.

h Un 18 % en 2007 y un 21 % desde 2010. En 2007 sí existía, pero se quitó en 2008. Se ha implantado transitoriamente en 2011 y 2012.

i Se ha implantado transitoriamente en 2011 y 2012.

La regulación de las «fianzas» e instrumentos similares en Europa se dirige usualmente a limitarlas para evitar abusos hacia el arrendatario. Así, en Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Alemania o Italia se establece que la fianza podrá ser de tres meses como máximo. En Francia, de dos meses, y en Portugal el dinero «anticipado» no puede exceder de un mes. Sin embargo, en España la fianza es obligatoria, siendo esta de un mes (véase cuadro 1).

LA FISCALIDAD

La fiscalidad de la vivienda es relativamente distinta entre los países de la OCDE, con diferencias que afectan, entre otros, al tratamiento de las ganancias de capital derivadas de estos activos, su incorporación o valoración en los impuestos sobre la riqueza o sucesiones existentes, la imposición sobre las transacciones inmobiliarias o la consideración fiscal de las rentas imputadas de la vivienda en propiedad o de los intereses y principal de los préstamos asociados a su compra (véase cuadro 3). En España la fiscalidad ha favorecido tradicionalmente la compra de vivienda, a través, sobre todo, de la deducción en el IRPF del pago del principal y los intereses de los préstamos asociados a dicha compra, con unos ciertos límites. Concretamente, hasta el 1 de enero de 2011 era deducible hasta el 15 % del pago del principal y de los intereses hasta un máximo de 1.352,27 euros (todo ello con independencia de la renta del propietario). Esta deducción fue eliminada parcialmente por la Ley de Presupuestos Generales del Estado 2011 para los declarantes que superan un determinado umbral de renta. La compra de vivienda

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Andalucía		C, A								
Aragón										
Islas Baleares	C	C, A								
Islas Canarias						C, A				
Cantabria				C, A						
Castilla-La Mancha							C	C	C	C
Castilla y León				C	C, A					
Cataluña		A	C, A	A	A	A	C, A	C, A	C, A	C, A
Valencia	C, A									
Extremadura	C	C	C	C, A						
Galicia		A	A	A	A	A	A	A	A	A
Madrid		A	A	A	A	A	A	C, A	C, A	C, A
Murcia	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C
Navarra	C, A									
País Vasco	C, A									
Asturias		C, A								
La Rioja	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C

FUENTES: Agencia Tributaria y Banco de España.

a C = Deducción por compra de vivienda y A = deducción por alquiler de vivienda.

se ha beneficiado, además, de otras deducciones, aunque de una cuantía más reducida, aprobadas por las Comunidades Autónomas (CCAA), y que son aplicables según diversas circunstancias.

Frente a ello, los incentivos fiscales al alquiler de vivienda han tenido tradicionalmente una entidad mucho menor, aunque esta situación ha cambiado en los últimos años. Por el lado de la oferta de viviendas en alquiler, existe desde 2003 una reducción del rendimiento neto de ingresos percibidos por alquilar una vivienda, que en la actualidad se sitúa en el 60 %, y una bonificación desde 2004 en el impuesto de sociedades para las empresas que oferten un mínimo de 10 viviendas en alquiler. Por el lado de la demanda, los únicos incentivos generales se aprobaron en 2008 con la introducción de la «Renta básica de emancipación» (de 210 euros mensuales, dirigida a la población joven, de 22 a 30 años, durante un máximo de cuatro años) y la aprobación de una deducción en el IRPF, que en 2011 se equiparó a la de la compra, al dirigirse a contribuyentes con renta inferior a 24.107,2 euros.

El cuadro 4 proporciona información sobre las deducciones tanto para la compra como para el alquiler en las distintas CCAA. Como se puede apreciar, las deducciones por alquiler suelen presentarse conjuntamente con deducciones por la compra de vivienda (estas deducciones engloban también deducciones por rehabilitación asimiladas a la compra). Por otro lado, la mayor parte de las deducciones están dirigidas a grupos de población muy específicos, como los jóvenes, personas con discapacidad o con rentas limitadas, lo que las diferencia claramente de la amplitud de aplicación que ha poseído la deducción por compra de vivienda que se aplicaba hasta diciembre de 2010 en el IRPF a nivel general. El cuadro 4 muestra cómo estas deducciones se han ido generalizando hasta estar presentes en todas las comunidades autónomas de régimen común (con la excepción de Aragón) en 2011.

Otro instrumento tradicional de intervención en los mercados inmobiliarios, además de la fiscalidad, ha sido la dotación de vivienda con algún grado de protección pública. En España se ha apostado tradicionalmente por la vivienda de protección en propiedad, sin que hayan existido iniciativas destacables en cuanto a la vivienda protegida en forma de alquiler. De hecho, se puede observar cómo la dotación de vivienda pública en forma de alquiler social es de una entidad muy limitada en España, alcanzando tan solo entre el 1 % o el 2 % del parque de viviendas, muy lejos de los países de nuestro entorno, con tasas superiores al 15 % en Francia o el Reino Unido.

Las iniciativas orientadas a dotar al mercado de una cierta proporción de vivienda protegida en alquiler son muy recientes y todavía de una entidad menor. El Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación 2005-2008 introdujo por primera vez en España el concepto de «alquiler con opción a compra». Un impulso determinante a esta iniciativa se puede encontrar más tarde en el Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación 2009-2012 que plantea como objetivo que un 40 % de la nueva oferta de vivienda protegida sea en alquiler, aunque dentro de este objetivo se encuentra el alquiler con opción a compra.

Una aproximación a los efectos económicos de las características institucionales del mercado

Como se señaló con anterioridad, un mercado de alquiler débil puede generar costes en términos de pérdida de eficiencia de la economía. Esta sección resume los posibles efectos sobre el mercado del alquiler de las instituciones y políticas públicas descritas en la sección segunda, según se desprende de los resultados de la literatura económica existente.

En primer lugar, respecto al control de rentas, existe una amplia literatura que apunta a que esa restricción se relaciona con menores tasas de alquiler en la economía o con una calidad inferior de las viviendas alquiladas [Early (2000) y Glaeser y Luttmer (2003)]. Esta literatura se centra en analizar el control de rentas en Estados Unidos, siendo los estudios para Europa más escasos. Un ejercicio teórico realizado teniendo en cuenta las características institucionales de los mercados de alquiler europeos [Mora-Sanguinetti (2011)] apuntaría a que el control de rentas en Europa, incluso cuando se permite un incremento de la renta pagada siguiendo la tasa de inflación, reduciría el peso del mercado de alquiler a través de la expulsión de algunos tipos de inquilinos (aquellos que permanecen un período de tiempo más corto alquilados en una vivienda)⁴.

Los plazos obligatorios de los contratos han recibido una atención escasa en la literatura empírica, posiblemente debido a su inexistencia en Estados Unidos. A nivel teórico, sin embargo, se concluye que un aumento de los años de protección del inquilino estaría relacionado con una mayor pérdida de renta del arrendador en una economía con inflación [Mora-Sanguinetti (2011)]. Por tanto, al igual que el control de rentas, la severidad de este tipo de reglas se relacionaría con una mayor debilidad del mercado de alquiler.

Por su lado, los efectos de la falta de seguridad jurídica generada por instrumentos ineficientes para el cumplimiento de contratos han sido analizados por diversos estudios.

4 En términos prácticos, tan solo Finlandia ha abordado una eliminación completa de estas reglas. En concreto, las rentas del alquiler pasaron por numerosas fases de congelación o control hasta que fueron liberalizadas en tres etapas a partir de 1991. A partir de ese año los contratos de alquiler aplicables a algunos edificios construidos en zonas específicas de Finlandia fueron liberalizados. Esta liberalización se extendió en 1992 a todos los nuevos contratos de arrendamiento y en 1995, con la aprobación de una nueva Ley de Arrendamientos, a todos los contratos de alquiler del país (salvo escasas excepciones). Es importante recordar que esta Ley derogó también los plazos de protección. La etapa en la cual los contratos estuvieron regulados se acompañó de una ligera reducción de la proporción de vivienda en alquiler (desde el 32,5 % en 1970 hasta el 24,7 % en 1990), mientras que la derogación de los controles conllevó un incremento tanto de las rentas pagadas como de la proporción de vivienda en alquiler (31 % de las viviendas estaban alquiladas en 2004) [Lyytikäinen (2006)].

Indicadores	Juicio ordinario	Juicio verbal (utilizado en los desahucios)
Jueces profesionales frente a no profesionales (a)	1,00	0,83
Grado de oralidad del proceso (b)	0,75	0,50
Fundamentación jurídica (c)	1,00	0,83
Regulación de la prueba (d)	0,38	0,38
Revisión por instancias superiores (e)	0,67	0,67
Trámites y notificaciones (f)	0,67	0,67
Índice global de formalismo	4,46	3,88

FUENTE: Mora-Sanguinetti (2010).

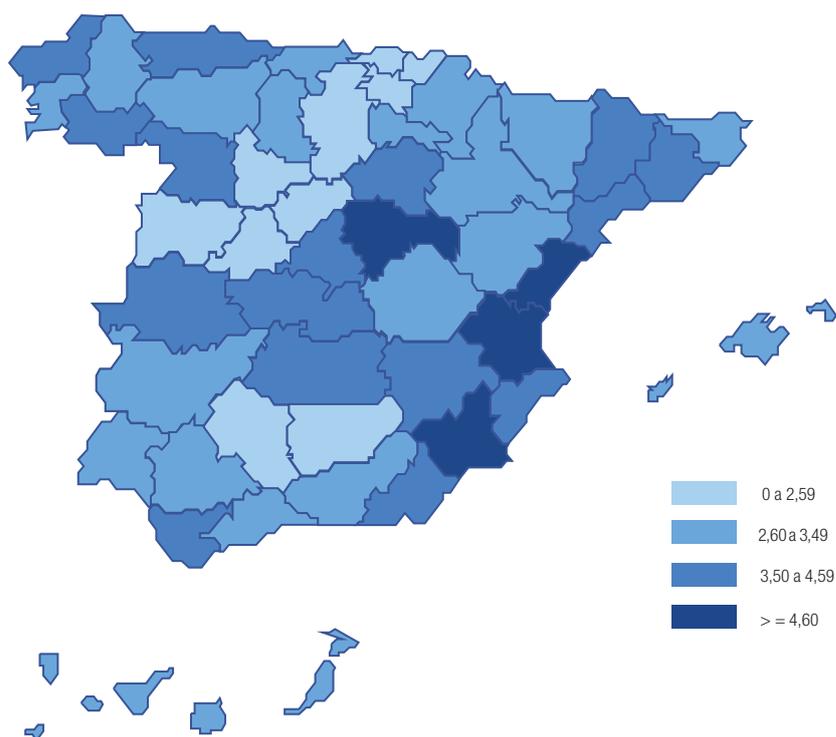
- a** (*Professionals vs Laymen*) valora si el proceso es resuelto por un juez profesional o bien por un juez no profesional (tal como un juez de paz), así como su grado de especialización. También valora si es necesaria representación letrada para poder actuar en los tribunales.
- b** (*Written vs Oral elements*) valora qué notificaciones se han de realizar por escrito y qué documentos tienen que ser legalizados por un funcionario judicial.
- c** (*Legal justificación*) valora si es necesario fundamentar todas las acciones y peticiones al juzgado con razonamientos fundamentados en Derecho (o citando expresamente normas) o si simples peticiones justificadas en términos de «justicia» son suficientes.
- d** (*Statutory regulation of evidence*) se refiere a las normas que regulan la valoración de las pruebas en un proceso (interrogatorio de las partes, testigos, documentos...).
- e** (*Control of superior review*) valora si la efectividad de una decisión judicial puede ser suspendida si es apelada. También valora el contenido y el alcance de la apelación.
- f** (*Engagement formalities*) valora cuántos trámites son necesarios para llegar al final de un proceso judicial. También tiene en cuenta si un funcionario judicial debe legalizar los documentos recibidos o enviados por el tribunal en estos trámites.

Casas-Arce y Saiz (2010), a partir de los datos de Djankov et ál. (2003), encuentran que un mayor «formalismo judicial» se relaciona con tasas más débiles de alquiler en las distintas economías. Por su parte, Mora-Sanguinetti (2012), utilizando datos reales del funcionamiento del sistema judicial, muestra que la ineficiencia judicial en la fase de ejecución de los contratos incrementa el peso de la vivienda en propiedad en España. Concretamente, un aumento de un punto en la tasa de congestión judicial en la fase de ejecución hace disminuir el peso de la vivienda en propiedad entre 0,14 y 0,16 puntos porcentuales. Dados estos resultados, el empeoramiento observado en la ejecutividad de las sentencias a lo largo de la pasada década en España (véase gráfico 3) podría haber tenido un impacto negativo relevante en el desarrollo del mercado del alquiler.

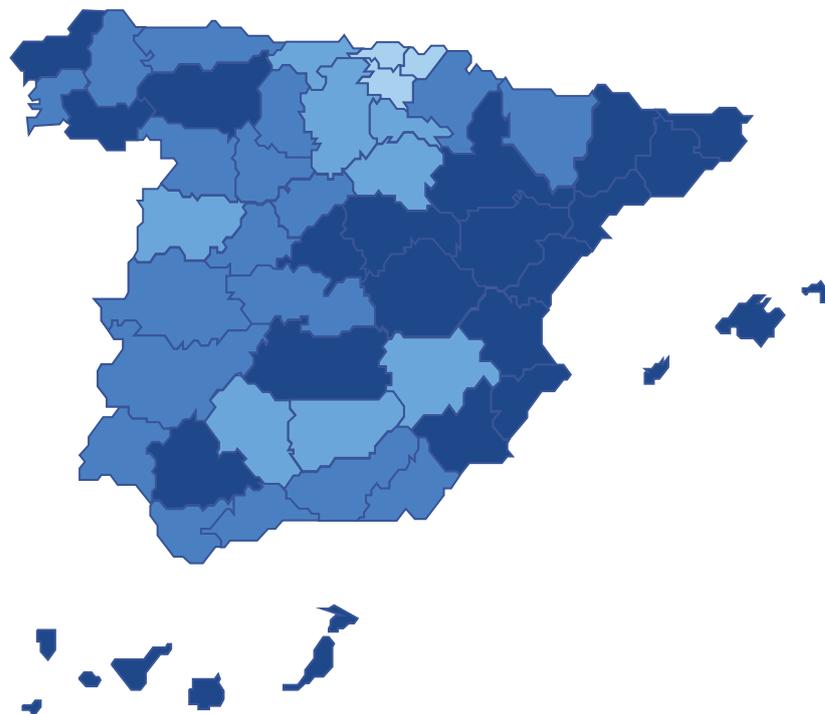
Las reformas recientes dirigidas a aumentar la efectividad del sistema judicial deberían tener, por tanto, efectos positivos en el mercado de alquiler, en especial aquellas dirigidas a mejorar la ejecutividad de las sentencias. Es todavía pronto para poder analizar su eficacia, pero la ampliación en la utilización del «juicio verbal» que introdujo la Ley 19/2009 debería garantizar un procedimiento menos formal (y, por tanto, potencialmente más rápido) que el «juicio ordinario» que se ha venido utilizando tradicionalmente (véase cuadro 5). En el mismo sentido cabe expresarse respecto de la Ley 37/2011 en tanto que la reforma, que da más efectividad a la actuación de los secretarios judiciales, debería acelerar la ejecución de las resoluciones judiciales. Todo ello sujeto a la disposición de medios suficientes para sustanciar los desahucios. Respecto de la intervención en el mercado de la SPA, esta sociedad ha gestionado 18.495 contratos de arrendamiento desde enero de 2006 hasta julio de 2011.

Finalmente, en cuanto a la fiscalidad de la vivienda, la literatura económica apunta a que los incentivos fiscales en España vistos de forma global han beneficiado de forma clara a la vivienda en propiedad frente a la vivienda en alquiler [García-Vaquero y Martínez (2005), entre otros]. Los avances en la neutralidad impositiva entre las decisiones de compra y alquiler de vivienda podrían tener efectos positivos tanto para la absorción del *stock* de vivienda como para el incremento de la proporción de vivienda en alquiler [Ortega et ál. (2011)].

2001



2007



FUENTE: Mora-Sanguinetti (2012).

- a** La tasa de congestión judicial se define como el cociente donde el numerador es la suma de asuntos pendientes (sin resolver) al inicio del año estudiado más los nuevos asuntos ingresados en ese año y el denominador es el número de asuntos resueltos en ese año. El cociente se evalúa para los juzgados de primera instancia y los juzgados de primera instancia e instrucción de cada provincia.
- b** La fase de ejecución del procedimiento tiene por finalidad que se cumpla la resolución judicial que ha sido hallada en la fase de declaración. En el caso de los conflictos por impago de las rentas del alquiler, la resolución judicial declara la existencia de la deuda. Por tanto, la fase de ejecución procederá a obtener la cantidad probablemente decretando el embargo de las cuentas del arrendatario y su posible desahucio (lanzamiento).

Conclusiones

La literatura económica subraya que un mercado de alquiler débil puede tener efectos negativos sobre la eficiencia de la economía. El peso del mercado de alquiler en España es muy reducido, en especial si se compara con el resto de las economías europeas, lo que estaría asociado, entre otros factores, a distintos aspectos institucionales y regulatorios.

Se hace necesario, por tanto, seguir fomentando el alquiler de vivienda frente a la adquisición en propiedad. Un mercado más equilibrado facilitará la provisión de servicios de vivienda en condiciones más favorables, contribuirá a absorber el exceso de capacidad del sector residencial y facilitará la movilidad laboral, lo que resulta esencial para dinamizar el ajuste del mercado laboral entre regiones y sectores.

11.11.2011.

BIBLIOGRAFÍA

- ARCE, O., y D. LÓPEZ-SALIDO (2007). *Housing Bubbles*, Documentos de Trabajo, n.º 0815, Banco de España.
- ARNOTT, R. (1998). «Rent Control», en Peter Newman (ed.), *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, vol. 3, Stockton Press, Nueva York.
- BANCO MUNDIAL (2010). *Doing Business 2011: Making a Difference for Entrepreneurs*, World Bank Publications.
- BARCELÓ, C. (2006). *Housing tenure and labour mobility: A comparison across European countries*, Documentos de Trabajo, n.º 0603, Banco de España.
- BOVER, O. (2011). «Efecto de la rentabilidad de la vivienda como inversión sobre las decisiones de compra: evidencia empírica a partir de la EFF», *Boletín Económico*, mayo, Banco de España.
- CASAS-ARCE, P., y A. SAIZ (2010). «Owning versus Renting: Do Courts Matter?», *The Journal of Law and Economics*, 53, pp. 137-165.
- COASE, R. H. (1960). «The problem of social cost», *Journal of Law and Economics*, 3, pp. 1-44.
- DJANKOV, S., R. LA PORTA, F. LÓPEZ DE SILANES y A. SHLEIFER (2003). «Courts», *The Quarterly Journal of Economics*, 118, pp. 453-517.
- EARLY, D. W. (2000). «Rent Control, Rental Housing Supply and the distribution of tenant benefits», *Journal of Urban Economics*, 48, pp. 185-204.
- GARCÍA-VAQUERO, V., y J. MARTÍNEZ (2005). *Fiscalidad de la vivienda en España*, Documentos de Trabajo, n.º 0506, Banco de España.
- GLAESER, E. L., y E. F. P. LUTTMER (2003). «The misallocation of housing under rent control», *The American Economic Review*, 93, pp. 1027-1046.
- INTERNATIONAL BUREAU OF FISCAL DOCUMENTATION (2007). *European Tax Handbook*.
- INURRIETA BERUETE, I. (2007). *Mercado de vivienda en alquiler en España: más vivienda social y más mercado profesional*, documento de trabajo 113/2007, Laboratorio de alternativas (Fundación Alternativas).
- KUMBHAKAR, S. C., y A. LOZANO-VIVAS (2004). «Does deregulation make markets more competitive? Evidence of mark-ups in Spanish savings banks», *Applied Financial Economics*, 14, pp. 507-515.
- LAYARD, R., S. NICKELL y R. JACKMAN (1991). *Unemployment. Macroeconomic performance and the labor market*, Oxford University Press, Oxford.
- LYYTIKÄINEN, T. (2006). *Rent control and tenants' welfare: the effects of deregulating rental markets in Finland*, VATT Discussion Papers 385, Government Institute for Economic Research (VATT).
- MACLENNAN, D., J. MUELLBAUER y M. STEPHENS (1998). «Asymmetries in housing and financial market institutions and EMU», *Oxford Review of Economic Policy*, 14, pp. 54-80.
- MATEA, M. (2006). «Las medidas de la política de vivienda en materia de alquileres y vivienda protegida», *Boletín Económico*, julio-agosto, Banco de España.
- MORA-SANGUINETTI, J. S. (2010). «A characterization of the judicial system in Spain: Analysis with formalism indices», *Economic Analysis of Law Review*, 1, pp. 208-235.
- (2011). «The Regulation of Residential Tenancy Markets in Post-war Western Europe: An Economic Analysis», *European Journal of Comparative Economics*, 8(1), pp. 47-75.
- (2012). «Is judicial inefficiency increasing the weight of the housing market in Spain? Evidence at the local level», *SERIEs: Journal of the Spanish Economic Association*, de próxima publicación.
- ORTEGA, E., M. RUBIO y C. THOMAS (2011). *House purchase versus rental in Spain*, Documentos de Trabajo, n.º 1108, Banco de España.
- SIMS, D. P. (2007). «Out of control: What can we learn from the end of Massachusetts rent control?», *Journal of Urban Economics*, 61, pp. 129-151.
- WHITEHEAD, C., y K. SCANLON (2007). *Social housing in Europe*, London School of Economics and Political Science.