

## INMOBILIARIA Y DISEÑO



El tiempo medio para desalojar a un inquilino que no paga el alquiler es de 347 días en España. GETTY

## EL DESMEDIDO AUMENTO DEL ALQUILER ELEVA LOS IMPAGOS

**El incremento de los desahucios por no abonar las facturas fuerza a los propietarios a blindarse ante la morosidad con seguros o estudios de solvencia del inquilino**

POR SANDRA LÓPEZ LETÓN

El alquiler de vivienda empieza a mostrar su otra cara. Más allá de lo fácil que le resulta al propietario encontrar inquilino en menos de una semana y lo saludable que es para sus cuentas ingresar cada mes una más que jugosa renta, están los impagos y lo mucho que cuesta echar a un moroso en España. La enorme brecha creada entre rentas y salarios acrecienta el número de inquilinos que dejan de pagar el alquiler.

Casi seis de cada diez desahucios ejecutados durante 2017, 35.666, fueron por este asunto, un 4,3% más que un año antes. Sin embargo, otros 22.330 derivaron de ejecuciones hipotecarias, un 15,4% menos que un año antes, según el Consejo General del Poder Judicial (CGPJ). Estos propietarios que han presentado alguna demanda para recuperar su vivienda saben bien que no es fácil. En España un proceso de desahucio se demora 347 días de media, casi un año, desde que el inquilino deja de pagar hasta

que se hace efectivo el desalojo, según Sergio Lusilla, socio director de Pluslegal Abogados. Sevilla es la provincia española donde más tiempo se tarda en recuperar una vivienda, con 367 días. Por el contrario, en Álava el plazo se reduce a 317 días. “Los juzgados de las capitales de provincias tienen más acumulación de asuntos y esto hace que los procesos judiciales tarden más. En Madrid (347 días) y Barcelona (352 días) hay muchos casos, pero más juzgados”, indica Lusilla.

Los procedimientos para recuperar la vivienda están muy lejos de aquel desahucio exprés que el Gobierno anunció a bombo y platillo en 2013 con la Ley de Medidas de Flexibilización y Fomento del Mercado del Alquiler. “Es cierto que en estos años las medidas adoptadas han conseguido reducir los tiempos a la mitad, ya que antes podías tardar dos o tres años en echar al moroso, pero siguen sin ser suficientes. Lo lógico es que sean tres meses”, apunta Lusilla. Sin embargo, el cuello de botella no es solo judicial. Aunque el propietario puede demandar desde el primer mes de impago, sorprende que el tiempo que

Las pólizas, que crecieron un 13% en 2017, han desbancado a los avales y depósitos

Si la ratio de endeudamiento supera el 30% de los ingresos del candidato, crece el riesgo

Sevilla es la provincia donde más se tarda en recuperar el inmueble; Álava, donde menos

transcurre desde que el inquilino deja de pagar hasta que el arrendador decide contratar a un abogado es de 120 días de media, 137 en el caso de Murcia. “Tarda más en provincias, donde la cuantía de la renta es más baja y genera un menor agujero económico al dueño”, señalan en Pluslegal Abogados.

Ningún propietario está a salvo de que su inquilino se atrinchere en su casa y no pague. Pero sí puede prevenir el impago con distintos productos y servicios que ganan cada vez más peso y clientes. Uno de los más buscados es el seguro de impago del alquiler, que creció en 2017 un 30% y se prevé que en 2018 supere el 40%, señalan en el Observatorio Español del Seguro del Alquiler (OESA). Y eso que, como consecuencia del incremento del precio de los arrendamientos, la prima media de la póliza se ha situado en 303 euros en 2017, un 13,4% más cara respecto a 2016. A su crecimiento ha contribuido la ampliación de coberturas de estos seguros: adelanto de las rentas para que un propietario cobre de la aseguradora cada mes sin esperar hasta la sentencia o desahu-

cio; reducción de las carencias; hasta 18 meses de cobertura de impago; actos vandálicos o destrozos. Además, “las nuevas modalidades incorporan indemnización por impago de suministros, compensación por impago de rentas a causa de incendio y reclamación de daños no contractuales”, añaden en la compañía DAS.

Así, el seguro de impago ha conseguido desbancar a los avales y depósitos adicionales. “Para pedir un aval bancario, el inquilino tiene que pignorar 6 o 12 meses de alquiler en el banco y la mayoría no tienen esas cantidades o las necesitan para adecuar la vivienda. Con el seguro de impago solo tienen que entregar un mes de fianza”, cuentan en el OESA. Ahora bien, advierte de que la comercialización de seguros no regulados de impago de alquiler en España ha crecido un 30% en 2017. Los seguros deben adquirirse exclusivamente con compañías aseguradoras o corredurías autorizadas por la Dirección General de Seguros.

### Prevenir y no curar

El seguro tranquiliza al propietario, pero no previene la morosidad. Algunas empresas se dedican a esto, a analizar la situación de solvencia y fiabilidad del inquilino potencial, descartando a quien no puede pagar o a quien no quiere pagar. Y en ese análisis lo que se evidencia es que con el encarecimiento de los alquileres “el riesgo de impago está subiendo”, indica Sergio Cardona, director de estudios y calidad del Fichero de Inquilinos Morosos (FIM). “Si la ratio de endeudamiento adquirida por el inquilino supera el 30% de sus ingresos, aumenta significativamente el riesgo”, añade. Cuando la renta se sitúa entre el 40% y el 50%, la posibilidad de que el inquilino deje de pagar se dispara. El FIM cuenta con un registro de inquilinos morosos que consultan 14.000 agentes inmobiliarios. Además, permite al propietario conocer por ocho euros si un inquilino ha cometido impagos en otro alquiler.

También las startups empiezan a adentrarse en este mercado que busca prevenir la morosidad. Garantify es una entidad independiente que emite un certificado de solvencia del futuro inquilino antes de la firma del contrato. “Actualmente la capacidad de pago de un futuro inquilino es una de las últimas etapas en el proceso, de forma que mucho trabajo se desperdicia mostrando pisos que luego no se pueden pagar. Para nosotros esta cronología está equivocada y por ello realizamos un análisis económico-financiero y certificamos la cantidad mensual que puede pagar antes de que se inicie la búsqueda”, argumenta Javier Ezquerro, director de desarrollo de la firma. “El propietario recibe un candidato con solvencia certificada y evita las visitas infructuosas”, apostilla. El inquilino se evita aportar documentación sensible a agencias o propietarios con los que es posible que no inicie ninguna relación contractual.