

¿CÓMO ALQUILO MI INMUEBLE DE UNA FORMA SEGURA CON CENSI?

10 claves para alquilar una vivienda de una forma segura y reduciendo el riesgo



CENSI

SOLUCIONES INMOBILIARIAS 4.0.

10 claves para alquilar una vivienda de una forma segura y reduciendo el riesgo

Solo el 30% de los alquileres se realiza a través de agentes inmobiliarios.

El alquiler de viviendas ha subido más de un 36% en los últimos 10 años hasta alcanzar el 14,5% del parque de viviendas, según datos del Banco de España, cifra que el INE eleva a más de 2,4 millones de viviendas. De este volumen de alquileres, solo el 30% se realiza a través de agentes inmobiliarios, dado que la mayoría opta por negociar directamente con el propietario, según datos de Arrenta. **¿Compensa recurrir a una agencia para buscar vivienda en alquiler?** Aquí te damos 10 claves para que tú decidas.



1. Gestión integral del alquiler

Como consecuencia del incremento del mercado del alquiler y la reconversión del negocio de la intermediación existe una amplia variedad de agencias que gestionan alquileres. Los servicios que prestan varían en función de la especialización. **La relación puede limitarse solo a la búsqueda del inquilino** sin prestar ningún servicio adicional, pero desde CENSI también podemos encargarnos de llevar la administración del alquiler, garantizar la defensa legal del propietario y los impagos de renta a través de seguros.

2. Selección de la agencia

Antes de elegir la agencia con la que realizar el alquiler de la vivienda, **el propietario debe saber qué servicios ofrece** porque determinarán su relación con la agencia. Debe elegir la agencia o el profesional inmobiliario que por confianza, forma de trabajar, prestigio y honorarios le pudiera parecer más adecuada.

Si se opta por una agencia que realiza la gestión integral del alquiler, el propietario conseguirá que se cumpla el contenido de lo pactado en los contratos, pues muchos incumplimientos provienen de **repercutir a los inquilinos obligaciones que no les corresponden** como ocurre con mucha frecuencia en temas de obras y reparaciones.

3. Relación contractual

Según los servicios que presta la agencia al propietario, la relación queda establecida a través de una nota de encargo cuando solo se ocupa de buscar inquilino. "Cuando se contrata la gestión integral se requiere un documento de encargo de alquiler, un contrato de arrendamiento que cumple con la Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU) que se suscribe entre arrendador, arrendatario y agencia y un contrato de prestación de servicios", según la Agencia Negociadora. **En el contrato de servicios es donde se establecen las bases y honorarios** que tendrán que abonarse si al final se realiza el contrato de alquiler a través de la agencia.

4. Visitas y valoración

La visita y adecuación del inmueble es lo primero que realiza la agencia para conseguir que sea un producto competitivo. En la misma **se comprueba que la vivienda tenga el alta en todos los suministros**, que sea apta para vivir y que tenga el certificado energético, requisito imprescindible desde junio de 2013.

La visita a la vivienda sirve además para realizar una valoración y tasación para adecuar el precio del alquiler al precio del mercado. Es fundamental conocer el precio medio de la zona, antigüedad de la vivienda, tamaño o si está amueblado o no para determinar la renta. **El exhaustivo conocimiento del mercado es la baza que tiene CENSI** a la hora de fijar el alquiler, más de 40 años nos avalan.

5. Promoción de la vivienda

Una vez realizada la visita normalmente se realiza un informe sobre el estado de las instalaciones para evitar posteriores problemas. Toda esta información se ofrece al inquilino antes de visitar la vivienda. **CENSI se encarga de la promoción del inmueble en su web y principales portales inmobiliarios, además de generar todo el material comercial necesario (*fotografías, visitas virtuales y planos, etc...*)** y, realizar búsquedas en su propia base de datos de posibles inquilinos. "El propietario recurre a la agencia porque busca seguridad y gestión eficiente, quiere tener rentabilidad de su propiedad mientras que el inquilino no busca al profesional, busca la vivienda", puntualiza Caraballo.

6. Estudio de solvencia del inquilino

La elección del inquilino idóneo pasa por un estudio de solvencia previo realizado por las agencias, **para tener la seguridad de que no es moroso**. El uso de nuestras herramientas de Big Data nos permite añadir al expediente del cliente que quiere alquilar un informe de calidad de ese cliente como pagador. Eso nos ayuda a conocer su perfil de comportamiento en base a su situación socio-económica y lo factible que es que pague el alquiler cada mes. Estos datos se traducen en una garantía de pago para el propietario. Es un dato más para evaluar al inquilino además de la habitual petición de nóminas o contratación de avales. Para el inquilino también tiene la ventaja de demostrar lo buen pagador que es.

7. Fianzas, avales y depósitos

De las garantías adicionales que el propietario puede pedir para asegurar el cobro de la renta, se exige la fianza establecida en una mensualidad tal y como indica la LAU, pero los avales y depósitos no son habituales cuando se contrata a través de agencias especializadas. El problema de estas garantías es que **exigen un gran desembolso al inquilino** en el caso de los depósitos y los avales bancarios tienen un periodo de validez concreto.

8. Seguros de impago del alquiler

Según un estudio de Arrenta, uno de los servicios más valorados de las agencias de alquiler son los seguros de impago que permiten al propietario cobrar la renta en caso de impago sin esperar que se dicte sentencia. Estos seguros cubren desde el impago de la renta a daños en la vivienda o gastos judiciales de abogado y procurador en caso de desahucio. **La prima está en función de la cobertura y de la renta de la vivienda.**

9. Comisiones

No está regulada la comisión que se debe pagar. En algunos casos, el coste lo asume el propietario y en otros el inquilino, pero si se trata de un servicio integral el pago de los honorarios se reparte entre ambos. Lo normal es el pago de una mensualidad de la renta más el IVA correspondiente. Sin embargo, desde CENSI nos gusta que nuestro trabajo hable por nosotros mismo, y lo que cobramos en estos casos es una pequeña comisión al mes al propietario, mientras se presta este servicio de gestión integral. El propietario puede rescindir el contrato si no se le está prestando un servicio de calidad. Hasta la fecha esto nunca ha sucedido.

10. Exclusividad

A pesar de que en la mayoría de los casos las agencias no trabajan en exclusiva, reconocen que no es habitual que propietarios e inquilinos lleguen a firmar el contrato de arrendamiento al margen de la agencia. En el caso de que lo hicieran, **el propietario deberá abonar a la agencia una mensualidad de renta**. Además, las agencias realizan el ingreso de la fianza en el organismo correspondiente de la comunidad autónoma, la defensa legal en la resolución de los contratos en caso de desahucio y la desocupación de la vivienda.

El aliado inmobiliario para hacer fácil lo importante



Tu tranquilidad es nuestra prioridad.

Confía en nosotros y alquila tu inmueble en CENSI. Nos encargamos de todo, tú eliges en que podemos ayudarte a sacarle la mayor rentabilidad a tu inmueble con la seguridad y garantía de Censi Soluciones Inmobiliarias.