



Una madre
junto a su hijo
en el salón de su
vivienda



XAVIER CERVERA

La pelea por ser el mejor inquilino

A la nómina y la renta se suman cartas de presentación o extractos, en un verdadero casting para poder alquilar

Luis Federico Florio

La tensión en el mercado del alquiler, con menos oferta en algunas grandes ciudades, ha puesto a los propietarios en una posición en la que pueden elegir entre los inquilinos. Buscando al mejor candidato, con estabilidad y sin riesgo de impago, requieren en algunos casos cada vez más documentos para garantizar su capacidad financiera. De las últimas nóminas y la declaración de la renta se ha pasado también a la carta de presentación y los

extractos bancarios. Algo que, si bien no es ilegal chocaría con el derecho a la privacidad y cerraría puertas a las rentas bajas.

“La propiedad ve que cada vez le cuesta más echar a un inquilino si impaga, existen más trabas legales. Busca garantizarse estabilidad seleccionando mucho, con un poder adquisitivo suficiente. Le interesa alguien que esté muchos años y con el que consiga la rentabilidad que persigue”, argumenta Arantxa Goenaga, socia del despacho Cir-

culo Legal en Barcelona. “Quiéren confirmar que tienen ingresos garantizados y continuados”, incide Óscar Muñiz, franquiciado de Tecnocasa. Así, se piden nóminas, declaraciones de la renta, avales y en algún caso extractos bancarios o una carta de presentación, que trace un perfil para que el arrendador pueda ir más allá de cifras frías. Cuando se quiere entrar en la vivienda, cuántos años planea quedarse, un compromiso de ser un vecino modélico, las perspectivas vitales y laborales...

¿Es legal tener que presentarse u ofrecer tantos datos? “No está regulado. Depende de que cada uno ceda o no los datos, y esto puede ir contra su privacidad. Es una fiscalización excesiva, que entra en la pri-

30%

Salarios Se suele recomendar que no se destine más de un tercio de los ingresos al pago del alquiler

vacidad. Con los datos económicos se puede saber si tiene solvencia”, señala Goenaga. No acceder saca del auténtico casting de candidatos que se puede formar. “Se pone la morosidad como excusa para las altas exigencias”, denuncia Enric Aragonès Jové, portavoz del Sindicat de Llogateres de Catalunya. No queda otra si se quiere seguir optando a la vivienda. “El interesado queda en una situación de desprotección, sin tantas herramientas para negociar. No es ilegal, pero si no das la información no te alquilan, es abusivo”, sigue. Sobre la carta o los extractos, “pisa la línea del derecho de la privacidad”, valora. Algunos pueden pedir también referencias a propietarios que hayan alquilado antes al candidato, añade Muñiz, que apunta que algunos inquilinos presentan la carta por voluntad propia, sin que se les llegue a exigir.

Con los interesados definidos, en algunos casos la inmobiliaria filtra y criba perfiles para presentarlos al propietario. “Juegan con la expectativa, se genera estrés”, cree Aragonès. El proceso más estricto puede volverse en contra de rentas bajas y dificultar el independizarse. También puede “ser una fuente de prácticas discriminatorias”. Si se llega a la firma, empieza el desembolso. Normalmente se piden los uno o dos meses de fianza exigibles –aunque pueden pedirse garantías adicionales, algo que no es habitual, señala Muñiz–, uno de adelanto y otro 10% de la anualidad para la agencia que intermedia. Desde el Sindicat alertan que si el propietario es una empresa, tendría que correr con este último gasto, más común de imputar al interesado cuando las partes son particulares.

Antes de firmar, se recomienda revisar cláusulas que podrían ser abusivas, como penalizaciones por dejar la vivienda antes de acabar el contrato –hoy son a 5 o 7 años– o la obligación de contratar seguros. En este sentido, siguiendo con la búsqueda de la seguridad, cada vez es más habitual que se contraten seguros de protección de impago del alquiler. Son unos 400 euros anuales para rentas de 800-900 euros, que cubren hasta 12 meses si el inquilino deja de pagar, explica Muñiz. Lo paga el propietario, pero “puede entrar en negociación que lo haga el inquilino”. ●

LOS DATOS ●●

Un mercado tensionado al alza

En el caso de Barcelona, una de las ciudades donde más demanda hay para alquilar, el 70% de las viviendas que se ponen en el mercado no sufre ningún tipo de rebaja ni negociación, y se alquilan con el precio de salida, según datos de Tecnocasa. El encarecimiento de los precios ha hecho que la franja de 400 euros o menos “prácticamente haya desaparecido” y que la de 400 a 800 haya ido a menos el último año. Además del tirón de la demanda, la oferta ha ido a menos, disminuyendo “considerablemente en los dos últimos años” porque “una parte importante (que estaba en alquiler) ha pasado al mercado de compraventa”. Sobre el perfil más común del inquilino, la mayoría (77%) tiene de 25 a 44 años, es español (50,6%), tiene contrato indefinido (87,1%) y cuenta con estudios universitarios (47,2%).