

Así crean Urban Input y DWS el nuevo gigante del alquiler en España

Gabriel Santamarina 22/06/2021



Howard Pierce, Mario Chisholm, Rafael López-Palacios, y Marc Cabarrocas, socios de Urban Input.

La alianza entre un gigante de la inversión internacional y un gestor con conocimiento del mercado local. Son los ingredientes que se han unido en el mercado inmobiliario español para crear un nuevo gigante del nuevo negocio estrella: la vivienda en alquiler.



En concreto, la gestora española Urban Input y la gestora de inversiones DWS Group han sellado un **acuerdo para adquirir 11 edificios llave en mano**. En total, sumarán **1.555 viviendas**.

Estos pisos estarán ubicados **en Madrid y Barcelona**, los grandes mercados del alquiler en España. Según la plataforma de Big Data de Brainsre, estas zonas acaparan el 45% del mercado del alquiler en España. La cifra es del 30% para únicamente los municipios, **tres de cada diez viviendas que se alquilan en España lo hacen Madrid o Barcelona capital**. También, sus precios por metro cuadrado son los más elevados: Madrid 14,60 euros el m2 y Barcelona 15,60.

Las primeras transacciones de ambos socios han sido la compra de **140 viviendas en Badalona** y otra de **180 viviendas en Vallecas**, Madrid. La de mayor envergadura se cerró a finales de 2020, cuando sellaron un **acuerdo con Gestilar para promover 1.000 viviendas** en Vallecas y Getafe. La última operación fue en 210 viviendas en La Marina del Prat Vermell, cerca de Barcelona.

Los primeros proyectos de la alianza de Urban y DWS estarán listos en 2021, con un horizonte final de 2024.

En qué consiste la alianza

DWS aportará el capital y, aunque en su alianza con Urban Input no ha creado un fondo específico para este tipo de activos, viene de varios fondos que gestionan y sus respectivos equipos han creado una colaboración eficiente para el suministro y la estructuración de las transacciones. El límite de inversión es el *allocation* máximo que pueden hacer los fondos en España. Hasta el momento, según fuentes de la compañía, **la cartera de DWS en build to rent español es de 416 millones** de euros. También revelan **“estar estudiando algunos proyectos que esperamos cerrar en un futuro próximo”**.

Para la gestora era necesario contar con un socio financiero como DWS. “Para esta línea de negocio se necesitan economía de escala y volúmenes para crear eficiencias de gestión. Por ello, nos hemos enfocado en propiedades grandes y de muchas unidades”, confirmó Chisholm.

DWS por su cuenta ha continuado invirtiendo en el mercado del alquiler español; en marzo compró más de 200 viviendas en construcción por 80 millones.

Alinear España con Europa

Urban Input, como otros *players* en España, detecta en 2018 deficiencias en el mercado del alquiler. El principal inconveniente del mercado del alquiler en España era que el 95,8% de las viviendas estaban en manos de particulares que las lanzaban al mercado sin una gestión del alquiler. A raíz de esto; Mario Chisholm, socio en Urban Input, ve la **oportunidad de “proveer de viviendas en alquiler al mercado con una gestión profesional”**

Esta gestión profesional es un modelo importado de Europa. Según la plataforma de Big Data inmobiliario de **Brainsre, en España solo el 19% de la oferta total de la vivienda está**



en régimen de alquiler. Este fenómeno no ocurre en otros países como Alemania donde la cifra se acerca al 50%.

Urban Input observa un posible catalizador para un cambio de tendencia en favor del alquiler: “Ahora se ven tendencias: desde necesidades financieras hasta zonas donde vivir, la gente se mueve más y no se quiere atar a un único sitio para el resto de su vida”.

Mario Chisholm descarta que este cambio se de de un día para otro: **“Con que al alquiler gane un 10% a la propiedad deja un stock necesario enorme”.**

“Esta transición no la hará el ahorrador individual, correrá a cargo de grandes grupos inversores y ahí vemos mucho mercado para muchos players”, completo el directivo de Urban Input. Para la gestora el sentimiento general es que hay mucha más demanda que oferta y esto significa que para los profesionales que lo hagan bien les funcionará.

Hipotética regulación del precio del alquiler

Urban Input cree que no cambiará sus planes porque **“el producto va alineado con el precio de mercado y está enfocado al largo plazo estable”.** Mario Chisholm ha descartado



que su intención sea construirlo, alquilarlo a máximos y venderlo a un fondo de largo plazo: “Nosotros ya somos el tenedor de largo plazo”.

A pesar de esto, apuestan por la no sobrerregulación y proponen la salida de las bolsas de suelo municipales para construir vivienda social. “Soy de la opinión de que el mercado de oferta y demanda regule el alquiler. Lo que ocurre es que hay falta de oferta y hace que los propietarios suban precios, y los inquilinos no tengan tanto poder de negociación. Si hay mucha más oferta se estabilizará el precio naturalmente, sin la intermediación del Gobierno”, concluyó el socio de Urban Input.

El alquiler, un mercado expectante

Según un informe elaborado por Brainsre, **la oferta de pisos en régimen de alquiler ha subido más de un 50% en España respecto al año anterior**, mientras que la demanda se ha reducido considerablemente.

El precio del alquiler medio de pisos se sitúa en **886 euros** al mes, un 8% de caída respecto a antes de la pandemia. En la cara opuesta de la moneda están las viviendas unifamiliares, que han visto revalorizado su alquiler en un 9%.

El tiempo que pasa entre la publicación de un alquiler y su posterior cierre ha aumentado considerablemente. Mientras antes de la pandemia se encontraba por debajo de los dos meses, ahora se ha encarecido hasta los **2,7**.

