

“Hay que fomentar el alquiler con iniciativas ingeniosas y atractivas”

Arrenta es una entidad que une seguridad jurídica y garantía de cobro para hacer del alquiler algo fiable. Su gerente, Carlos Ruiz, nos habla de ella

Ana B. Novillo López

El proceso de arrendamiento de una vivienda debe venir acompañado por la máxima garantía. Arrenta nació, precisamente, para hacerlo posible. Su gerente, **Carlos Ruiz**, explica en qué consiste esta herramienta.

Pregunta. ¿Cómo definiría a Arrenta?

Respuesta. Es el producto líder para el fomento y Garantía del Alquiler de iniciativa privada. Arrenta une las dos herramientas más demandadas por el sector: la seguridad jurídica del Arbitraje de la Asociación Europea de Arbitraje AEADE y la garantía del cobro de rentas. Es un producto muy flexible que permite el acceso al alquiler a todos los colectivos de la sociedad. También incentiva a los profesionales inmobiliarios con un *bonus* económico por cada ‘Arrenta total’ comercializado, además de formación y apoyo comercial.

P. ¿Qué tipo de garantías ofrece Arrenta tanto para arrendador como para inquilino?

R. Facilita una rápida y eficaz resolución de conflictos e incumplimientos de contrato a través del Arbitraje de la Asociación Europea de Arbitraje AEADE.

El producto también aporta la garantía de cobro de la renta: el propietario estará cubierto durante siete meses en un año por una garantía de impago de rentas. La respuesta a la concesión de la garantía tarda entre 24 y 48 horas.

P. ¿Cómo interviene esta herramienta en el proceso de arrendamiento?

R. Para realizar el estudio de viabilidad, se pide al futuro in-

quilino que cumplimente un sencillo formulario donde se solicitan, entre otros datos, referencias y direcciones de otros alquileres en el último año, última dirección habitual, referencias laborales en los seis meses previos...

Arrenta se convierte así en una herramienta que da entrada al mercado del alquiler a los sectores de la sociedad que más lo demandan, fundamentalmente inmigrantes, jóvenes, estudiantes, tercera edad, familias monoparentales, separados...

Arrenta hace que alquilar sea un trámite sencillo. A través de más de 5.000 ‘puntos de alquiler profesional’ el inquilino accede a ‘su’ vivienda y el arrendador, rellenando un simple documento o referencia alquila seguro.

“Lo importante es que la vivienda sea accesible para todos”.

P. El alquiler sigue siendo una asignatura pendiente en España. ¿Por qué?

R. La cultura española ha sido tradicionalmente la de la propiedad. Es una tendencia que lleva su tiempo cambiar, pero que paulatinamente se está transformando a favor del alquiler. El alquiler es la única forma en muchos casos de acceder a una casa. Además, cada vez estamos más sujetos a mayor movilidad laboral y el alquiler aporta una gran flexibilidad.



P. ¿Qué medidas cree que debería poner en marcha el Ejecutivo para impulsar el arrendamiento en el país?

R. Sin duda, hay que apostar por fomentar la oferta con iniciativas ingeniosas y atractivas. El Ejecutivo juega un papel importante, pero desde luego también la iniciativa privada. Apostamos por medidas que incentiven la oferta, que es superada hasta en cinco veces por la demanda. Lo importante es que la vivienda sea accesible para todos.

P. ¿Cómo debería ser un proceso correcto de arrendamiento de vivienda?

R. Con la máxima garantía, es decisivo establecer los mecanismos a utilizar en caso de incumplimiento, como el arbitraje de AEADE que reduce tiempo y costes. También es importante la garantía del cobro de la renta.

P. ¿Cómo ve el mercado del alquiler en 2008?

R. La evolución del alquiler en nuestro país es imparable y Arrenta va a jugar un papel fundamental en su expansión.

MENOS DE UN MES PARA EL SIMA

El Salón Inmobiliario de Madrid contará este año con una oferta más “imaginativa y comprometida”

Hasta 550 empresas comercializarán, a través de 1.480 promociones, un total de 159.067 viviendas en el Salón Inmobiliario de Madrid (SIMA) de 2008, que se desarrollará del 8 al 12 de abril en el Parque Juan Carlos I de Madrid. Esta cifra supone cerca de un 20,5 por ciento menos que los alrededor de 200.000 inmuebles expuestos en la edición de 2007. Por eso, la estrategia a seguir en la actual coyuntura, según el SIMA, es la reactivación de la demanda. Con todo, el director de la feria, Eloy Bohúa, califica de “buena noticia” la ralentización que están experimentando los precios y la caída de las viviendas iniciadas en el país.

El principal foco de demanda a reactivar se localiza en Madrid. Por primera vez en las últimas ediciones, la oferta mayoritaria corresponde a esta comunidad, con 35.947 de las 116.399 viviendas que se promocionarán en España, es decir, el 31 por ciento del total. Le seguirán Andalucía (18), Comunidad Valenciana (15), Castilla-La Mancha (nueve) y Cataluña (ocho). Además, la menor apuesta por la construcción residencial se verá compensada por un incremento del producto no residencial, especialmente de suelos, que se duplican, y oficinas y centros comerciales, que se multiplican por tres.

Ofertas más imaginativas

Por otro lado, los organizadores de SIMA 2008 destacaron que, si el pasado año se pudieron observar gran número de promociones basadas en los incentivos a la compra a través de regalos o equipamientos extras, este año será el de la oferta “imaginativa” y “comprometida” con las necesidades del comprador.

Desde la organización esperan que estas estrategias permitan mantener, si no incrementar, el porcentaje de visitantes que declaran decantarse por la compra en el SIMA y que, en los últimos años, se sitúa entre el diez y el 15 por ciento.