

El 90 por ciento de los impagos tiene lugar en el primer semestre, según el estudio realizado por ARRENTA

LA MOROSIDAD DEL ALQUILER SE PRODUCE EN LOS PRIMEROS MESES DE RELACIÓN

Según el análisis, Agencias Inmobiliarias necesitan productos de Garantía del Alquiler más flexibles, ágiles y accesibles para todo tipo de clientes, fundamentalmente jóvenes, inmigrantes, familias monoparentales...

Madrid. Octubre de 2007: Los inquilinos que incumplen las obligaciones del Contrato de Alquiler, fundamentalmente el pago de la renta, lo hacen mayoritariamente durante los seis primeros meses de relación. Concretamente, el 90 por ciento de los impagos se produce en el primer semestre y de éstos, el 80 por ciento tiene lugar en el trimestre inicial.

Es la importante conclusión del estudio de mercado realizado por ARRENTA entre quinientas profesionales inmobiliarios de toda España, así como quinientos propietarios y cien inquilinos, que figura al final de la Nota de Prensa.

El estudio destaca que el mercado demanda productos de fomento y Garantía del Alquiler más flexibles que los actuales y adaptados a las necesidades de todo tipo de inquilinos. Además de los convencionales, los nuevos como jóvenes, inmigrantes, personas recién separadas, familias monoparentales...

ARRENTA, el nuevo producto de Garantía del Alquiler en España, ha realizado un estudio de prospección de mercado con un resultado contundente. El Alquiler para crecer más intensamente en España necesita dos elementos:

⇒ Herramientas de fomento que activen la salida de viviendas al mercado, con seguridad jurídica y Garantía Legal de cobro de renta.

⇒ Menos exigencias económicas y burocráticas a los inquilinos para acceder a las vivienda.

El estudio ha analizado los aspectos más actuales en la relación arrendaticia, así como la opinión de los profesionales inmobiliarios.

En el caso de los propietarios, la conclusión más relevante es los pocos **impagos se producen tienen lugar mayoritariamente en el primer semestre, exactamente en el 90 por ciento de los casos.** Pasado ese periodo, la probabilidad de tener algún problema desciende radicalmente. Así el 5,5 por ciento de los impagos ocurren en el segundo semestre, el 3 por ciento a partir del segundo año y el 1,5 por ciento a partir del tercero.

Rigidez de mercado

Respecto a profesionales inmobiliarios, **el 70 por ciento considera que los actuales productos de garantía y fomento no se adaptan realmente a las necesidades del mercado**. El 98 por ciento de los encuestados señala que el mercado necesita productos más flexibles y sencillos para activar el mercado de alquiler y facilitar el acceso a una vivienda .

“La conflictividad en el Alquiler es muy baja y la probabilidad de que un posible inquilino cause algún problema es mínima. Pero en muchas ocasiones no tienen acceso a la vivienda en alquiler que desean por la rigidez del mercado”, según explica Carlos Ruiz, Gerente de ARRENTA.

El estudio indica que las exigencias económicas para poder alquilar, tales como avales bancarios, personales... preocupan enormemente a los inquilinos. Así, casi la mitad de los inquilinos no pueden acceder a la vivienda seleccionada por no cumplir las exigencias para recibir el seguro (43 por ciento), el aval bancario (42 por ciento) o no aportan aval personal (35 por ciento).

ARRENTA también ha preguntado a los profesionales Inmobiliarios sobre las herramientas de Garantía de Alquiler más demandadas y esta es la respuesta: el Arbitraje, con el 84 por ciento, la Garantía Legal del pago de la renta con el 74, el Seguro con un 56, le sigue el aval bancario y personal con 18 por ciento y la Asesoría Jurídica con 14 por ciento.

Respecto a los colectivos que tienen mayores problemas para Alquilar son los inmigrantes, jóvenes, recién separados, familias monoparentales, parejas jóvenes y trabajadores desplazados, por este orden.

La cantidad media de dinero que están dispuestos a destinar al Alquiler por persona oscila entre doscientos y cuatrocientos euros, en su mayoría, en concreto el 55 por ciento. Un 25 por ciento la fija por debajo de 200 euros y el 20 por ciento restante hasta 500 euros por persona.

ARRENTA líder en fomento del Alquiler

ARRENTA es el nuevo producto de Garantía del Alquiler que se adapta a las necesidades de todo tipo de inquilinos: inmigrantes, jóvenes, tercera edad, familias monoparentales. Pues reduce las exigencias y los requisitos económicos para facilitar la Garantía Legal del cobro de la renta.

El nuevo producto es iniciativa de la Asociación Europea de Arbitraje AEADE, la entidad de ámbito privado que cuenta con mayor experiencia en el Fomento del Alquiler en España.

ESTUDIO DE PROSPECCIÓN DEL MERCADO DEL ALQUILER

Septiembre de 2007

ARRENTA

CUESTIONARIO ARRENTA PARA LOS PROPIETARIOS

1- ¿Ha tenido problemas en su relación de Alquiler?

	Porcentaje		Porcentaje
NO	92	SI	8

2- ¿De qué tipo son dichos problemas?

Tipo de problema	Porcentaje
Impago de la renta	5
Otros	95

3- ¿En qué momento se han manifestados dichos problemas?

Periodo	Porcentaje
Tres primeros meses	72
Hasta el primer año	18
Durante el primer año	5,5
Segundo año	3
Tercer año	1,5

CUESTIONARIO ARRENTA PARA LAS AGENCIAS INMOBILIARIAS

4- ¿Los actuales productos de fomento y garantía del Alquiler se adaptan realmente a las necesidades del mercado?

	Porcentaje		Porcentaje
SI	30	NO	70

5- ¿Considera que el mercado del Alquiler necesita productos más flexibles para crecer más deprisa?

	Porcentaje		Porcentaje
SI	98	NO	2

6- ¿Qué colectivos son los que tienen más problema para acceder a una vivienda en Alquiler?

Colectivo	Porcentaje
Inmigrantes	65
Jóvenes	43
Familias monoparentales	37
Parejas jóvenes	24
Trabajadores desplazados	5

7- ¿Tipo de problemas que encuentran los posibles inquilinos para acceder a una vivienda en Alquiler?

Problema	Porcentaje
Renta insuficiente para que se conceda un seguro de pago de la renta	43
Falta de aval bancario	42
Falta de aval personal	35

8- De los productos de garantía del alquiler que utiliza su agencia, ¿cuál le parece más adecuado para impulsar el mercado?

Producto	Si	No	Ns/nc
Arbitraje	84		
Garantía Legal del pago de la renta	74	10	
Seguro	56	22	
Aval bancario y personal	18	48	
Asesoría Jurídica	14	64	22

9- ¿Considera que el Alquiler es un producto adecuado para superar la ralentización del mercado de la venta?

	Porcentaje		Porcentaje
SI	100	NO	0

CUESTIONARIO ARRENTA PARA LOS INQUILINOS

10- ¿Qué tipo de problemas ha encontrado cuando ha querido acceder a una vivienda en Alquiler?

Problema	Porcentaje
No he podido acceder a ella por no ofrecer garantías suficientes	45
El aval ha tardado en llegar y he perdido la vivienda	35
Otros	20

11- ¿Cuánto dinero puede destinar al pago de una vivienda en alquiler por persona?

Cantidad	Porcentaje
Menos de 200 euros	25
Entre 200 y 400 euros	55
Hasta 500 euros	20