



## La iniciativa privada golea a la pública en los alquileres

Las agencias especializadas consiguen siete veces más rentas que el plan del Gobierno en la mitad de tiempo

**Carmen Canfrán / Ruth Ugalde**

MADRID. El debate alquiler sí, alquiler no está más que superado. La duda es: ¿alquiler cómo? El Ministerio de Vivienda, cuando estaba bajo la batuta de María Antonia Trujillo, propuso la Sociedad Pública de Alquiler (SPA) y, ahora, con Carmen Chacón al frente, se apuesta por ayudas fiscales para los colectivos con rentas bajas.

La primera medida fue muy publicitada, pero poco efectiva. Al menos, si se la compara con el éxito de la iniciativa privada, que en la mitad de tiempo ha conseguido siete veces más contratos que la SPA. En sus dos años de vida, la iniciativa del Gobierno ha conseguido 4.668 alquileres; mientras que el Plan de Fomento de Alquiler Garantizado, respaldado por las agencias de intermediarios, en apenas un año ha logrado 28.000 contratos.

Convencida de que necesita tomar las riendas del problema, la iniciativa privada ha lanzado otra medida para incentivar el alquiler: Arrenta, un nuevo producto dirigido a flexibilizar las condiciones de acceso a una vivienda en alquiler sin, por ello, rebajar las garantías de cobro de los propietarios.

Esta herramienta, muy implantada en Reino Unido, se basa en la Garantía Legal del cobro, que cubre al propietario durante los primeros seis meses, periodo durante el cual se produce el 90 por ciento de los impagos, según datos de la Asociación Europea de Arbitraje (AEDE), impulsora de Arrenta.

Los principales atractivos de este nuevo producto, que confía en disparar el mercado de alquileres en España, hasta alcanzar la cifra de un millón de viviendas en renta en 2011, son dos.

Por la parte del inquilino, se facilitan y simplifican los requisitos para acceder a una vivienda. Sólo hay que rellenar un formulario donde se solicitan datos como referencias de alquileres anteriores o datos laborales, y en un plazo de entre 24 y 48 horas, Arrenta se compromete a dar una respuesta. Además, en el 98 por ciento de los casos ésta es positiva. El principal punto negro que puede dejar fuera a los candidatos es que el alquiler al que debe hacer frente represente más del 50 por ciento de sus ingresos.

Por parte del arrendador, la principal ventaja consiste en tener garantizado el cobro durante seis me-



Un anuncio para arrendar viviendas. J. SANTACANA

### Al detalle

**SE SUBEN AL MISMO TREN LAS INMOBILIARIAS**

Ante el cambio de ciclo del mercado, las inmobiliarias están buscando nuevas fórmulas para la cartera de viviendas que tardan en vender. Una de las opciones que ha puesto en práctica alguna compañía es el alquiler con opción de compra. El cliente disfruta del piso durante un determinado plazo en calidad de inquilino y una vez pasado ese tiempo puede adquirir la casa. Al precio de la compra se le resta las rentas mensuales que ha ido pagando el cliente.

ses, además de la cobertura de los posibles gastos jurídicos y el convenio arbitral, por 388 euros. Un seguro que puede ampliarse por cinco meses más a cambio de otros 80 euros más.

“La estrechez y rigidez del mercado del alquiler requiere de nuevos productos que faciliten el acceso a mayor número de inquilinos y que permita a los propietarios sacar sus viviendas al mercado con total tranquilidad y seguridad”, señala Javier Íscar de Hoyos, secretario general de AEDE.

Don Piso, la agencia de intermediación inmobiliaria de Habitat, ya ha empezado a ofrecer este producto que, según sus impulsores, ha despertado el interés de muchos profesionales del sector.



Más información

relacionada con este tema en [www.eleconomista.es](http://www.eleconomista.es)