

**Cuadernos de Dirección Aseguradora**

**242**

**El seguro de impago de alquiler:  
Contextualización en España  
y perspectivas**

**Máster en Dirección de Entidades  
Aseguradoras y Financieras**



UNIVERSITAT DE  
BARCELONA

**242**

**El seguro de impago de alquiler:  
Contextualización en España  
y perspectivas**

Estudio realizado por: Daniel Fraile García  
Tutor: Asunción Albuquerque Becerra

**Tesis del Máster en Dirección de Entidades  
Aseguradoras y Financieras**

Curso 2018/2019

Esta publicación ha sido posible gracias al patrocinio de



Cuadernos de Dirección Aseguradora es una colección de estudios que comprende las tesis realizadas por los alumnos del Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras de la Universidad de Barcelona desde su primera edición en el año 2003. La colección de estudios está dirigida y editada por el Dr. José Luis Pérez Torres, profesor titular de la Universidad de Barcelona, y la Dra. Mercedes Ayuso Gutiérrez, catedrática de la misma Universidad.

Esta tesis es propiedad del autor. No está permitida la reproducción total o parcial de este documento sin mencionar su fuente. El contenido de este documento es de exclusiva responsabilidad del autor, quien declara que no ha incurrido en plagio y que la totalidad de referencias a otros autores han sido expresadas en el texto.

## Presentación y agradecimientos

El Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras me ha brindado la oportunidad de apreciar la magnitud del sector y me ha proveído de una amplia fuente de conocimientos. He podido enriquecerme con las clases magistrales de grandes profesionales y, por supuesto, conocer y compartir clases con grandes profesionales de otras compañías.

Me gustaría agradecer a mi compañía, Mutua de Propietarios, y en especial a Laura Mula y José Antonio Ogazón, la oportunidad de cursar este máster; mi agradecimiento también a mi equipo, Oscar Samuell y Juan Manuel Romero, por el esfuerzo extra que han tenido que realizar este año.

Quiero también dar muy especialmente las gracias a mi mujer, ya que durante todo el año ha tenido que realizar esfuerzos extra para cuidar de nuestros tres hijos, y por el apoyo que me ha brindado tanto en el curso como con la tesis.

También quiero agradecer a los coordinadores del máster, Mercedes Ayuso y José Luis Pérez Torres, la espléndida labor que llevan a cabo desde hace muchos años con la organización del máster.

Por último, quiero agradecer a mi tutora Asunción Alburquerque su dedicación y esfuerzo con la tutorización de la presente tesis.

Muchas gracias a todos.



## Resumen

El objetivo de la presente tesis es contextualizar el seguro de impago de alquiler en España, es decir, entender cómo la situación económica y legal ha favorecido la oferta del seguro de impago de alquiler en las condiciones actuales. A partir de ahí, se describirán las características actuales del mercado de alquiler y su previsible evolución, con la finalidad de analizar si la oferta aseguradora cubre las necesidades actuales o, en su caso, qué es necesario para adaptar el producto al mercado actual y/o de previsible evolución.

**Palabras Clave:** Alquiler, Seguro de Impago de Alquiler, mercado inmobiliario, desahucio, defensa jurídica del arrendador, actos vandálicos.

## Resum

L'objectiu de la present tesi és contextualitzar l'assegurança d'impagament de lloguer a Espanya, és a dir, entendre com la situació econòmica i legal ha propiciat l'oferta de l'assegurança d'impagament de lloguer en les condicions actuals. A partir d'aquí, s'han de descriure les característiques actuals del mercat de lloguer i la seva previsible evolució, amb la finalitat d'analitzar si l'oferta asseguradora cobreix les necessitats actuals o, si s'escau, què és necessari per adaptar el producte al mercat actual i / o de previsible evolució

**Paraules Clau:** Lloguer, assegurança d'impagament de lloguer, mercat immobiliari, desnonament, defensa jurídica del arrendador, actes vandàlics

## Summary

The aim of this thesis is to examine how landlords in Spain cover the risk of non-payment of rental income, that is, to show how prevailing economic and legal conditions have favoured the offer of tenant default insurance. The current characteristics and the future evolution of the real estate rental market are described in order to determine if the policies offered today by the insurance sector meet current needs and, where necessary, to identify how the sector might adapt its products to both current and future markets.

**Keywords:** Rent, tenant default insurance, real estate market, eviction, landlords' legal rights, acts of vandalism.



# Índice

1. Presentación del problema .....	9
2. Situación del mercado inmobiliario español.....	11
2.1 La compraventa de viviendas.....	11
2.2 Título de ocupación de las viviendas.....	13
2.3 Evolución del número de viviendas en alquiler a precios de mercado	14
2.4 Influencia del turismo en el mercado de alquiler.....	17
2.5 Quiénes son los propietarios de las viviendas que se destinan al alquiler.....	18
2.6 Políticas de vivienda en España y Cataluña.....	22
2.7 Evolución legal de la duración de los contratos de arrendamiento .....	23
3 El seguro de Impago de Alquiler.....	27
3.1 Origen del Seguro de Impago de Alquiler en España.....	27
3.2 Proceso de Contratación.....	27
3.3 Estudio de viabilidad.....	27
3.4 Las Coberturas.....	28
4. Análisis comparativo del seguro de impago de alquiler frente a otros métodos de prevención del riesgo.....	33
5. Evolución de los lanzamientos derivados del impago de alquiler.....	35
6. Situación Económica y posible evolución del número de impagos de la renta de alquiler.....	37
6.1 Evolución de la tasa de desempleo.....	38
6.2 Evolución de los salarios medios en España.....	40
6.3 Evolución del tipo de contratos de trabajo.....	43
6.4 Porcentaje de la renta destinado al pago del alquiler.....	44
7. Entrevistas a profesionales del sector y particulares.....	47
8. Capítulo de Conclusiones.....	59
9. Bibliografía .....	61





# **El seguro de impago de alquiler: contextualización en España y perspectivas**

## **1. Presentación del problema**

El objetivo de la presente tesis es contextualizar el seguro de impago de alquiler en España, es decir, entender cómo la situación económica y legal ha favorecido la oferta del seguro de impago de alquiler en las condiciones actuales. A partir de ahí, se describirán las características actuales del mercado de alquiler y su previsible evolución, con la finalidad de analizar si la oferta aseguradora cubre las necesidades actuales o, en su caso, qué es necesario para adaptar el producto al mercado actual y/o de previsible evolución

Estudiaremos la evolución del mercado en los últimos años con una clara tendencia alcista en cuanto a las rentas, sobretodo en ciudades como Madrid y Barcelona.

Veremos de manera breve la estructura del producto del seguro de impago de alquiler, ya que el producto en sí ya fue analizado de manera extensa en la tesis número 61 de José Luis Marín de Alcaraz, y también en la tesis número 178 de Jesús Rey Pulido.

Realizaremos una serie de entrevistas a Agentes de la Propiedad Inmobiliaria que nos contarán de primera mano cómo ven el mercado y la utilidad del seguro.

También se llevarán a cabo entrevistas a arrendadores, inquilinos y profesionales del sector asegurador.

Por último, analizaremos los cambios legales en cuanto a las modificaciones de la ley de arrendamientos urbanos y los efectos que puedan tener en el mercado.



## 2. Situación del mercado inmobiliario español

### 2.1. La compraventa de viviendas

El mercado inmobiliario en España en 2018 tuvo el mejor resultado en cuanto a compraventas desde el año 2008, con un total de 516.680 compraventas, según datos del Observatorio Inmobiliario y de la Construcción.

El mercado inmobiliario se ha ido reactivando después de los años de crisis; no obstante, el perfil del comprador de vivienda ha ido variando al incrementarse las compras realizadas por extranjeros, tanto por particulares como por grupos inversores. Por otro lado, según datos del observatorio anteriormente mencionado, el incremento acumulado en el precio de la vivienda está cercano al 30%.

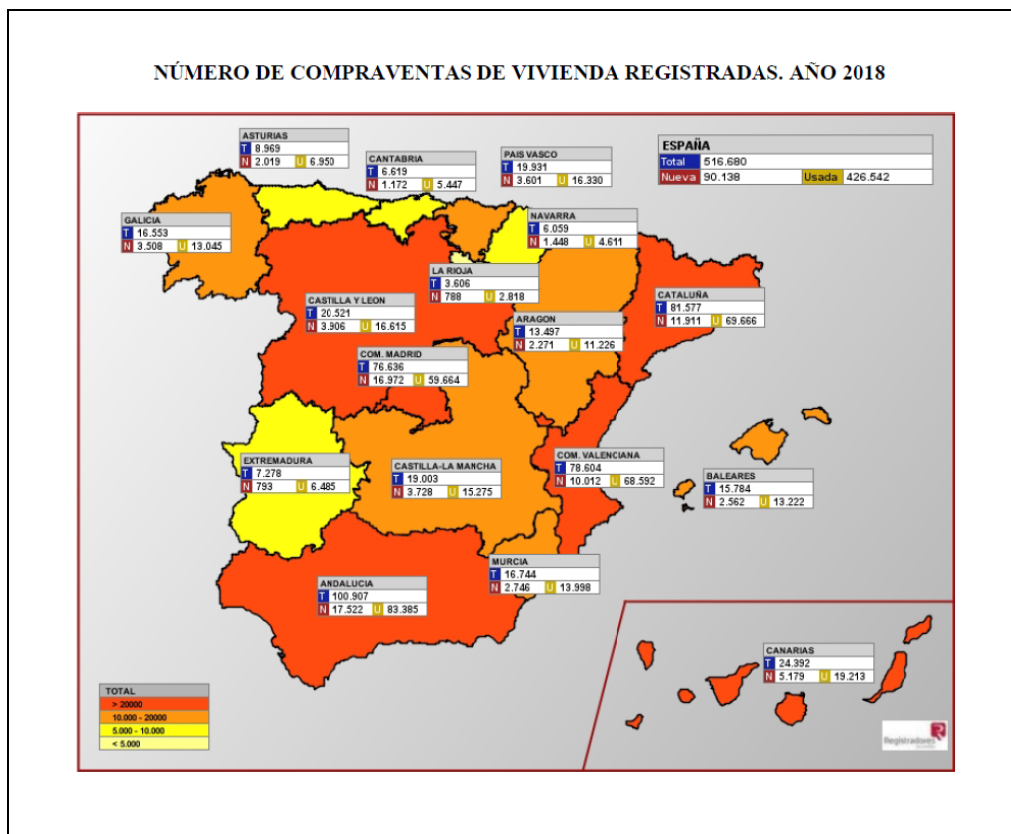
En 2018, el 12,6% de las compras de viviendas fueron realizadas por extranjeros, según los datos del referido observatorio.

El incremento acumulado del precio de la vivienda en los últimos cuatro años roza el 30 % - Observatorio Inmobiliario

En el texto: (Observatorio Inmobiliario, 2019)

**Bibliografía:** Observatorio Inmobiliario. (2019). *El incremento acumulado del precio de la vivienda en los últimos cuatro años roza el 30 % - Observatorio Inmobiliario.* [online] Available at: <https://observatorioinmobiliario.es/incremento-acumulado-del-precio-la-vivienda-los-ultimos-cuatro-anos-roza-30> [Accessed 5 Mar. 2019].

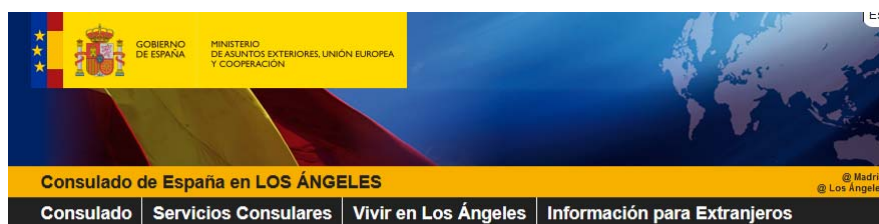
### Número de compraventas registradas en 2018



Fuente: Observatorio Inmobiliario y de la Construcción

A este incremento de compra de viviendas por parte de extranjeros influyó probablemente la aprobación de la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, que otorgó a los ciudadanos extracomunitarios que invirtieran en inmuebles en España por un valor mínimo de 500.000 € el derecho a obtener un permiso de residencia.

Dicha modificación legal, sumada a un precio del suelo más competitivo respecto a otras ciudades europeas, disparó la solicitud de estos visados y la compraventa de inmuebles.



### Información para Extranjeros

- > Requisitos de entrada
- > Visados
- > Número de Identidad de Extranjero (N.I.E.)
- > Trámites después de su entrada en España
- > Nacionalidad española
- > Legalizaciones
- > Turismo en España
- > Trabajar en España
- > Estudiar en España
- > Residir en España

### Visado de Residencia por Adquisición de Bienes Inmuebles en España

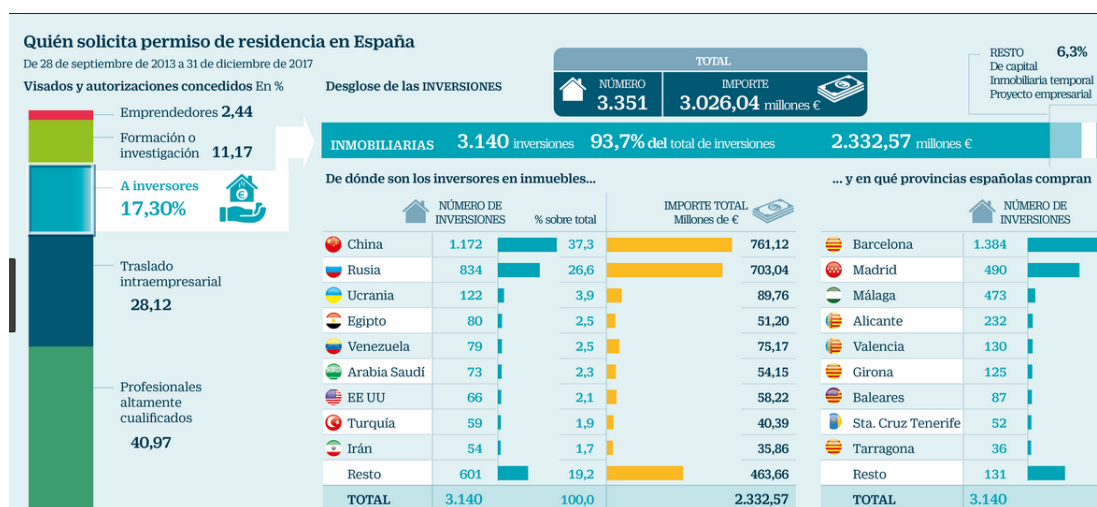
Habilita a un extranjero a residir en España por la inversión en adquisición de bienes inmuebles por valor igual o superior a 500.000 euros.

**AVISO IMPORTANTE:** Por favor, lea atentamente TODA la información antes de pedir cita. La obtención de un visado exige el cumplimiento de TODOS los requisitos y la correcta presentación de TODA la documentación. En caso contrario, su solicitud será RECHAZADA.

- El visado debe solicitarse en persona o a través de representante debidamente acreditado.

Fuente: Exteriores Gobierno de España Consulado de España en Los Ángeles

La gran mayoría de estas inversiones realizadas por extranjeros se realizan en Barcelona, Madrid y Málaga, y los principales inversores han sido los ciudadanos de nacionalidad china y rusa.



Fuente: cincodíaslepais.com (elaborado con datos del Ministerio de Interior)

## 2.2. Título de ocupación de las viviendas

### Porcentajes de Hogares por tenencia de la vivienda y tipo de hogar

Hogares por régimen de tenencia de vivienda y tipo de hogar (2017)				
	Propiedad	Alquiler a precio de mercado	Alquiler inferior a precio de mercado	Cesión Gratuita
Total	76,7	14,3	2,6	6,4
Hogares de una persona	71,7	15,9	3,1	9,4
2 adultos sin niños dependientes	80,01	13,1	1,9	5
Otros hogares sin niños dependientes	85,3	7,8	2,7	4,2
1 adulto con 1 ó más niños dependientes	65	21,5	4,1	9,4
2 adultos con 1 ó más niños dependientes	75,8	15,5	2,6	6,2
Otros hogares con niños dependientes	74,2	18,1	3,2	4,6
No consta	96,2	1,1	...	2,7

Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística

Según los últimos datos disponibles del Instituto Nacional de Estadística del año 2017, el 76,7% de los hogares españoles tiene el título de ocupación de propiedad, el 14,3% corresponde al del alquiler a precios de mercado, el 2,6% el alquiler a precio inferior al del mercado, y el 6,4% de los casos se utiliza por cesión a título gratuito de su propietario.

Dentro del 2,6% de viviendas alquiladas a precio inferior al de mercado, encontramos los denominados alquileres de renta antigua.

*Los alquileres de renta antigua tienen su origen en las políticas sociales de finales de los años 50, en las que, para facilitar el acceso a la vivienda, se fijaban unas condiciones favorables al arrendatario, una de las cuales fue que la renta quedó “congelada”, es decir, que no se actualizó, por lo que, con el paso del tiempo y la inflación, estas rentas pasaron a ser del todo insuficientes para los arrendadores.*

*Estas condiciones de alquileres siguen vigentes en todos los contratos que se concertaron tras la aprobación de la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1964 hasta 1985, con la abolición de la denominada “prórroga forzosa”. Estos contratos comenzaron a actualizar su renta al IPC tras la modificación legal de 1994.*

Existen todavía alquileres de renta antigua en España

En el texto: (Revista Inmobiliaria Inmo News, 2019)

**Bibliografía:** Revista Inmobiliaria Inmo News. (2019). *¿Existen todavía alquileres de renta antigua en España?*. [online] Available at: <https://www.inmonews.es/existen-todavia-alquileres-de-renta-antigua/> [Accessed 10 Apr. 2019].

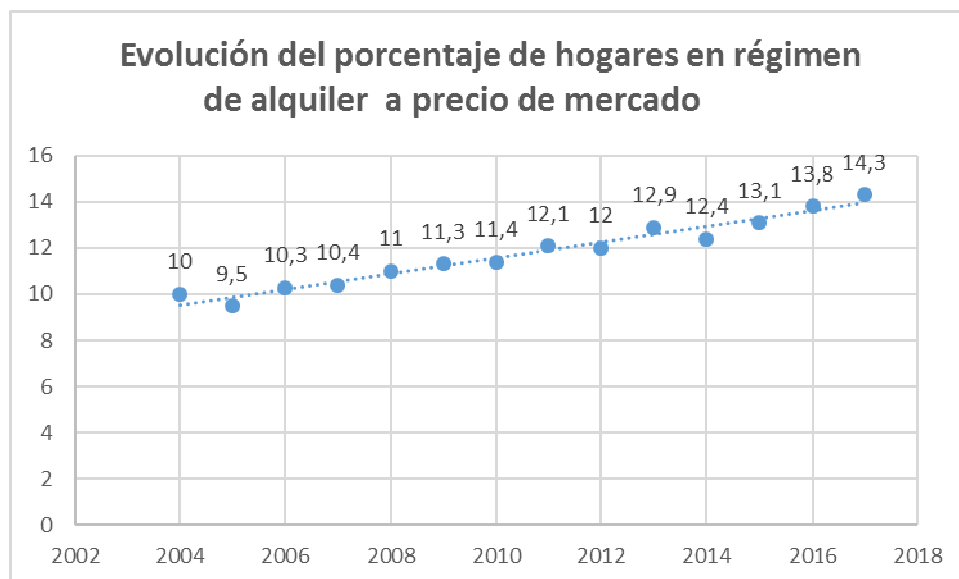
De estos datos, se puede deducir que el título de ocupación de las viviendas que sigue prevaleciendo en España es el de la propiedad frente al alquiler (76,7% ocupan la vivienda en régimen de propiedad frente a otros títulos de ocupación).

Si analizamos los datos por la composición de las familias que habitan las viviendas, observamos que los hogares con un adulto y un niño o + dependientes

es donde la proporción de viviendas en régimen de alquiler a precio de mercado es más alta (21,5%). Es fácil deducir que este sector de población de familias monoparentales puede tener un riesgo de impago más elevado, dado que los ingresos se limitan a los de un solo progenitor. Es posible que este sector llegara a considerarse como “vulnerable” y obtener la protección de búsqueda de alternativa habitacional por parte de los servicios sociales que, en caso de desahucio, otorga el Real Decreto Ley 7/2019 de 1 de marzo, de medidas urgentes en materia de vivienda y alquiler.

En contrapartida, otros hogares sin niños dependientes y 2 adultos sin niños dependientes, con un 85,3% y un 80,01%, son las “familias” en las que hay mayor porcentaje de viviendas en propiedad. Aquí podemos encontrar a familias que adquirieron su vivienda hace años y en las que los hijos ya se hayan emancipado, o también parejas sin hijos. Parece difícil que las de una persona respondan mayoritariamente a situaciones de jóvenes emancipados porque, según datos del Consejo de la Juventud de España, menos de uno de cada cinco jóvenes se han emancipado, y la edad para hacerlo es de 29,3 años, 3 años por encima de la media europea según recoge el eurostat. En opinión de quien suscribe este artículo, esto es debido, por un lado, a la precariedad laboral, y, por otro, al difícil acceso a los créditos hipotecarios, a lo que hay que añadir el incremento de los precios de alquiler.

### 2.3. Evolución del número de viviendas en alquiler a precios de mercado



Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística

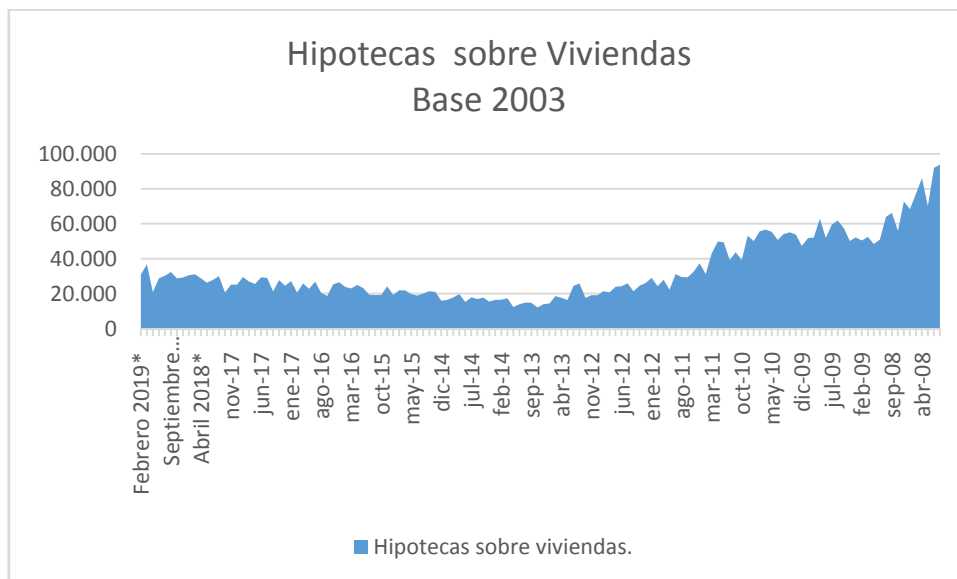
Según podemos observar (datos del Instituto Nacional de Estadística), desde el año 2004 hasta el 2017, el porcentaje de hogares en régimen de alquiler a precios de mercado respecto del total ha aumentado en 4,3 puntos porcentuales, pasando de un 10% en 2004 a un 14,3% en 2017.

En opinión de quien suscribe, este aumento ha sido debido al endurecimiento de las condiciones para acceder a créditos hipotecarios tras la crisis bancaria.

Así, según datos consultados del Instituto Nacional de Estadística en enero de 2008, el número de hipotecas sobre viviendas era de 93.838, y en febrero de 2019 es sólo de 31.018 (este último dato es provisional, según fuente del INE).

Por tanto, se observa una reducción aproximada de 2/3 en el número de hipotecas concedidas en 2019 frente a las que se concedían en 2008.

A continuación, se adjunta una tabla con la serie histórica desde enero de 2008 hasta febrero de 2019.



Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística

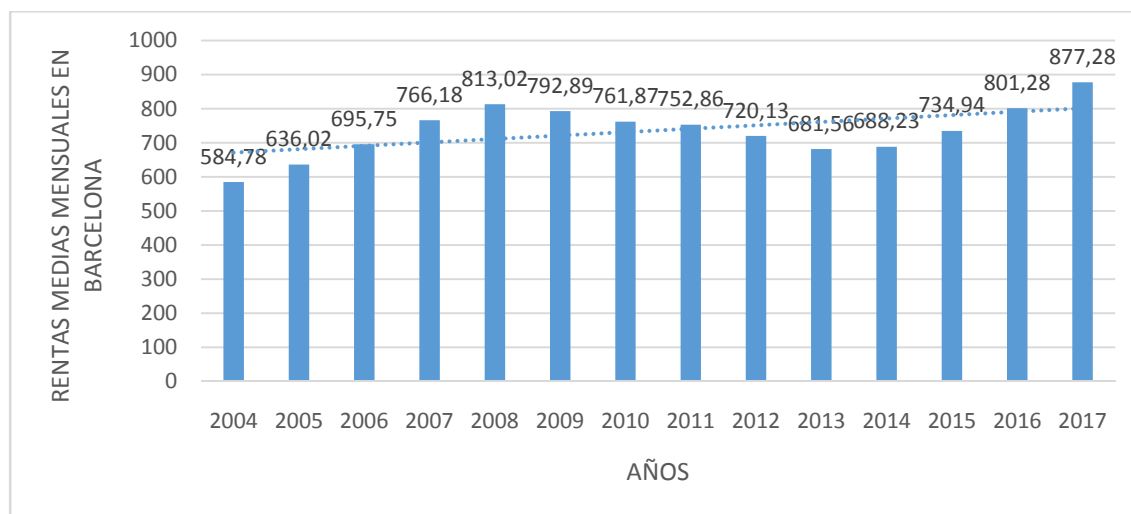
Una de las causas de la bajada del número de hipotecas concedidas en España es el endurecimiento de las condiciones de acceso a ellas por parte de la banca. Antes de la crisis inmobiliaria del año 2007 era habitual la concesión de hipotecas por el 100% del valor del inmueble. Después de la crisis se han endurecido los criterios de entrada, y lo habitual es la concesión de hipotecas por el 80% de valor de tasación. Con esto se cierra la puerta de entrada a una parte de la población que tiene una estabilidad laboral pero no dispone de un capital ahorrado suficiente.

La dificultad para acceder a la propiedad de la vivienda es lo que ha ocasionado un aumento de la demanda de pisos de alquiler. La falta de oferta suficiente ha ocasionado un aumento de la renta de alquiler.

Así, consultando los datos del anuario estadístico de Cataluña y centrándonos en la ciudad de Barcelona, podemos ver la evolución de las rentas de alquiler en la Ciudad Condal.



Desde el año 2004 hasta el año 2017, la renta media mensual ha pasado de 584,78 € a 877,28 €, es decir, un aumento equivalente al 33%. No obstante, se observa que durante los años 2009 al 2013 se produjo un decrecimiento de la renta mensual media, y, a partir del 2014, ha vuelto a incrementarse.



Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto de Estadística de Cataluña

La renta media mensual en Barcelona en 2017 era de 877,28 € según el Idescat (organismo que depende de la Generalitat de Cataluña).

No obstante, esta renta parece baja si la comparamos con las que publica el portal [www.enalquiler.com](http://www.enalquiler.com), con una muestra realizada sobre 42.272 viviendas ofrecidas en su portal de alquiler a fecha de abril de 2019. Ellos estiman la renta mensual media en España en 1.213 €, y la de Barcelona en 1.764 €.

Evolución del precio del alquiler en España - Enalquiler.com

En el texto: (Enalquiler.com, 2019)

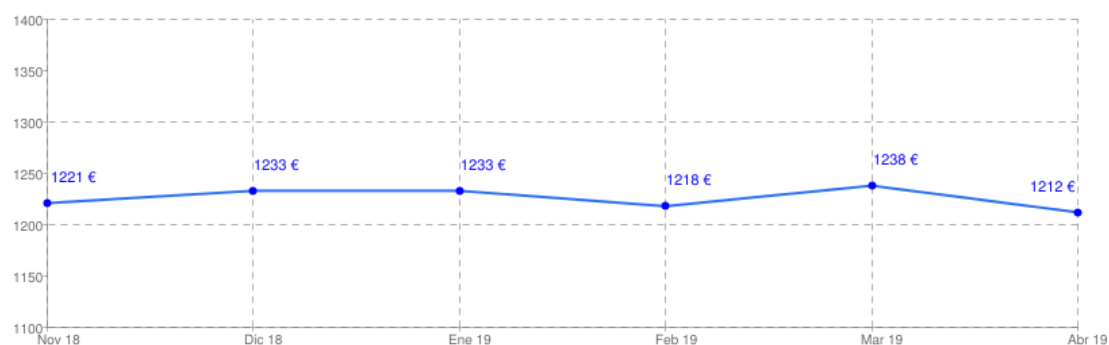
**Bibliografía:** Enalquiler.com. (2019). *Evolución del precio del alquiler en España - Enalquiler.com*. [online] Available at: [https://www.enalquiler.com/precios/precio-alquiler-vivienda-Espana\\_31-0-0-0.html](https://www.enalquiler.com/precios/precio-alquiler-vivienda-Espana_31-0-0-0.html) [Accessed 29 May 2019].

Dentro de la renta media mensual que nos indican los anuarios estadísticos del Idescat, encontramos las rentas de los contratos en vigor. En cambio, las rentas que encontramos en el portal de enalquiler.com, son las rentas de futuros contratos.

## Evolución del alquiler en España

↓ -0,7 % Último año | ↓ 1.212 € Precio medio

6 meses | 1 año



Fuente: en alquiler.com

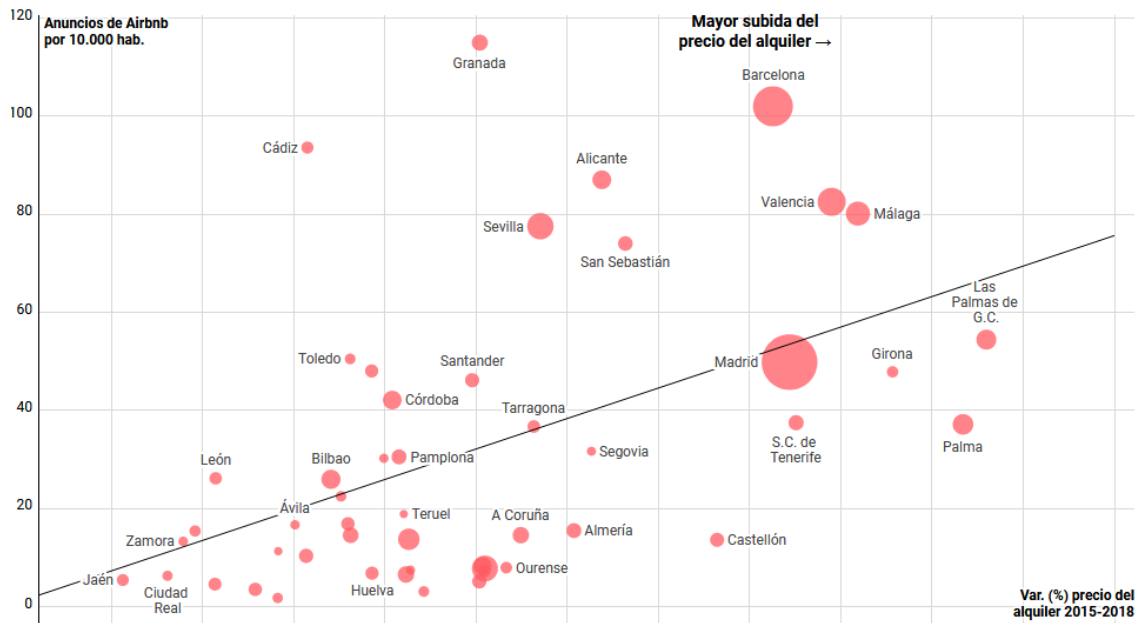
## 2.4. Influencia del turismo en el mercado del alquiler

Por otro lado, existe un mercado de alquiler estacional, en ocasiones no regulado, que se deriva del turismo. Este hecho puede influir en el aumento de las rentas de alquiler en algunos barrios de las grandes urbes en las que mayoritariamente recae el interés turístico, y que va desplazando a las poblaciones originarias.

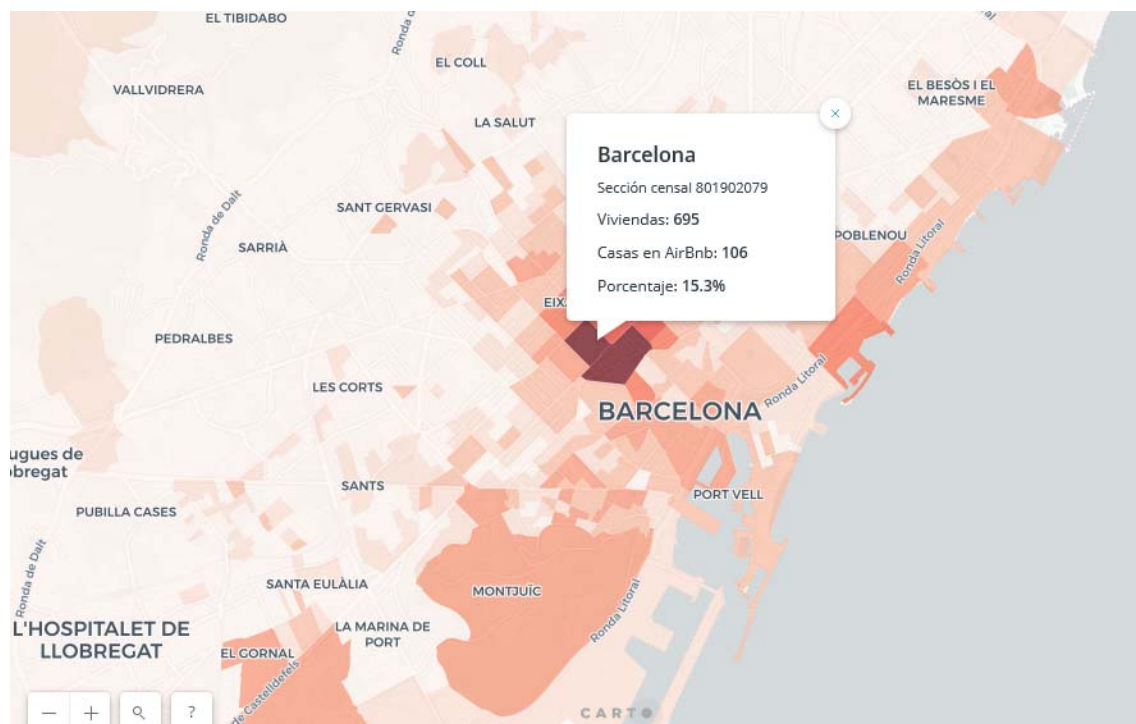
El hecho de que muchas viviendas que antes se destinaban a un uso residencial pasen a destinarse al alquiler de uso turístico, por un lado, disminuye la oferta de pisos de alquiler residencial, y, por otro, expulsa a sus residentes a barrios más periféricos, lo cual impacta en la subida de las rentas de alquiler.

En el caso de las viviendas de alquiler turístico, como en muchas ocasiones se realizan los arrendamientos sin la correspondiente licencia, es complicado encontrar datos oficiales

Según un estudio de Raúl Sánchez y Ana Ordaz, de fecha 2 de septiembre de 2018, y que se publicó en el diario.es, es posible medir la presencia de viviendas destinadas a alquiler turístico frente al total de viviendas de un determinado barrio. Según el mencionado estudio hay barrios en los que la presencia de viviendas en plataformas de alquiler turístico llega a superar el 20% del total.



Fuente Idealista, publicado en el diario.es



Fuente: Censo de 2011, DataHippo

¿Cuántas viviendas de tu barrio están en Airbnb? Descúbrelo en este mapa, manzana a manzana

En el texto: (eldiario.es, 2019)

**Bibliografía:** eldiario.es. (2019). ¿Cuántas viviendas de tu barrio están en Airbnb? Descúbrelo en este mapa, manzana a manzana. [online] Available at: [https://www.eldiario.es/economia/concentracion-Airbnb-manzana-viviendas-vacacional\\_0\\_809119651.html](https://www.eldiario.es/economia/concentracion-Airbnb-manzana-viviendas-vacacional_0_809119651.html) [Accessed 28 May 2019].

## 2.5. Quiénes son los propietarios de las viviendas que se destinan al alquiler

Según un artículo publicado en El País en octubre de 2018, el 95% de los propietarios de viviendas que se arriendan son particulares; no obstante, entidades financieras y Fondos de Inversión empiezan a tener cierto peso.

Aranda, J.  
**Así son los mayores caseros de España**

En el texto: (Aranda, 2019)

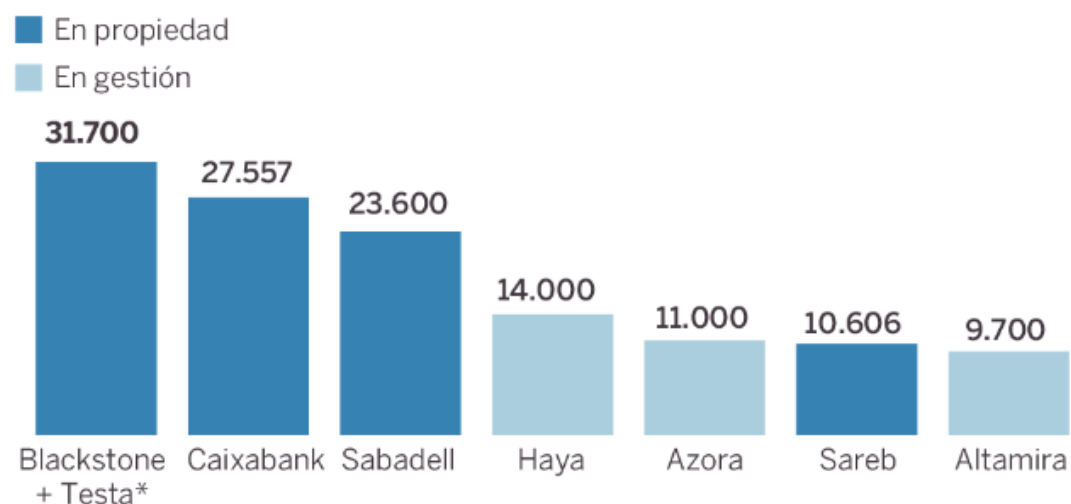
**Bibliografía:** Aranda, J. (2019). *Así son los mayores caseros de España*. [online] EL PAÍS. Available at: [https://elpais.com/economia/2018/10/01/actualidad/1538388506\\_563101.html](https://elpais.com/economia/2018/10/01/actualidad/1538388506_563101.html) [Accessed 22 Apr. 2019].

En el caso de las entidades bancarias, la acumulación de propiedades está causada por embargos o daciones en pago de los promotores a los que financiaban. En cambio, en el caso de los Fondos de Inversión es la búsqueda de la rentabilidad lo que ha motivado la adquisición de viviendas.

En el caso de las entidades financieras, la mayoría optó por deshacerse de los inmuebles, mientras que otras, como Caixabank o el Banc Sabadell, han optado por obtener rentabilidad de la situación, y crearon gestoras propias, como Servihabitat o Solvia.

### Ranking de los Principales tenedores de viviendas destinadas al alquiler

#### ACTIVOS RESIDENCIALES DESTINADOS AL ALQUILER



\* El fondo estadounidense se ha hecho con el control del 70% de la socimi.

Fuente: elaboración propia. EL PAÍS

En el caso de los Fondos de Inversión, encontramos a Blackstone en primera posición. Esta entidad adquirió gran parte de su cartera mediante la compra a entidades financieras, como Banco Popular o Catalunya Caixa, y también adquirió viviendas sociales al Ayuntamiento de Madrid en el año 2013.

En segunda y tercera posición encontramos a las entidades bancarias anteriormente mencionadas, y en cuarta y quinta posición a dos *servicers*, como son Haya y Azora.

En este ranking todavía encontramos al SAREB, la sociedad de gestión de activos de la reestructuración bancaria, que se creó en agosto de 2012 con el objetivo de agrupar los activos tóxicos y hacerlos desaparecer de los balances de las entidades bancarias. Aunque su objetivo era venderlos, en la actualidad todavía cuenta con más de 10.600 activos que se destinan al alquiler.

Hay que diferenciar entre las entidades que son propietarias de los inmuebles y las que se dedican a la gestión de los mismos sin ser propietarias, denominados *servicers*. Un Fondo de Inversión puede poseer varios *servicers* que se dediquen a la administración de los activos inmobiliarios. A su vez, los *servicers* pueden administrar activos de varios bancos, mientras que los Fondos de Inversión pueden tener varias SOCIMI. Para entender qué son exactamente las SOCIMI y saber cuáles su origen, nos tenemos que remontar al año 2009

**Con la finalidad de incentivar el mercado del alquiler, con fecha 26 de octubre de 2009, mediante la ley 11/2009, nacieron las denominadas SOCIMI (Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario), cuyo objeto es la adquisición, promoción y rehabilitación de inmuebles para su posterior explotación mediante el alquiler.**

Posteriormente, mediante la ley 16/2012 del 27 de diciembre, se adoptaron medidas tributarias para estas sociedades que impulsaron su actividad.

#### Características de una SOCIMI:

- Al menos el 80% de las rentas de un periodo impositivo deben provenir de los alquileres y/o dividendos de otra SOCIMI (excluyendo la transmisión de participaciones o inmuebles).
- Hay obligación de repartir beneficios a partir del 80% de los obtenidos por alquileres, 50% procedentes de ventas de activos, y, en el caso de beneficios procedentes de otras SOCIMI, debe repartirse el 100%.

Ventajas Fiscales: Tributan a un tipo del 0% en el Impuesto de Sociedades y cuentan con una bonificación del 95% en el impuesto de Actos Jurídicos Documentados y en el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales.

En el texto: (Las SOCIMI: qué son et al., 2019)

**Bibliografía:** Las SOCIMI: qué son, c., Madrid, O., Inmobiliarios, D. and Inmobiliaria, D. (2019). *Las SOCIMI: qué son, cómo funcionan y sus ventajas fiscales*. [online] Domo Gestora. Available at: <https://domogestora.com/blog/socimi-ventajas-fiscales/> [Accessed 11 May 2019].

En función del grado de implicación en las gestiones derivadas de los contratos de arrendamiento, podríamos establecer 3 perfiles del arrendador:

#### Arrendador con alto nivel de implicación

Este sería el tipo de arrendador muy profesionalizado y que se hace cargo de todas las gestiones del arrendamiento; se encarga de seleccionar al inquilino realizando su propio estudio de viabilidad y también se hace cargo de los posibles conflictos con el inquilino. Aquí podríamos encontrar a las grandes sociedades, o bien particulares con experiencia en el sector inmobiliario. Este tipo de arrendador puede hacer uso o no del seguro, pero quizás en busca de mayor rentabilidad puede optar por la no contratación si cree que ha realizado una buena selección, o bien en caso de ser una sociedad asumir el riesgo de impago de manera interna.

#### Arrendador con nivel medio de implicación

Este tipo de arrendador no está tan profesionalizado como el anterior. Se puede hacer cargo de algunas gestiones del arrendamiento, pero se inclina más por derivar parte del trabajo a un profesional como puede ser un Agente de la Propiedad Inmobiliaria. Este tipo de arrendador, conociendo los riesgos derivados del contrato de arrendamiento, probablemente contratara un seguro de impago de alquiler.

#### Arrendador con nivel bajo de implicación

Este tipo de arrendador no tiene ningún tipo de profesionalización, probablemente tiene una sola propiedad y no dispone de mucho tiempo para poder gestionar el arrendamiento. Se inclinará a acudir a un profesional para derivar toda la gestión, y aquí es donde, en mi opinión, están ganando mercado los seguros de impago no regulados (a los que se hará mención más adelante), que ofrecen una gestión integral del alquiler.

En este *nicho* de mercado es donde las aseguradoras podrían ofrecer productos de alta gama, con una serie de servicios adicionales a las coberturas tradicionales al seguro de impago de alquiler, obviamente con una tasa más elevada a la póliza estándar.

## 2.6. Políticas de vivienda en España y Cataluña

El derecho a la vivienda y su reconocimiento como un bien de primera necesidad se recoge por primera vez en la Declaración Universal de los Derechos Humanos de 1948. En España, queda recogido en el artículo 47 de la Constitución:

*“Todos los españoles tienen derecho a una vivienda digna y adecuada. Los poderes públicos promoverán las condiciones necesarias y establecerán las normas pertinentes para hacer efectivo este derecho, regulando la utilización del suelo de acuerdo con el interés general para impedir la especulación. La Comunidad participará en las plusvalías que genere la acción urbanística de los entes públicos”.*

Las competencias de vivienda en España pertenecen actualmente a las Comunidades Autónomas y a los Ayuntamientos.

El Ministerio de Vivienda fue creado por primera vez en 1957, tras la aprobación de la ley del suelo en 1956, y fue suprimido en 1977. En 2004, con el gobierno de José Luis Rodríguez Zapatero, se recuperó la figura del Ministerio de la Vivienda mediante el Real Decreto 553/2004, de 17 de abril, por el que se reestructuraron los departamentos ministeriales, y estuvo vigente como Ministerio propio hasta el año 2010, en el que pasó a formar parte del Ministerio de Fomento.

En la segunda etapa de este ministerio se crearon dos entidades dependientes del mismo:

- Entidad Pública Empresarial de Suelo (SEPES): urbanizaba suelo residencial, industrial y terciario, y actuaba mediante convenios de colaboración con instituciones públicas, comunidades autónomas, ayuntamientos y cabildos, que precisaban suelo de calidad para promover viviendas, instalar empresas y ordenar su desarrollo urbanístico.
- Sociedad Pública de Alquiler (SPA): su objetivo era dinamizar y profesionalizar el mercado de alquiler de viviendas, aportando seguridad al propietario y viviendas de calidad y a precios asequibles a los inquilinos. La Sociedad Pública de Alquiler se creó en el año 2005, y llegó a gestionar unos 20.000 contratos de arrendamiento antes de su desaparición en el año 2012. Tras un cambio de gobierno, se aprobó su desaparición como parte de un plan para reducir empresas públicas. La SPA utilizó durante su corta existencia la figura de los seguros de impago de alquiler como medio para garantizar al propietario el cobro de las rentas de alquiler.

## Políticas específicas en Cataluña

En Cataluña se creó en 2008 el denominado **aval·lloguer**, una garantía de cobro de las rentas impagadas del inquilino de carácter gratuito, y que proporciona la Generalitat bajo el cumplimiento de una serie de condiciones:

- El contrato debe ser de vivienda habitual (quedan excluidos garajes, oficinas, etc.).
- El importe de la renta debe ser como máximo de 1.500 euros mensuales.
- La fianza depositada por el arrendatario debe ser como máximo de 2 meses.
- Se debe haber ingresado el importe de la fianza en el INCASOL (Institut Català de Sòl).
- El documento del *aval·lloguer* debe estar firmado y registrado en el INCASOL

Para los contratos firmados con la garantía *aval·lloguer* entre el 29/08/2008 y el 17/06/2014, la garantía de mensualidades impagadas desde el inicio de la acción judicial tiene un límite de 6 mensualidades, y para los contratos firmados a partir del 18/06/2014 la garantía se reduce a 3 mensualidades.

## 2.7 Evolución legal de la duración de los contratos de arrendamiento

**Algunas de las reformas en esta materia han sido las siguientes:**

### La LAU de 1964

El 24 de diciembre de 1964 se aprobó en España el Decreto 4104/1964, que entró en vigor a partir del 1 de enero de 1965. Este decreto era muy proteccionista con el inquilino, ya que incluía la prórroga forzosa, es decir, que la duración del arrendamiento era de por vida y, a su muerte, se subrogaba a su esposa e hijos.

#### Artículo 58

1. *Al fallecimiento del inquilino titular del contrato de arrendamiento, su cónyuge, descendientes, con preferencia los hijos varones menores de edad, las hijas solteras y los mayores impedidos físicamente, hijos adoptivos que hubieran sido adoptados antes de cumplir los 18 años, ascendientes y hermanos, con preferencia las hermanas solteras, tanto en el parentesco legítimo como en el natural, que con aquél hubiesen convivido habitualmente en la vivienda con dos años de antelación a la fecha del fallecimiento, podrán subrogarse en los derechos y obligaciones del arrendamiento. No será necesaria la convivencia de los que estuviesen sometidos a la patria potestad del fallecido y, respecto al cónyuge bastará la mera convivencia sin exigencia en el plazo de antelación.*

### Real Decreto-Ley 2/1985 sobre medidas de política económica

En el año 1985, mediante el artículo 9 del Real Decreto 2/1985 del 30 de abril, que entró en vigor el 9 de mayo de ese mismo año, se eliminó la prórroga forzosa de los contratos de arrendamiento. A partir de entonces la duración de los



contratos de arrendamiento pasó a ser la que se hubiera pactado libremente ente las partes.

#### Artículo 9 Supresión de la prórroga forzosa en los contratos de arrendamientos urbanos

1. *Los contratos de arrendamiento de viviendas o locales de negocio que se celebren a partir de la entrada en vigor del presente Real Decreto-Ley tendrán la duración que libremente estipulen las partes contratantes, sin que les sea aplicable forzosamente el régimen de prórroga establecido por el artículo 57 de la Ley de Arrendamientos Urbanos, texto refundido aprobado por Real Decreto 4104/1964, de 24 de diciembre, y sin perjuicio de la tácita reconducción prevista en el artículo 1.566 del Código Civil.*

### La LAU de 1994

En el año 1994 se aprobó la nueva Ley de Arrendamientos Urbanos, Ley 29/1994 del 24 de noviembre, que entró en vigor el 1 de enero de 1995. Uno de los cambios más significativos fue que se estableció un plazo de prórroga potestativo para el arrendatario de 5 años.

### La reforma de 2013

En el año 2013, mediante la Ley 4/2013 de medidas de flexibilización y fomento del mercado de viviendas del 4 de junio, y que entró en vigor el 6 de junio de 2013, la duración de los contratos de arrendamiento pasó a ser de 3 años, más uno de prórroga.

- **«Artículo 9 Plazo mínimo**

*1. La duración del arrendamiento será libremente pactada por las partes. Si ésta fuera inferior a tres años, llegado el día del vencimiento del contrato, éste se prorrogará obligatoriamente por plazos anuales hasta que el arrendamiento alcance una duración mínima de tres años, salvo que el arrendatario manifieste al arrendador, con treinta días de antelación como mínimo a la fecha de terminación del contrato o de cualquiera de las prórrogas, su voluntad de no renovarlo.*

### La reforma de 2019

El Real Decreto Ley 7/2019 del 1 de marzo sobre medidas urgentes en materia de vivienda y alquiler, publicado en el Boletín Oficial del Estado el 05/03/2019, introdujo las siguientes modificaciones legales en materia de alquiler.

a) Duración mínima y prórroga

Los contratos de alquiler de vivienda pasan a tener una duración de 5 años (con la anterior ley era de 3 años). Además, si el arrendador es una persona jurídica, la duración será de 7 años.

Una vez terminado el contrato habrá una prórroga de 3 años. Con la anterior ley era de 1 año

b) Fianza

Antes de la reforma, el arrendador podía solicitar, además de la fianza (entrega en metálico de una cantidad equivalente a un mes de renta), las garantías adicionales que considerara. Con la reforma se pone un límite de 2 mensualidades adicionales.

## **Consideraciones**

Con las diferentes reformas de la LAU, el plazo de duración de los contratos de arrendamiento se ha ido reduciendo desde los contratos de por vida del año 1964 hasta los contratos de 3 años del 2013. Recientemente, tras el Real Decreto del 1 de marzo, se vuelven a ampliar los contratos a 5 años, y 7 si el arrendador es una persona jurídica. Como consecuencia de las diferentes modificaciones de la LAU y la coexistencia de varias leyes, nos encontramos en una especie de “laberinto legal”, según sea la fecha de firma del contrato de arrendamiento. En opinión del que suscribe, cada vez que el legislador ha modificado la norma lo ha hecho buscando un objetivo distinto según la situación del mercado de alquiler del momento. Por ejemplo, hay una opinión bastante extendida entre los expertos inmobiliarios de que con la LAU de 1964, con la que los contratos eran de por vida y además las rentas estaban congeladas, el mercado de alquiler no era rentable para los arrendadores, y a causa de ello los edificios estaban con faltas de mantenimiento importantes en muchas ocasiones. Así pues, las reformas de 1985 y 1994 podrían haber ido encaminadas a potenciar el mercado de alquiler, dado que se reducían los plazos de duración de los contratos y las rentas ya no estaban congeladas. Esto podría animar a los propietarios a arrendar. Por el contrario, la reforma más reciente parece ir encaminada a proteger más al inquilino. Dado que en la actualidad la demanda de alquiler ha aumentado considerablemente y las rentas en las grandes ciudades también, la nueva normativa aumenta los plazos de duración de los contratos, elimina costes de formalización a la parte arrendataria, etc. Cabe mencionar que en Cataluña se aprobó el Decreto Ley 9/2019 de medidas de contención de rentas de arrendamiento, pero que finalmente no ha sido convalidado al no aprobarse el en el Parlament.

Por otro lado, con la nueva reforma se limita la fianza a dos mensualidades adicionales. Esta limitación implica una reducción legal de garantías hacía el arrendador. En opinión del que suscribe, si los propietarios buscan el seguro de impago de alquiler es debido a que las garantías que ofrece la regulación no son suficientes.

## **Conclusiones**

En el mercado inmobiliario español se ha producido un cambio en la población joven que tradicionalmente compraba vivienda, y que ha pasado a demandar vivienda de alquiler, ya que por un lado se han reducido las facilidades de crédito hipotecario y por otro es un colectivo con un alto nivel de desempleo y salarios bajos. Además, hay un cambio de mentalidad entre algunos jóvenes, que ahora prefieren la movilidad antes que estar ligados a una propiedad.

Asimismo, han aparecido nuevos actores en el mercado que se dedican ala adquisición de viviendas y a la obtención de rentabilidad mediante el alquiler.

Se ha producido un fenómeno denominado gentrificación, que consiste en el desplazamiento de la población original de los barrios céntricos de las grandes ciudades por la presión del turismo.

Gentrificación es una adaptación adecuada al español del término inglés *gentrification*, con el que se alude al proceso mediante el cual la población original de un sector o barrio, generalmente céntrico y popular, es progresivamente desplazada por otra de un nivel adquisitivo mayor. (Esta definición se ha extraído del portal “el estandarte.com”, y su autor es Fundéu BBVA.)

La modificación legal introducida por el Real Decreto Ley 7/2019 pretende dar más protección al arrendatario. Por un lado, alargándola duración de los contratos de arrendamiento, con lo que se producirán menos subidas en la renta de alquiler, sobre todo en los casos en los que el arrendador sea una Sociedad, ya que la duración pasa de 3 a 7 años. Por otro lado, se introducen modificaciones en los procesos de desahucio mediante las cuales se paralizará temporalmente el proceso en caso de que los servicios sociales detecten riesgos de vulnerabilidad.

En opinión de quien suscribe, los cambios previsibles en el mercado de alquiler van a ser los siguientes:

- Los pequeños tenedores de vivienda tendrán un menor incentivo a poner las viviendas en alquiler, dado que se genera más incertidumbre en la duración de los procesos de desahucio en caso de impago, y también por la mayor duración de los contratos
- A largo y medio plazo, las rentas de alquiler bajarán debido a que el alargamiento de los contratos permitirá menos subidas, pero es posible que a corto plazo se produzca un aumento, ya que, al firmar nuevos contratos (y teniendo en cuenta que no se podrán realizar subidas aparte de las del IPC durante 5 o 7 años dependiendo si el arrendador es persona física o jurídica), el arrendador podría calcular un aumento equivalente al que le habría permitido la anterior ley.
- Es probable que la nueva regulación favorezca el crecimiento de los seguros de impago de alquiler, dado que la limitación a dos meses de fianza da menos seguridad al arrendador, por lo que la póliza del seguro gana relevancia como mecanismo de protección ante el impago

## **3. El Seguro de Impago de Alquiler**

### **3.1 Origen del seguro de impago de alquiler en España**

El seguro de impago de alquiler, que ya existía en otros países como Francia, se introdujo en España en el año 2004. Actualmente ya son muchas las compañías que lo comercializan, algunas lo incorporan como una cobertura opcional dentro de los seguros de hogar y otras compañías como un seguro independiente.

Por lo general, las compañías “especialistas” lo comercializan con un seguro independiente, ya que tienen mucho *know how* al dedicarse diariamente a la gestión de siniestros relacionados con la defensa jurídica y/o los impagos de alquiler. Por el contrario, las compañías más “generalistas” ofrecen la cobertura dentro los seguros multirriesgo de hogar.

Aunque en España es un seguro relativamente reciente (apenas han pasado 14 años desde su introducción), ha tenido una buena aceptación y, de hecho, el número de contrataciones ha experimentado aumentos considerables.

Según un artículo publicado por Europapress el 16 de octubre de 2018, las contrataciones del seguro de impago de alquiler crecieron un 30% durante el 2018. El mismo artículo indica que el aumento mantenía la tendencia del 2017 y que se espera la misma tendencia para el 2019.

### **3.2 Proceso de Contratación**

Generalmente, la oferta del seguro de impago de alquiler está condicionada a la existencia de un contrato de arrendamiento, y suele hacerse sobre contratos nuevos. No obstante, algunas compañías pueden aceptar la emisión de pólizas sobre contratos que ya estén en vigor, siempre que no haya antecedentes de impagos.

Las aseguradoras, previamente a la emisión de la póliza, analizan la información económica del arrendatario. Si la compañía considera que el arrendatario es solvente puede emitir una oferta, ya que una vez sopesado el riesgo lo considera aceptable. En el mercado inmobiliario, cuando las aseguradoras aceptan el riesgo, se suele asumir que ese candidato es solvente.

### **3.3 Estudio de viabilidad**

Para efectuar una correcta selección de riesgo y evitar problemas de anti-selección, las compañías suelen llevar a cabo un estudio de viabilidad con el fin de estudiar la capacidad de pago del inquilino. Para realizar el estudio se suele requerir al futuro inquilino documentación económica como nóminas o declaraciones tributarias.

El objetivo del estudio es conocer la capacidad de pago del inquilino, y si este tiene una estabilidad laboral y una regularidad en sus ingresos que le permitan hacer frente al pago de las rentas de alquiler.

### 3.4 Las Coberturas

En este capítulo vamos a analizar las principales coberturas que ofrecen los seguros de impago de alquiler.

Resaltaremos en cursiva y subrayándolo la transcripción de un condicionado de alguna de las compañías que comercializan el seguro y, posteriormente, comentaremos el contenido. Adjunto enlace donde se puede descargar dicho condicionado, ya que es un documento abierto al público de la compañía:

<https://mutuadepropietarios.es/seguro-de-alquileres/>

#### Coberturas Básicas

##### Impago de rentas

*El Asegurador se compromete a abonar las rentas impagadas por el inquilino al tomador como consecuencia del incumplimiento del contrato, siempre que recaiga sentencia judicial firme o cualquier otra resolución judicial definitiva. Dentro de las rentas impagadas se incluirán los impagos de suministros (agua, luz y gas) según las condiciones pactadas en el contrato.*

Esta es la principal cobertura del seguro y la que además le da el nombre. Junto con la defensa jurídica, suele ser la principal preocupación de un arrendador cuando firma un contrato de arrendamiento. Mediante la contratación del seguro, el asegurador se compromete a hacer frente a las rentas impagadas con la condición de que exista una resolución judicial

*La ocurrencia del siniestro se produce en el momento en que el arrendatario deje de pagar las rentas al arrendador y el inicio de la prestación tomara efecto en el momento en que el arrendador reciba por parte del asegurado la declaración de impago. El fin de la prestación se producirá en el momento en el que el inquilino abone las rentas pendientes, reanude los pagos o bien el asegurado pueda recuperar la vivienda*

En este caso, al ser el riesgo cubierto el no cumplimiento de pago por parte del arrendatario, se entiende como ocurrencia del siniestro el primer impago. Este primer impago da derecho al inicio de la prestación, y el fin de la misma se entenderá cuando el inquilino abone las rentas pendientes, o bien cuando se recupere la propiedad.

*El pago de las rentas por parte del Asegurador al asegurado se producirá en el momento en que recaiga la sentencia y se deducirá el importe de la franquicia*

Generalmente, el seguro de impago de alquiler tiene una franquicia que suele ser de una mensualidad, aunque existen modalidades con diferentes franquicias.

La franquicia de un mes tiene como origen el mes de fianza obligatoria que tienen los contratos de arrendamiento, es decir, que el primer mes de impago en realidad siempre queda garantizado por el mero hecho de disponer de la fianza. Por tanto, como los contratos de seguro deben resarcir un daño y no producir un enriquecimiento, se suele aplicar esta franquicia. Esto podría ser discutible por parte del asegurado, ya que el mes de fianza, aparte de cubrir el impago, también puede tener el objeto de cubrir desperfectos que pueda causar el inquilino dentro de la vivienda alquilada.

*Existe la posibilidad de solicitar un adelanto de rentas siempre que se hayan iniciado las acciones judiciales de desahucio dentro de los 3 meses posteriores al inicio del impago, estas cantidades adelantadas se deberán regularizar en el momento que recaiga la sentencia y se deberán devolver en el caso de que el inquilino abone las rentas impagadas.*

El adelanto de rentas es algo que suelen incluir la mayoría de las compañías, y la razón de esta posibilidad de adelantar las rentas está en la larga duración del proceso de desahucio. Ante esta situación habrá asegurados que prefieran recibir toda la indemnización de un solo pago, pero también habrá quien necesite que le adelanten las rentas. La compañía podrá reclamar al asegurado dichos adelantos en caso de que finalmente el inquilino abone las rentas impagadas, dado que, de lo contrario, se estaría produciendo un enriquecimiento injusto.

El asegurado, una vez haya recibido los adelantos de renta, deberá prestar toda la colaboración necesaria al asegurador en las reclamaciones contra el arrendatario deudor.

## **Defensa Jurídica**

*El Asegurador deberá hacerse cargo de los gastos en que pueda incurrir el Asegurado derivados de la intervención judicial, arbitral o un proceso administrativo y a prestar los servicios de asistencia jurídica tanto judicial como extrajudicial dentro de los límites del contrato.*

El capital estándar de esta cobertura acostumbra a ser de 3.000 euros, que como norma general es un capital suficiente.

La compañía, mediante la cobertura de Defensa Jurídica, inicia un proceso por el que se hará cargo, hasta el límite de la cobertura, de los gastos jurídicos derivados de la defensa de asegurado en caso de incumplimiento de contrato por parte del arrendatario. Aquí podríamos encontrar reclamaciones contra el inquilino por la realización de obras en la vivienda que se hubieran producido sin consentimiento, y también se cubre el juicio por desahucio por falta de pago.

Como hemos indicado, en esta cobertura entra tanto la defensa del asegurado como la reclamación de conflictos relacionados con el contrato de arrendamiento y regulados por la Ley de Arrendamientos Urbanos.

### **Defensa y reclamación por conflictos no relacionados con el inquilino**

Algunas compañías pueden incluir también la defensa o reclamación, ya no contra el inquilino, sino contra otras aseguradoras por el incumplimiento del contrato sobre pólizas que estuvieran en vigor durante la vigencia de esta garantía, o también incluir la reclamación por incumplimiento de contratos de servicios de reparación o mantenimiento, siempre que el pago de esos servicios los haya satisfecho el asegurado.

Por lo general, las compañías suelen establecer un mínimo litigioso, que es la cantidad de dinero por debajo de la cual no se hacen cargo de las reclamaciones a terceros. Este límite suele situarse en los 150 euros por siniestro.

Dentro de esta cobertura se suele incluir la defensa de la Responsabilidad Penal de Asegurado como arrendador del inmueble

Otra cobertura que se suele incluir es la defensa de los derechos del asegurado como propietario o usufructuario del inmueble. Aquí podemos encontrar conflictos con los vecinos o la propia Comunidad de Propietarios.

En general, esta cobertura incluye un servicio de asistencia legal telefónica para asesorar al asegurado de sus derechos como arrendador y en prevención de posibles litigios.

### **Actos vandálicos**

Mediante esta cobertura se garantizan los deterioros producidos en el continente del inmueble como consecuencia de un acto de vandalismo o malintencionado por parte del arrendatario. Generalmente, para que quede cubierto el acto vandálico, primero se ha de haber producido un siniestro de impago.

La ocurrencia del siniestro se produce en el momento en el cual el arrendador recupera la vivienda y constata la existencia del deterioro.

Normalmente, la suma estándar asegurada de esta cobertura es de 3.000 euros, aunque algunas compañías dan opción a ampliar el límite y se suele aplicar una franquicia de 300 euros.

### **Nuevas tendencias**

Hasta aquí hemos visto las 3 coberturas con las que se creó el seguro de impago de alquiler en el año 2004, y con las que prácticamente se ha mantenido durante estos años. El buen funcionamiento del seguro, que se ha posicionado

rápidamente como la mejor alternativa de protección de impagos de los contratos de arrendamiento de viviendas, ha provocado que cada vez más compañías apuesten por este ramo. La competencia entre compañías y la búsqueda de cada una por diferenciarse del resto, provoca también que cada vez se integren nuevas coberturas y servicios. Algunas de las coberturas que se han ido incluyendo en los seguros de impago ya fueron adelantadas en la anterior tesis 178 *El seguro de Impago de Alquiler Nuevas Tendencias*, de Jesús Rey Pulido, de la edición 2013/2014, como es la posibilidad de realización de un estudio de eficiencia energética, que por otro lado es un requisito para poder arrendar una vivienda.

Las coberturas de cambio de cerradura y limpieza por desahucio han sido introducidas recientemente por algunas compañías. Estas nuevas coberturas se suelen incluir con modalidad opcional, es decir, dentro de una tarifa estándar se incluirían las coberturas básicas como el impago de alquiler, la defensa jurídica y los actos vandálicos, y por una tarifa más elevada se pueden incluir coberturas adicionales.

Otras compañías han apostado por introducir factores de innovación en la forma de analizar el riesgo, como los índices de reputación del inquilino, que hace tiempo que se utilizan en páginas web de economía colaborativa como Blabla-car. Es decir, que aparte de un estudio de viabilidad basado en las condiciones económicas del inquilino, también se dispone de información reputacional sobre el mismo. Esto puede ser muy útil en casos en los que a lo mejor un candidato no cumple por poco margen las condiciones económicas, pero en cambio tiene una muy buena reputación que justifica la aceptación del riesgo por parte de la compañía.





## **4. Análisis comparativo del seguro de Impago de alquiler frente a otros métodos de mitigación del riesgo**

Existen otras maneras de protegerse ante los riesgos de alquiler de una vivienda que no son el seguro de impago de alquiler. En este capítulo vamos a enumerarlos y a realizar una comparación en cuanto al nivel de protección frente al seguro de impago de alquiler.

### **El aval bancario**

Ante el riesgo de impago por parte de un inquilino, es posible protegerse mediante un aval bancario o un depósito.

El aval es un documento emitido por una entidad bancaria que establece el compromiso de abonar una cantidad de dinero (suele equivaler a 3 o 6 meses de alquiler) en el caso de que el inquilino incurra en un impago. Para conceder este aval, los bancos suelen solicitar al inquilino dicha cantidad, que quedará inmovilizada en el banco.

La ventaja respecto al seguro sería que, en el caso del aval, el coste lo soporta el inquilino, mientras que la prima del seguro la paga el propietario. No obstante, es probable que la pueda repercutir.

Como inconvenientes respecto al seguro, podemos encontrar varios: por un lado, no es una protección completa, ya que sólo protege al propietario en el caso de impago, pero no ante actos vandálicos ni responsabilidades civiles, ni tampoco incluye la defensa jurídica.

Por otro lado, si el proceso de desahucio fuera más largo que las mensualidades depositadas en el aval, el arrendador perdería esa diferencia. Es decir, supongamos que se firma un contrato de alquiler que cuenta con una garantía de un aval de 6 mensualidades; en el caso de que el inquilino dejase de pagar las rentas al segundo mes y el proceso de desahucio y recuperación de la vivienda durase 9 meses, con el aval se recuperarían 6 meses más la fianza legal de un mes, pero quedarían dos meses de impago que no se recuperarían. En cambio, con un seguro de alquiler estándar que da cobertura de 12 meses con uno de franquicia, se recuperarían el mes de fianza más 8 de cobertura del seguro.

Además, hay que tener en cuenta las recientes modificaciones legales que limitan a dos mensualidades la garantía adicional.

Otra ventaja del seguro frente al aval la encontramos en la facilidad de alquilar la vivienda, ya que es más probable que un inquilino no acceda a alquilar si se le exige un aval que si simplemente se contrata el seguro.

## **Seguros de Impago de Alquiler No Regulados**

En los últimos años han proliferado en el mercado productos que se comercializan como si fueran seguros pero que en realidad no lo son, y además, según indica el Observatorio Español del Seguro del Alquiler, este tipo de productos han experimentado grandes aumentos en su contratación.

El inconveniente de este tipo de productos respecto a los seguros es la falta de regulación. Las compañías de seguros están supervisadas por la Dirección General de Seguros, lo cual da una garantía al consumidor en caso de reclamación por falta de cumplimiento del contrato. Por el contrario, si se utilizan productos no regulados, el proceso de reclamación se puede complicar en exceso.

Por otro lado, los seguros de impago de alquiler tienen una base técnica actuarial que tarifica las primas, de manera que estas sean suficientes para cubrir los riesgos asegurados, y además las compañías aseguradoras suelen tener solvencia y estabilidad financiera, y en caso de quiebra están respaldadas por el Consorcio de Compensación de Seguros.

## 5. Evolución de los lanzamientos causados por impago de alquiler

En el siguiente capítulo vamos a observar la evolución de los lanzamientos derivados por impago de alquiler según las notas de prensa del Consejo General del Poder Judicial.

Según nos informa una nota de prensa de CGPJ del 12 de diciembre de 2016, los lanzamientos por impago de alquiler aumentaron respecto al tercer trimestre del 2015, mientras que, por el contrario, se redujeron los derivados de ejecuciones hipotecarias.

Si miramos la nota de prensa del CGPJ del 4 de marzo de 2016, nos encontramos con la siguiente información:

El número de lanzamientos practicados el año pasado fue de 67.359, lo que supone un descenso del 1,1 % respecto a los 68.091 de 2014. Los lanzamientos afectan a distintos tipos de inmuebles, no solo viviendas y, en el caso de éstas, no solo a vivienda habitual.

Más de la mitad de esos lanzamientos -35.677, el 53 %- fue consecuencia de procedimientos derivados de la Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU), mientras que otros 29.225 -el 43,4 %- se derivó de ejecuciones hipotecarias y los 2.457 restantes obedecieron a otras causas.

Fuente CGPJ

Si miramos la nota de prensa del CGPJ del 3 de marzo de 2017, nos encontramos con la siguiente información:

El número de lanzamientos practicados el año pasado fue de 63.037, lo que supone un descenso del 6,4 % respecto a los 67.359 de 2015. Los lanzamientos afectan a distintos tipos de inmuebles, no solo viviendas y, en el caso de éstas, no solo a vivienda habitual.

Más de la mitad de esos lanzamientos -34.193, el 54,2 %- fue consecuencia de procedimientos derivados de la Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU), mientras que otros 26.397 -el 41,9 %- se derivó de ejecuciones hipotecarias y los 2.447 restantes obedecieron a otras causas.

Fuente CGPJ

Si miramos la nota de prensa del CGPJ del 10 de diciembre de 2018, nos encontramos con la siguiente información:

El número de lanzamientos practicados en el tercer trimestre de 2018 ha sido de 11.547, una cifra un 0,3% inferior a la registrada en el mismo trimestre de 2017. Por el contrario, el número de ejecuciones hipotecarias iniciadas ha sido de 6.315, lo que supone un aumento del 14,4 por ciento respecto al mismo trimestre del año pasado. Estos y otros datos figuran en el informe "Efectos de la crisis económica en los órganos judiciales", que la Sección de Estadística del Consejo General del Poder Judicial ha hecho público hoy.

Al igual que en el segundo trimestre de 2018, el incremento de los lanzamientos es consecuencia del aumento experimentado por los derivados de la Ley de Arrendamientos Urbanos. Los lanzamientos derivados del impago del alquiler, que aumentan por quinto trimestre consecutivo, han subido un 7,9 por ciento. Por el contrario, los lanzamientos derivados de ejecuciones hipotecarias bajan por decimotercer trimestre consecutivo y, en esta ocasión, lo hacen en un 16,2 por ciento.

Del total de lanzamientos, 7.518 (cantidad que representa el 65,1 por ciento) fueron consecuencia de procedimientos derivados de la Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU), mientras que otros 3.404 (el 29,5 por ciento) se derivó de ejecuciones hipotecarias. Los 625 restantes obedecieron a otras causas.

Fuente CGPJ

Si miramos la nota de prensa del CGPJ del 1 de marzo de 2019, nos encontramos con la siguiente información:

Durante el último trimestre del pasado año, el 63,7 por ciento de los lanzamientos (9.557 en total) fue consecuencia de procedimientos derivados de la Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU), mientras que otros 4.498 –el 29,9 por ciento– se derivó de ejecuciones hipotecarias y los 1.010 restantes obedecieron a otras causas.

Los lanzamientos derivados de ejecuciones hipotecarias han mostrado una disminución interanual del 15,7 por ciento, con lo que son ya 14 los trimestres consecutivos en los que se produce un decremento; los derivados de la Ley de Arrendamientos Urbanos, por el contrario, han vuelto a aumentar por sexto trimestre consecutivo, aunque lo han hecho un 3,9 por ciento, un porcentaje inferior al del trimestre anterior, que fue del 7,9 por ciento.

Fuente CGPJ



Fuente Elaboración propia con datos del Consejo General del Poder Judicial

Según podemos observar en el gráfico, desde el año 2013 hasta el 2016 se produjo una bajada en el total de lanzamientos causados por la ley de arrendamientos urbanos, pero desde el 2016 se ha invertido la tendencia y están aumentando tanto en 2017 como en 2018. De hecho, también han aumentado en el primer trimestre de 2019 y llevan 6 trimestres consecutivos de aumento.

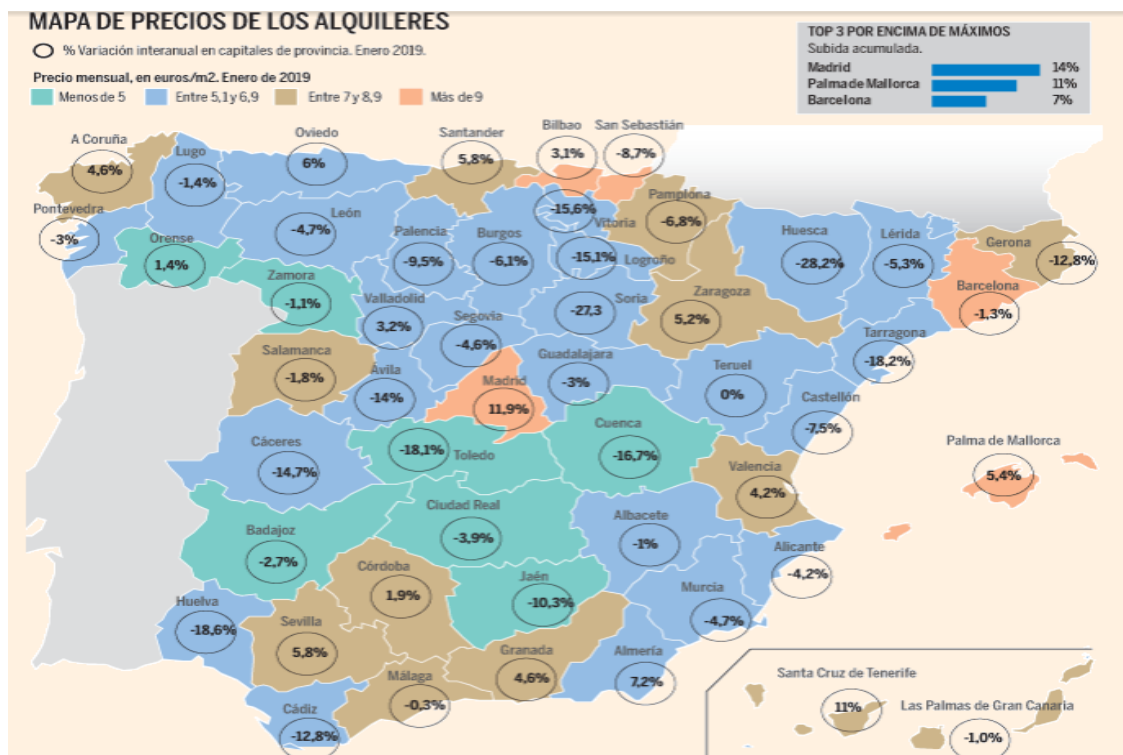
En opinión del que suscribe, el hecho de haya aumento de lanzamientos es consecuencia de que han crecido también los impagos por parte de los inquilinos, con lo cual tiene sentido contratar el seguro de impago de alquiler.

## 6. Correlación entre la situación económica y el mercado de alquiler

Como el riesgo asegurado en las pólizas de impago de alquiler es principalmente el impago de alquiler por parte del arrendatario y sus consecuencias, vamos a dedicar el siguiente capítulo a analizar la situación económica en España.

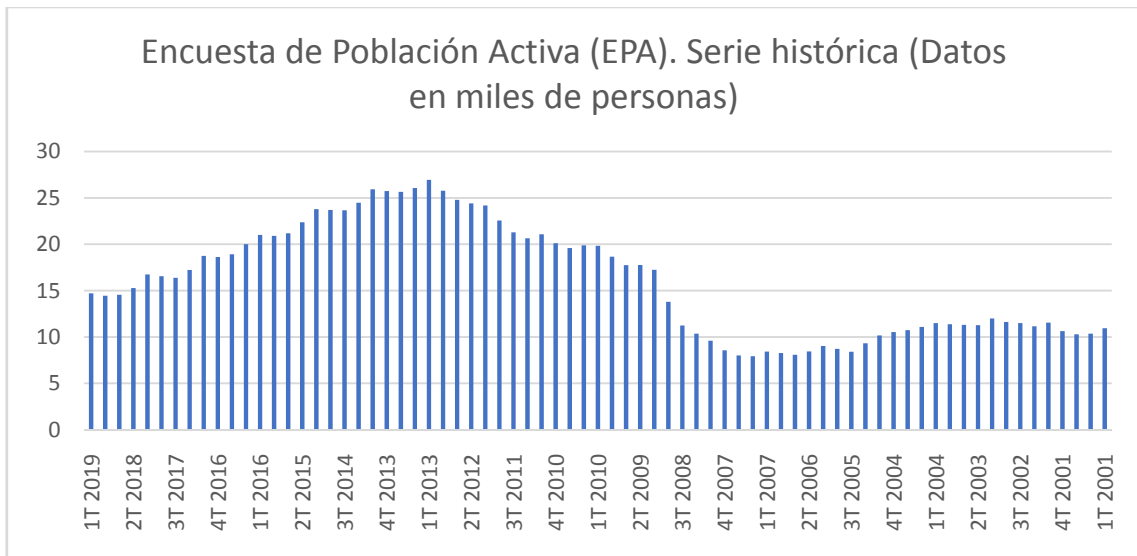
Una de las preguntas que podríamos hacernos es si realmente existe una correlación entre desempleo y alquiler.

Según un estudio realizado por Natalia Bravo y Alejandro Soto, publicado el 21 de septiembre de 2017 en [www.idealista.com](http://www.idealista.com), existe una estrecha relación del paro de larga duración y el precio en Barcelona. Tal como nos indican los autores del estudio, los barrios de Barcelona donde la tasa de desempleo de larga duración es más alta son los barrios donde los precios de alquiler son más bajos, mientras que los barrios con mayor tasa de empleo son aquellos donde los precios de venta son más altos. Dicho estudio se realizó para la ciudad de Barcelona, y cabría preguntarse si sería extrapolable esta relación a nivel nacional. Para ello, podemos comparar dos mapas de España: en el primero, tenemos los precios de alquiler por provincias, y en el segundo, la tasa de desempleo por provincias. En cuanto al mapa de precios de alquiler, observamos que el incremento en las rentas de alquiler se limita a determinadas ciudades, en las que hoy en día alquilar un piso ya es más caro que antes de la crisis del 2007. En cambio, en el resto del país los alquileres se han mantenido por debajo de 2007.





cierto debate de si el empleo que se ha creado es precario o de si los salarios ahora son más bajos



Fuente; Elaboración propia con datos del INE



**Encuesta de Población Activa (EPA). Serie histórica (Datos en miles de personas)**

Trimestre	Activos	Ocupados	Parados	Tasa de actividad (en %)	Tasa de paro (en %)
1T 2019	22.825,4	19.471,1	3.354,2	58,35	14,70
4T 2018	22.868,8	19.564,6	3.304,3	58,61	14,45
3T 2018	22.854,0	19.528,0	3.326,0	58,73	14,55
2T 2018	22.834,2	19.344,1	3.490,1	58,80	15,28
1T 2018	22.670,3	18.874,2	3.796,1	58,46	16,74
4T 2017	22.765,0	18.998,4	3.766,7	58,80	16,55
3T 2017	22.780,9	19.049,3	3.731,7	58,92	16,38
2T 2017	22.727,6	18.813,3	3.914,3	58,84	17,22
1T 2017	22.693,3	18.438,3	4.255,0	58,78	18,75
4T 2016	22.745,9	18.508,1	4.237,8	58,95	18,63
3T 2016	22.848,3	18.527,5	4.320,8	59,28	18,91
2T 2016	22.875,7	18.301,0	4.574,7	59,41	20,00
1T 2016	22.821,0	18.029,6	4.791,4	59,29	21,00
4T 2015	22.873,7	18.094,2	4.779,5	59,43	20,90
3T 2015	22.899,5	18.048,7	4.850,8	59,50	21,18
2T 2015	23.015,5	17.866,5	5.149,0	59,79	22,37
1T 2015	22.899,4	17.454,8	5.444,6	59,45	23,78

Fuente INE

## 6.2 Evolución de los salarios medios en España

Según los resultados de las encuestas de estructura salarial que realiza el Instituto Nacional de Estadística cada dos años, la ganancia media por trabajador en 2008 era de 21.883,42 euros, y en 2016 fue de 23.156,34 euros, es decir, un aumento del 5,49% en un periodo de 8 años. En estas mismas encuestas realizadas por el INE podemos leer que el salario es más alto para los contratos indefinidos que para los temporales. También hay importantes brechas salariales por género y por Comunidad Autónoma.

**Encuesta Anual de Estructura Salarial**  
Año 2008

**Principales resultados**

---

- La ganancia media anual por trabajador fue de 21.883,42 euros en el año 2008.

**Encuesta de Estructura Salarial 2010**  
*Resultados definitivos*

**Principales resultados**

---

- El salario bruto medio anual fue de 22.790,20 euros por trabajador en el año 2010.  
25 de junio de 2014

**Encuesta Anual de Estructura Salarial**  
Año 2012

**Principales resultados**

---

- La ganancia media anual por trabajador fue de 22.726,44 euros en 2012, un 0,8% menos que el año anterior.

**Encuesta de Estructura Salarial 2014**  
Resultados definitivos

**Principales resultados**

---

- El salario bruto medio anual fue de 22.858,17 euros por trabajador en el año 2014, un 0,7% superior al del año anterior<sup>1</sup>.

**Encuesta Anual de Estructura Salarial**  
Año 2016

**Principales resultados**

---

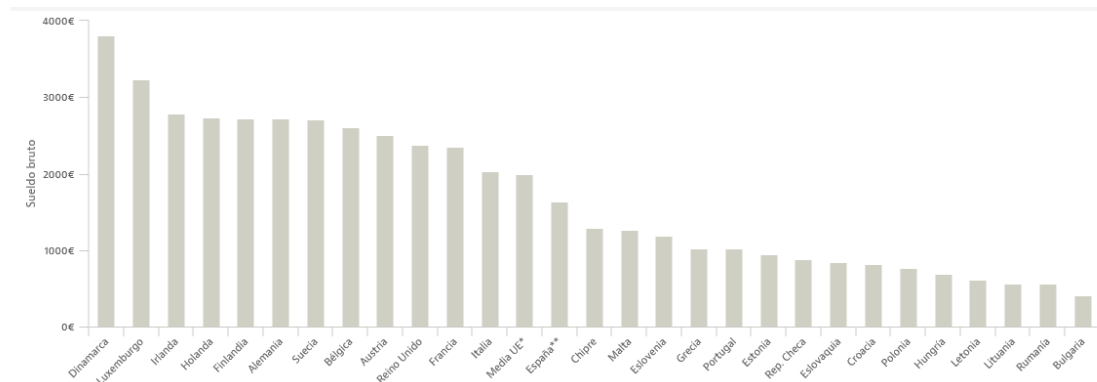
- La ganancia media anual por trabajador fue de 23.156,34 euros en 2016, un 0,2% más que el año anterior.

Fuente INE

Según un informe publicado por *Adecco y Barceló y Asociados* con datos del año 2017, el salario medio en España se sitúa un 18% por debajo de la media de la Unión Europea, y coloca a España en el puesto número 13.

Según este informe, el salario medio en la UE era de 1.934 euros, y en España de 1.639 euros.

## El salario medio mensual en la UE ( datos 2017 )

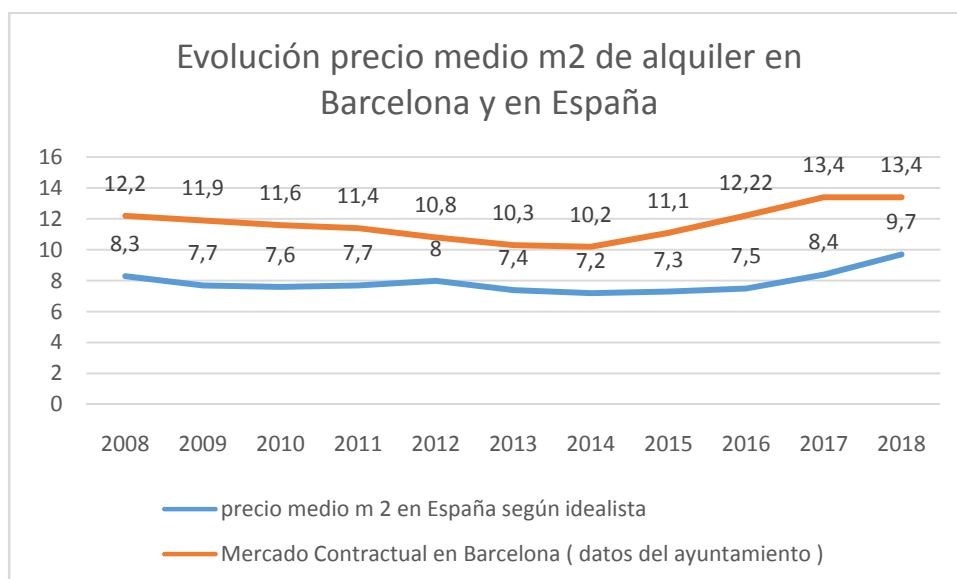


Fuente; Adecco y Barceló y Asociados

En conclusión, el salario medio en España ha crecido muy poco, un 5.49% en 8 años. Este hecho ha provocado que se incremente la distancia con el salario medio de la Unión Europea.

## Correlación entre salarios medios y precio medio de alquiler

Si comparamos el periodo de 2008-2016, en el cual el salario medio en España ha subido un 5.49 %, con los precios por m<sup>2</sup> de alquiler tanto en Barcelona como en España (según diferentes fuentes), podemos observar que a nivel nacional el precio medio del m<sup>2</sup> ha bajado de 8,3 €/ m<sup>2</sup> en 2008, a 7,5 €/ m<sup>2</sup> en 2016, y a partir de 2017 ha experimentado un notable aumento. En el caso de Barcelona, si miramos el periodo correspondiente de 2008 a 2016, prácticamente el precio se ha mantenido intacto, de los 12.2 €/ m<sup>2</sup> de 2008 a los 12,22 €/ m<sup>2</sup> de 2016, y a partir de 2017 experimenta una notable subida.



Fuente; Elaboración propia con datos de Idealista y del Ayuntamiento de Barcelona

Si comparamos los datos de la evolución del precio del alquiler entre 2008-2016 con los de los salarios medios en España, parece ser que hay una cierta sintonía, dado que mientras el salario medio prácticamente no ha subido, el precio del alquiler se ha mantenido, e incluso en algunos años han bajado. No obstante, los datos parecen indicar que a partir de 2017 se ha roto dicha sintonía

### 6.3 Evolución del tipo de contratos de trabajo

A continuación vamos a ver la evolución en cuanto a la tipología de los contratos de los asalariados desde el 2007 hasta la actualidad, según datos del INE.

Si miramos la serie desde el primer trimestre de 2007 hasta el primer trimestre de 2019, del total de asalariados con contrato indefinido y a tiempo completo (con mayor capacidad de pago), observamos que en el primer trimestre de 2017 el número de empleados era de 10.339 mil personas. El punto más alto fue en el segundo trimestre de 2008 con 10.939 mil personas, y alcanzó su punto más bajo en el primer trimestre de 2014 con 9.295 mil personas. En el primer trimestre de 2019 se sitúa por encima de las 10.624 mil personas.

#### Evolución del número de contratos indefinidos a tiempo completo desde 2007 hasta 2019



Fuente: INE

En cuanto a la evolución de los contratos temporales, observamos un gráfico con forma de sierra por la propia naturaleza y estacionalidad de este tipo de contratos, ligados muchas veces a las temporadas turísticas. En el primer trimestre de 2007 el número de empleados era de 5.315 mil personas. El punto más alto lo encontramos en el tercer trimestre de 2007 con 5.442 mil personas, el punto más bajo en el primer trimestre de 2014 con 3.221 mil personas, y en el primer trimestre de 2019 encontramos a 4.233 mil personas

## Evolución del número de contratos temporales desde 2007 hasta 2019



Fuente: INE

Podemos observar que, en lo que se refiere a los contratos indefinidos a tiempo completo, España ha recuperado el nivel que tenía antes de la crisis e incluso está por encima de los que había en el primer trimestre de 2007. En cambio, en los contratos temporales esta situación no se ha dado, y aunque han aumentado no han alcanzado el nivel que tenían en el año 2007. Probablemente este hecho influye en que la tasa de paro, que actualmente se sitúa en el 14,7%, no llegue a los niveles de 2007, donde era de 7,93% (segundo trimestre del año 2007).

### 6.4 Porcentaje de la renta destinado al Pago del Alquiler

Según un estudio que realizan de manera anual *Fotocasa e Infojobs*, el porcentaje de la renta que se destinó en España para el pago del alquiler en 2008 fue del 33,9%. No obstante, hay diferencias significativas si lo miramos por CCAA: en la Comunidad Autónoma de Cataluña fue de 49,2%, y en la de Madrid de 51,1%. En opinión del que suscribe, la gran diferencia en estas comunidades es el peso de las ciudades de Barcelona y Madrid. En estas ciudades es más fácil encontrar inquilinos, ya que hay una alta demanda y el propietario puede pedir rentas más altas, mientras que, por ejemplo, en La Rioja es más complicado encontrar inquilinos y por ello las rentas son mucho más bajas. En opinión del que suscribe, en el caso de que un propietario tenga un piso alquilado en La Rioja y el inquilino pague regularmente su alquiler, preferirá mantenerlo el máximo tiempo posible e incluso podría ser que en la renovación no le aumente la renta y hasta se la pueda rebajar, mientras que en Madrid, donde la demanda es más alta, el propietario puede optar por realizar aumentos conforme al mercado.

CCAA	Precio alquiler m2 (Dic. '18)	Alquiler vivienda 80 m2 (Dic'18)	Salario medio bruto anual '18	Salario medio bruto mensual '18 (12 pagas)	% salario en alquiler '18	% salario en alquiler '17	% salario en alquiler '16
Andalucía	6,73€	538,80€	22.429€	1.869,05€	28,80%	28,40%	27,80%
Aragón	6,31€	504,90€	21.750€	1.812,51€	27,90%	30,50%	30,33%
Asturias	6,48€	518,10€	23.061€	1.921,77€	27,00%	28,80%	28,84%
I.Baleares	9,83€	786,40€	22.621€	1.885,05€	41,70%	42,80%	42,01%
I. Canarias	7,34€	586,80€	21.542€	1.795,13€	32,70%	31,00%	30,97%
Cantabria	7,40€	592,00€	20.371€	1.697,59€	34,90%	35,10%	32,51%
Castilla y León	5,49€	438,90€	22.055€	1.837,91€	23,90%	25,90%	26,48%
Castilla-La Mancha	4,87€	389,50€	21.785€	1.815,44€	21,50%	22,20%	21,50%
Cataluña	12,16€	972,90€	23.727€	1.977,29€	49,20%	50,50%	46,36%
Com.Valenciana	6,65€	531,70€	22.200€	1.849,97€	28,70%	27,80%	25,51%
Extremadura	4,27€	341,40€	22.477€	1.873,12€	18,20%	20,70%	19,97%
Galicia	5,62€	449,80€	21.644€	1.803,70€	24,90%	24,30%	24,79%
La Rioja	4,78€	389,60€	22.021€	1.835,10€	21,20%	23,90%	23,61%
Madrid	13,16€	1.052,80€	24.713€	2.059,43€	51,10%	44,30%	41,37%
Navarra	5,91€	471,50€	22.946€	1.912,18€	24,70%	29,60%	29,92%
Pais Vasco	10,22€	817,20€	23.969€	1.997,41€	40,90%	43,90%	44,26%
Región de Murcia	5,39€	430,80€	21.860€	1.821,71€	23,60%	23,90%	24,05%
España	8,3€	663,80€	23.478€	1.956,50€	33,90%	35,50%	31,02%

Fuente fotocasa.es

En opinión del que suscribe, el hecho de que en las grandes ciudades el porcentaje de renta destinado al alquiler sea tan elevado va a provocar un estancamiento de las rentas, ya que se está llegando al límite de la capacidad de pago y no será posible encontrar inquilinos del mercado local a rentas muy elevadas.



## 7. Entrevistas y encuestas a profesionales del sector y particulares

He realizado una serie de entrevistas, tanto a profesionales del sector como a particulares. Por un lado, he entrevistado a agentes inmobiliarios que se dedican en su día a día al mercado de alquiler, con el objetivo de conocer de primera mano su punto de vista sobre el futuro del mercado inmobiliario de alquiler y su opinión sobre el seguro de Impago de alquiler. Por otro lado, he mantenido entrevistas con profesionales del sector asegurador de distintas compañías que comercializan el producto de impago de alquiler, y también con arrendadores y arrendatarios, que al fin y al cabo son los principales actores.

En el anexo han quedado publicadas todas las entrevistas y encuestas. En este capítulo, por tanto, se pretende hacer un recopilatorio con las respuestas más significativas.

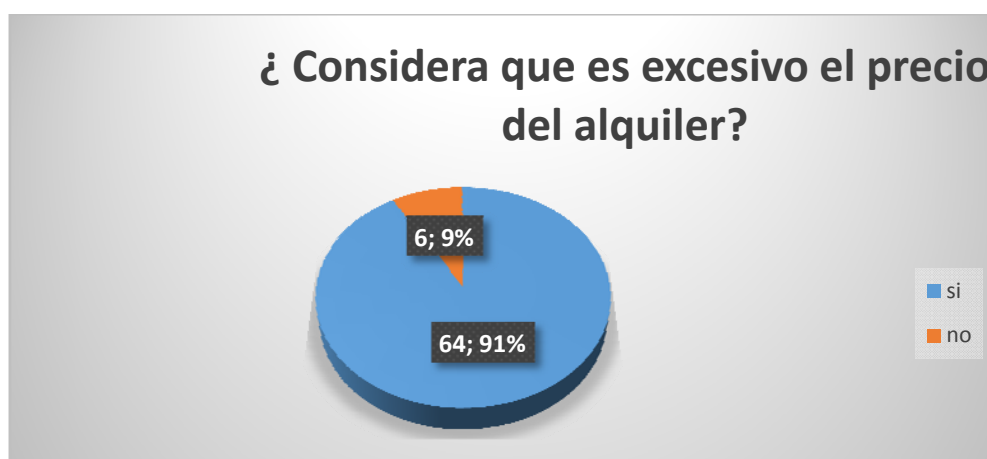
En total se han realizado 37 entrevistas a arrendatarios y 33 encuestas. Como algunas preguntas se han formulado tanto en las entrevistas como en las encuestas, se han agrupado las respuestas de ambas para poder realizar estadísticas con un total de 70 respuestas.

En el caso de los arrendadores, se han realizado 7 entrevistas; para profesionales del sector de seguros, se han realizado 3 (de diferentes compañías), y en el caso de agentes de la propiedad, se han realizado 2.

### Resumen de las respuestas de inquilinos

#### ¿Considera que es excesivo el precio del alquiler?

A esta pregunta han respondido 70 inquilinos, de los cuales 64 han indicado que SÍ y 6 han indicado que NO.



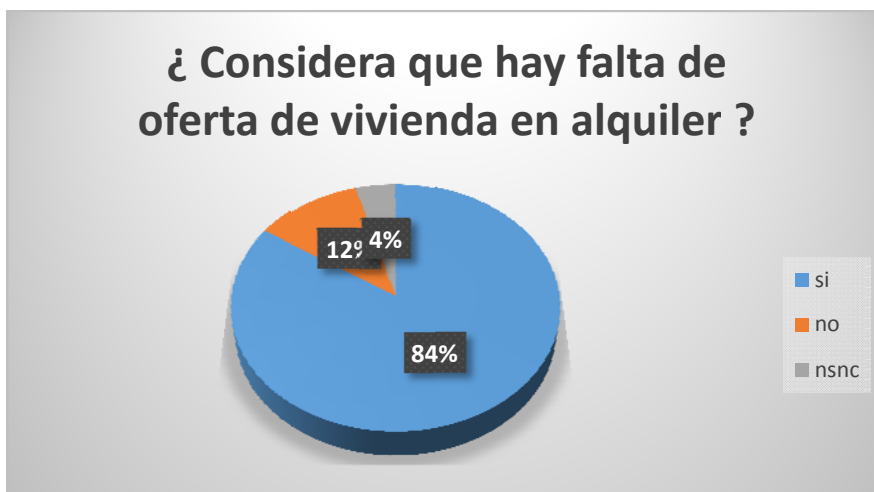


## ¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler?

A esta pregunta, la gran mayoría ha contestado que sí hay falta de oferta.

*Supongo que es una de las razones, es lo que dice la ley de la oferta y la demanda. Pero me temo que no es sólo eso, sino la especulación basada en el nuevo modelo de turismo: el alquiler de pisos privados (AirBnB, etc.), la gentrificación que sufren gran parte de las grandes ciudades europeas, y la ausencia de un marco legislativo que proteja al ciudadano (como sí existe en otras ciudades europeas, como Berlín). (Respuesta R.C.)*

A esta pregunta han respondido 70 inquilinos, de los cuales 59 han contestado SÍ, 8 NO y 3 NS/NC.



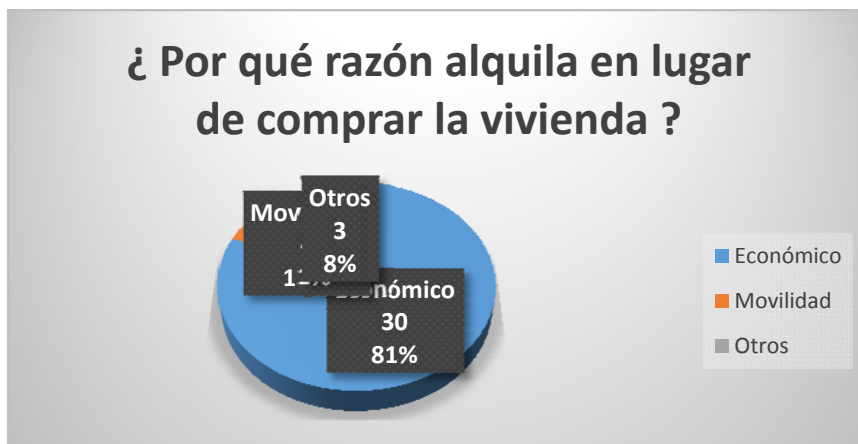
## ¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda?

A esta pregunta, la mayoría de los entrevistados han contestado que la razón por la que alquilan y no compran la vivienda es económica, es decir, que no disponen de ahorros suficientes para poder hacer frente al capital requerido de entrada para poder formalizar una hipoteca, aunque otros entrevistados han aludido razones más ideológicas, y también hay quien ha respondido que espera que se produzca una bajada en los precios de compra de vivienda.

*Porque no tengo suficiente capital para la entrada del piso, es decir, sí para la futura hipoteca, pero no para afrontar un pago tan grande al inicio. (Respuesta inquilino A.L)*

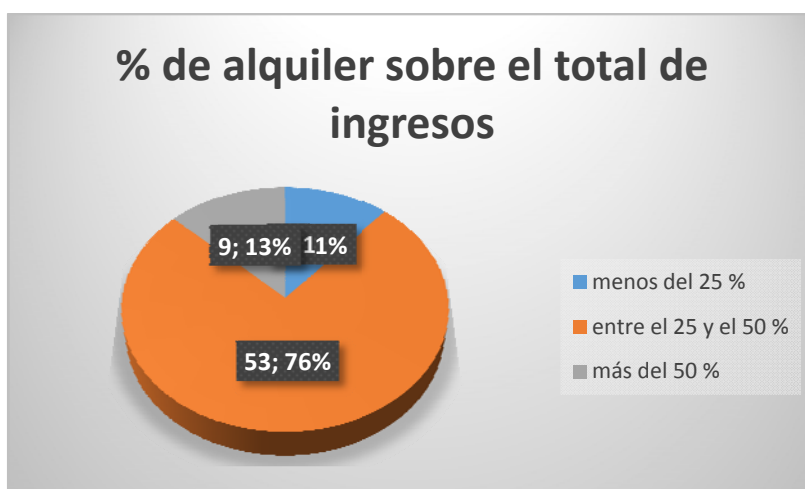
*Siempre me ha parecido una buena opción, nunca he sentido la necesidad de poseer el lugar donde vivo, me permitía sentirme menos atado; era un gesto psicológico (o la ausencia de esa necesidad psicológica de posesión), casi una posición política. Ahora, sin embargo, me estoy haciendo viejo, tengo una hija y otra en camino, y ante la perspectiva absolutamente fundada (comprobada científicamente, vaya) de enfrentarme a un alquiler que no podría asumir, y ante la perspectiva antes mencionada de ser expulsado de la ciudad, he decidido venderle mi alma a un banco y meterme en una hipoteca. (Respuesta inquilino R.C.)*

A esta pregunta han respondido 37 inquilinos, de los cuales 30 han indicado motivos económicos, 4 motivos de movilidad y 3 otros motivos.



**Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando?**

A esta pregunta han respondido 70 inquilinos, de los cuales 8 han indicado que menos del 25%, 53 entre el 25% y el 50%, y 9 más del 50 %.



**De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta?**

A esta pregunta, la mayoría de los entrevistados han contestado que se les ha solicitado las últimas nóminas o declaración de la renta. De hecho, es una práctica habitual, independientemente de si se realiza el seguro de impago o no. Solamente en los casos en los que el propietario es un conocido o un familiar del inquilino, este no les solicita tal documentación.

### ¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál?

A esta pregunta, las respuestas han sido variadas. No obstante, lo más representativo es pedir uno o dos meses de fianza, además de la obligatoria, y consentir que se realice un seguro de impago.

*Hizo el seguro de impago, pero lo pagó el propietario sólo el primer año; ahora ya no tiene el seguro. (Respuesta inquilino A.F)*

### ¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso?

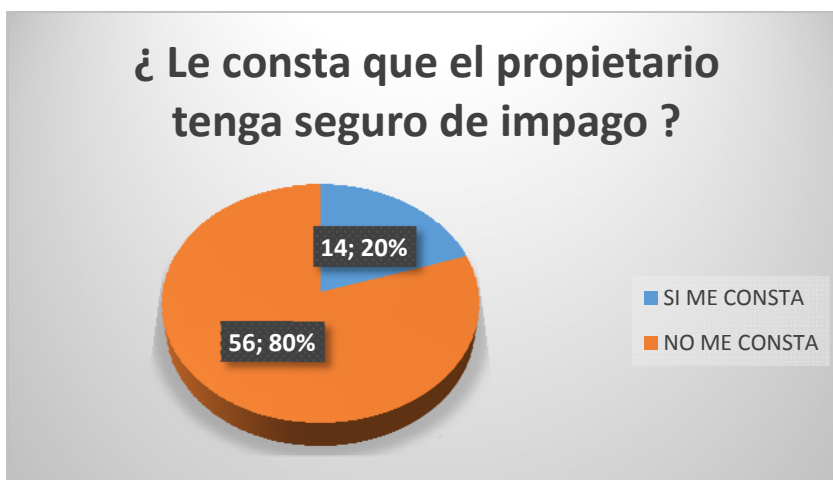
A esta pregunta, la gran mayoría indican que no dejarían en ningún caso de pagar el alquiler, y si por razones económicas como la pérdida de empleo se vieran imposibilitados para poder hacer frente al pago, renunciarían al contrato y se irían del piso, aunque algunos han respondido que si el propietario no cumpliera con su relación contractual, también dejarían de pagar las rentas.

*Bajo ninguna circunstancia. Si perdiera mi empleo y no pudiera afrontar la renta cambiaría de piso, intentaría pedir un préstamo etc. Impagar el alquiler supone una deuda que en ocasiones se reclama judicialmente con costas, intereses, etc. (Respuesta M.P.)*

*En caso de que el propietario o el API no cumplieren su parte contractual. (Respuesta de H.R.)*

### ¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación?

A esta pregunta han respondido 70 inquilinos, de los cuales 14 han indicado que sí tienen constancia de la contratación del seguro por parte del propietario, y 56 que no.



## Resumen de las respuestas de propietarios

### **¿Cuáles son sus principales preocupaciones cuando alquila una vivienda?**

La mayoría de los entrevistados han contestado que sus preocupaciones son asegurarse el cobro de la renta y el estado de conservación del inmueble. En el caso de los propietarios que alquilan pisos que no se encuentran en ciudades como Barcelona y Madrid, también les preocupa que el inquilino esté el máximo tiempo posible, ya que es más complicado encontrar inquilinos en algunas poblaciones.

*Al tener el piso alquilado en un pequeño pueblo de Almería, mis mayores preocupaciones son conseguir que los arrendatarios se queden el mayor tiempo posible, ya que no es un mercado inmobiliario tan rico como el de Barcelona, y cuando pierdes a un arrendatario no es tan rápido como en Barcelona conseguir alquilar. (Respuesta de J.F.)*

### **¿Qué sistemas conoce para garantizar el riesgo de impago de la renta por parte del inquilino? ¿Cuáles ha utilizado? ¿Por qué?**

La mayoría de los entrevistados han indicado conocer el seguro de impago como sistema para garantizar la renta; no obstante, la mayoría no lo han utilizado.

### **¿Está usted satisfecho con las garantías que habitualmente se incluyen en las pólizas de impago de alquiler, tales como las de compensación por falta de pago de la renta, los gastos judiciales de desahucio y los actos vandálicos al continente?**

Los entrevistados que han declarado haber contratado el seguro de impago dicen estar satisfechos con las coberturas actuales de la póliza.

### **¿Considera que la redacción de las pólizas de impago de alquiler es comprensible o debería simplificarse?**

Los entrevistados que han declarado haber contratado el seguro de impago indican que el redactado de las pólizas es comprensible.

### **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?**

A esta pregunta, la gran mayoría de los entrevistados han contestado que probablemente aumenten los impagos en los próximos años, aunque irá muy vinculado a la situación económica.

*Si la situación macroeconómica se mantiene (especialmente el crecimiento del PIB y del empleo) no deberían aumentar los riesgos de impago. Creo que con la experiencia que han adquirido durante la última crisis inmobiliaria tanto los propietarios como los administradores/gestores, si seleccionan bien al inquilino, no han de aumentar los impagos.*

*Otro aspecto relevante es el creciente papel de las compañías aseguradoras del riesgo de impago, que pueden captar directamente a propietarios o, de forma indirecta, a través de prescriptores (A.P.I's, Administradores de Fincas, Gestorías, Corredurías de Seguros y otros intermediarios del mercado inmobiliario).(Respuesta de V.C.)*

### **¿Cómo cree que pueden afectar las recientes modificaciones respecto a la ley de arrendamientos urbanos?**

La mayoría de los entrevistados han confesado no conocer las modificaciones con respecto a la LAU; no obstante, algunos sí que están informados.

*Hay un interés social en que no suban los alquileres, ya que han alcanzado unos niveles muy altos en zonas urbanas tensionadas. Los sueldos de la clase trabajadora no alcanzan para poder alquilar un piso. Por ello, los alquileres podrían sufrir un estancamiento, y los contratos según la LAU serán a mayor plazo, para proteger al inquilino.*

*También es posible que la oferta del parque público de alquileres y las nuevas viviendas de VPO y Preu Concertat aumenten para contener los precios.(Respuesta de V.C.)*

### **¿Cree usted que las rentas de alquiler van a seguir creciendo o están llegando a su límite?**

La mayoría de los entrevistados han contestado que las rentas de alquiler ya han llegado a su límite; no obstante, algunos han contestado que mientras la demanda sea elevada la renta de los alquileres seguirá creciendo.

## **Resumen de las respuestas del sector asegurador**

En este caso se ha entrevistado a 3 profesionales de las 3 compañías que son las más significativas en el mercado respecto al seguro de impago de alquiler

### **¿Cómo ve usted, desde su punto de vista como profesional del sector, la evolución del mercado de alquiler?**

Los 3 entrevistados han contestado que se trata de un mercado en auge y que ello afectará positivamente a los seguros de impago de alquiler, que cada vez son más conocidos y más demandados.

### **¿Cree usted que las rentas de alquiler van a seguir creciendo o están llegando a su límite?**

A esta pregunta las respuestas ha sido diversas. Por un lado, han indicado que probablemente en las grandes ciudades como Barcelona y Madrid las rentas aún van a crecer, y se hace referencia a que dependerá de las políticas que establezcan los ayuntamientos en cada ciudad con la regulación del alquiler turístico.

*En principio parece que están llegando a su límite, si bien todo dependerá de los cambios legislativos que puedan producirse (por ejemplo, cuando se regule más eficientemente el mercado de los pisos turísticos se estabilizará posiblemente el importe de los alquileres medios).*

(Respuesta P.A.)

### **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?**

La percepción de los 3 entrevistados es que sí van a aumentar los impagos.

*Los trabajos desde la crisis son más precarios/temporales y el riesgo de impago puede aumentar por estarazón.(Respuesta D.C.)*

### **¿Cómo cree que pueden afectar los recientes cambios legislativos sobre la ley de arrendamientos urbanos al mercado?**

A esta pregunta, las respuestas han sido diversas. Uno de los entrevistados ha indicado que las modificaciones en la ley causarán efectos negativos debido a que, al ser una ley pensada para proteger al arrendatario, esto puede dar pie a cierto nivel de fraude. Por otro lado, otro de los entrevistados ha indicado que será positivo para el crecimiento del seguro de impago de alquiler y los seguros de Responsabilidad Civil de los inquilinos.

### **¿Qué tipo de documentación solicita la aseguradora para evaluar si acepta o no la contratación de un seguro de impago de alquiler?**

Las 3 respuestas de los entrevistados de diferentes compañías han sido parecidas: como el objetivo es estudiar la futura capacidad de pago del inquilino, se solicita documentación actualizada, que pueden ser nóminas, certificados de renta, pensión, etc.

### **¿Considera que la redacción de las pólizas de impago de alquiler es comprensible para los propietarios de inmuebles o debería simplificarse?**

A esta pregunta, las respuestas han sido parecidas, indicando que hay margen de mejora en la redacción de los condicionados, y que deben quedar muy claros los momentos del cobro de las indemnizaciones y la posible existencia de franquicias y/o carencias para no crear una falsa expectativa al cliente.

*Sin duda debería simplificarse, sobre todo en lo que corresponde a los plazos en los que el propietario recibirá un adelanto de rentas por el impago de estas (sobre todo cuando hay franquicias, carencias, etc.), y en qué casos se cubren los desperfectos al inmueble o los bienes muebles.(Respuesta C.S.)*

### **¿En qué cree que puede mejorarse el servicio que prestan las aseguradoras durante la contratación y el siniestro?**

En este caso he copiado las 3 respuestas, ya que me han parecido interesantes y hacen hincapié en lo que quizás son los próximos retos del futuro del seguro de impago de alquileres, como la digitalización o la agilización del servicio.

*Digitalización, tanto en la contratación como en la tramitación.(Respuesta P.A.)*

*Desde mi punto de vista, el adelanto de rentas debería ser desde el primer momento. (Respuesta D.C.)*

*La contratación, sobre todo a raíz de la entrada en vigor del reglamento de protección de datos, es costosa para el propietario (que debe solicitar mucha documentación y la autorización a que la aseguradora trate sus datos). El servicio debería agilizarse y facilitar la comprensión del proceso al propietario. (Respuesta C.S.)*

## **En su experiencia, ¿de qué se quejan los propietarios de viviendas que contrataron un seguro de impago de alquiler?**

En este caso las respuestas han sido distintas, pero en general hacen referencia a no cumplir con las expectativas que tiene el cliente, aunque realmente sea debido a una causa que está contemplada en las exclusiones de la póliza, ya sea por el no adelanto de rentas desde el primer momento, el pago de los suministros o el destrozo del mobiliario del piso si no se ha producido el desahucio.

### **Entrevista a Gustavo Adolfo López**

#### **Director de Operaciones del Colegio y Asociación de Agentes Inmobiliarios (API) de Barcelona**

##### **1. ¿Cómo ve usted, desde su perspectiva como profesional del sector, la evolución del mercado de alquiler?**

Bajo mi punto de vista, creo que el precio del alquiler está llegando a su techo, sobre todo en las grandes ciudades. Principalmente ha sido motivado por la entrada de capital masivo, es decir, hace unos años la gente compraba su piso a pequeños particulares y lo alquilaban, y hoy en día ha entrado de forma masiva una enorme cantidad de capital a través de fondos “family office“ de “servicers“, y eso provoca que haya una alta demanda de alquiler porque los pisos se están concentrando en unos pocos y estos tienen el poder de subir los precios. Diez años atrás el mercado estaba mucho más atomizado, y ahora hay en menos manos muchos pisos y se está concentrado mucho más, y esto siempre produce incrementos. Con la crisis la gente no podía comprar el piso y empujaba a los jóvenes al alquiler, y esto ha producido un efecto dominó.

##### **2. ¿Cómo cree que pueden afectar los recientes cambios legislativos sobre la ley de arrendamientos urbanos al mercado?**

Creo que a largo plazo los precios de alquiler bajarán, para mí por un motivo fundamental: la reforma legal afecta sobre todo a las grandes empresas, es decir, a los grandes tenedores de pisos y a los grandes alquiladores. Si ellos están obligados a alquilar los pisos a 7 años, se producirá ahora un incremento del precio para poder absorber el no incremento en los próximos años, pero en la siguiente tangada de renovación el precio se estabilizará y llegará a bajar. Si tú eres un gran tenedor y antes, en 6 años, ibas a hacer un contrato de 3 años y luego otro de 3, quiere decir que en 6 años ibas a hacer por lo menos dos



subidas de renta aparte de las del IPC, y ahora me están diciendo que sólo voy a hacer una subida que me dé el beneficio de los próximos 7 años, con lo cual la subida de ahora va a ser gigante. Esto hace que el precio esté tocando el límite de la capacidad de pago del inquilino, y yo creo que va a producir una bajada de precio en la venta de pisos y, por consiguiente, en el alquiler.

### **3. ¿En su opinión es útil el seguro de impago de alquiler?**

En mi opinión todos los arrendadores deberían tener un seguro de impago de alquiler, sobretodo porque, aunque el inquilino no tenga mala fe, las circunstancias de la vida, y en especial con esta crisis, han demostrado que nos puede tocar a cualquiera. Por ello, creo que debería ser obligatorio que el propietario tenga un seguro de impago de alquiler.

#### **3.1 ¿Tanto como para pequeños propietarios como para grandes tenedores?**

Yo creo que debería ser para todos, pero sobre todo para los pequeños. Imagino que una SOCIMI puede llegar a asumir el riesgo, pero un pequeño propietario ni puede ni debe asumirlo.

### **4. En su opinión, ¿cuál es la mejor manera que tiene un arrendador para protegerse del riesgo de impago?**

Para mí la mejor opción es el seguro de impago, mucho más que tener capital en el banco. Ya sabes que a veces obligan a los inquilinos a apalancar cierta cantidad de dinero que el banco no toca, y que en caso de impago podría reclamarse.

### **5. ¿Añadiría usted alguna cobertura más a las propias del seguro; ¿falta de pago de la renta de alquiler, defensa jurídica del propietario, actos vandálicos al continente?**

A grandes rasgos, es suficiente con estas coberturas, sobretodo porque los otros riesgos que existen ya están cubiertos por otros seguros. Añadir otro tipo de coberturas a este seguro sería innecesario.

### **6. ¿Considera usted que hay falta de oferta de vivienda de alquiler?**

Creo que, tal como están los precios de compra, sobre todo en las grandes ciudades, sí que falta oferta de alquiler.

### **7. En relación con los pisos turísticos, ¿cree que ha podido afectar al incremento de las rentas en las grandes ciudades como Barcelona y Madrid?**

Sí, absolutamente, ya que muchos de los pisos que se dedicaban al alquiler de larga temporada se han dedicado al alquiler turístico, que es un negocio bastante más lucrativo, y al final eso pone menos inmuebles en la calle para poder alquilar y produce un efecto rebote que empuja los precios del alquiler.



**8. ¿Cree usted que las rentas de alquiler van a seguir creciendo o están llegando a su límite?**

Creo que ya están en el límite.

**9. ¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?**

Creo que en las grandes ciudades sí, pero también creo que va a ser muy corto el periodo de subida del número de impagos, y luego volverán a bajar. Si entendemos que a corto-medio plazo los precios van a bajar, van a dar un respiro a la capacidad de pago de los inquilinos y, por tanto, pienso que bajaran los impagos

**10. ¿Está usted satisfecho con la prestación del servicio por parte de las aseguradoras que garantizan el riesgo de impago de alquiler? ¿Cree que podemos mejorar?**

En líneas generales estoy satisfecho con el servicio que se ofrece, aunque creo que se puede mejorar en diferentes aspectos:

- a. Ampliar la tipología de inmuebles sobre la que se ofrece los seguros de impago.
- b. Mejorar la velocidad en la respuesta de la aseguradora.

**11. En su experiencia, ¿de qué se quejan los propietarios de viviendas que contrataron un seguro de impago de alquiler cuando se produce un siniestro?**

Se quejan de dos cosas:

- a. El tiempo que se tarda en poder reaccionar, y en eso las aseguradoras no tienen la culpa.
- b. El tiempo que se tarda en que la justicia dicte sentencia y se ejecute.

Es decir, en las cosas que les hacen perder más dinero.

**12. En su experiencia, ¿es habitual que el arrendador repercuta al arrendatario las primas pagadas por el seguro de impago de alquileres?**

Existen dos opciones:

- a. Cuando quien paga la prima es el propietario, sí que se repercute en el inquilino.
- b. Cuando es el API quien paga la prima como medida de captación, no se repercute en el inquilino.

**13. En su opinión, respecto al negocio de arrendamiento de inmuebles, ¿en qué se diferencian las expectativas del pequeño propietario respecto de las grandes compañías de inversión de activos?**

Creo que la única diferencia es la profesionalización de quien se encarga de la gestión de los alquileres, y también el plazo sobre el que se realiza el negocio.

En el fondo, todos quieren tener un ROI sobre la inversión, unos a largo plazo y otros a medio o corto plazo.

## **Conclusiones**

Después de realizar las encuestas y las entrevistas, he podido extraer las siguientes conclusiones.

La mayor parte de los arrendatarios entrevistados hubieran preferido la compra de la vivienda al alquiler, pero por circunstancias económicas no pueden acceder al mercado de compra. Este hecho nos puede hacer pensar que el mercado de alquiler va a seguir creciendo en el futuro.

Entre los arrendatarios hay una opinión generalizada de que hay una falta de oferta de vivienda en alquiler.

En general, a prácticamente todos los arrendatarios se les ha solicitado documentación económica previamente a la firma de contrato de arrendamiento. No obstante, la mayoría no tienen constancia de si se ha contratado o no un seguro de impago de alquiler. Esto puede ser debido a que se realizan los seguros de impago, pero los inquilinos no son conscientes de ello, o bien se realizan estudios de viabilidad como paso previo a formalizar una póliza pero finalmente esta no se contrata, o incluso hay arrendadores muy profesionalizados que establecen sus propios filtros en la selección del inquilino y no consideran necesaria la contratación de la póliza.

La evolución del incremento o, por el contrario, un descenso en el número de impagos del alquiler, irá muy ligado a la situación económica. Actualmente, con el incremento de las rentas y el desajuste con el nivel de los salarios, el porcentaje del sueldo que se destina al pago del alquiler es muy elevado, lo cual puede provocar cierta inestabilidad.

Hay un alto grado de desconocimiento de las modificaciones de la norma en cuanto a la Ley de Arrendamientos Urbanos. Quizás puede ser un valor añadido de las compañías aseguradoras explicar bien a sus clientes y potenciales clientes los cambios más relevantes y el porqué se hace más interesante la contratación del seguro de impago.



## 8. Capítulo de conclusiones

El objetivo de la tesis al inicio era realizar un estudio de la situación del mercado de alquiler en España, buscando información relevante que explique la situación actual y el futuro del mercado, y relacionarlo con la aparición del seguro de impago, estudiar la oferta de dicho seguro y ver si satisface las necesidades actuales y en qué es posible mejorar.

Para ello, se han llevado a cabo entrevistas y encuestas a arrendatarios, arrendadores, profesionales del sector y agentes inmobiliarios.

Al realizar la tesis he extraído una serie de conclusiones. La primera es que el mercado de alquiler está en auge en España, y esto se debe a varios motivos. El primero, en opinión del que suscribe, y después de haber realizado entrevistas y haber leído una serie de artículos al respecto, es que hay un gran porcentaje de población que no puede acceder al mercado de compra, es decir, que no cumple los requisitos de entrada para poder acceder a una hipoteca. Antes de la crisis del 2007 era habitual que se concedieran hipotecas por el 100%, más los gastos derivados de la compra. Hoy en día lo habitual es que se concedan hipotecas sobre el 80% del valor de tasación, y por tanto un particular debe tener ahorrado un 20% del valor más otro 10% para los gastos. Con esta barrera de entrada (que por otra parte es algo lógico, teniendo en cuenta experiencias pasadas en el mercado inmobiliario), ha aumentado considerablemente el porcentaje de población que arrienda viviendas. Por tanto, parece bastante plausible que el mercado de alquiler siga creciendo en el futuro.

Por otro lado, parece que hay una falta de oferta de viviendas en alquiler. Este desajuste entre oferta y demanda, junto a otros factores, ha disparado el aumento de las rentas de alquiler en las grandes ciudades, mientras que en las zonas más despobladas los alquileres se han mantenido estables. Por ejemplo, mientras que en la Comunidad Autónoma de Madrid el precio de alquiler por m<sup>2</sup> en diciembre de 2018 era de 13,16euros, en Extremadura era de 4,27 euros por m<sup>2</sup>.

Recientemente, se han aprobado y posteriormente derogado decretos ley que han modificado la norma en cuanto a los arrendamientos, produciendo cierto “laberinto legal” que puede afectar al mercado del alquiler. En opinión del que suscribe, se debería buscar un consenso amplio a la hora de legislar una materia tan social como es el alquiler.

En cuanto al seguro de alquiler, el buen ritmo de crecimiento en la contratación de pólizas, sumado a las recientes modificaciones legales que dan más valor a la protección ante el impago que ofrece el seguro, parecen augurar un buen futuro para este ramo. En general, por las entrevistas realizadas, tanto propietarios como intermediarios indican estar satisfechos con las coberturas y funcionamiento del seguro. No obstante, nos indican que hay áreas en las que se puede mejorar, como la ampliación de la tipología de inmuebles sobre las que se ofrece el seguro de impago, mejorar tiempos de respuesta o más claridad en cuanto a los tiempos en que se puede cobrar la indemnización.



## 9. Bibliografía

### Legislación

- Constitución Española de 27 de noviembre de 1978(CE).
- Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato del Seguro (LCS).
- Decreto núm. 4104/1964, de 24 de diciembre 1964, por el que se aprueba el Texto refundido de la Ley de Arrendamientos Urbanos.
- Ley de 12 de mayo de 1956 sobre régimen del suelo y ordenación urbana.
- Real Decreto-Ley 2/1985, de 30 de abril, sobre medidas de política económica.
- Real Decreto 553/2004, de 17 de abril, por el que se reestructuran los departamentos ministeriales.
- Ley 29/1994, 24 de noviembre, de arrendamientos urbanos (LAU).
- Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.
- Ley 11/2009, de 26 de octubre, por las que se regulan Las Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario.
- Ley 16/2012 de 27 de diciembre, por las que se adoptan diversas medidas tributarias dirigidas a la consolidación de las finanzas públicas y el impulso a la actividad económica.
- 54/2008, de 11 de marzo, por el que se establece un régimen de coberturas de cobro de las rentas arrendaticias de los contratos de alquiler de viviendas.

### Informes

Mercado Residencial en España, segundo semestre 2018 SERVIHABITAT TRENDS.

### Fuentes de internet:

<https://observatorioinmobiliario.es/incremento-acumulado-del-precio-la-vivienda-los-ultimos-cuatro-anos-roza-30>

Fecha de consulta 05.03.2019

<http://www.exteriores.gob.es/Consulados/LOSANGELES/es/InformacionParaExtranjeros/Paginas/Visado-de-Residencia-por-Adquisici%C3%B3n-de-Bienes-Inmuebles-en-Espa%C3%B1a.aspx>

Fecha de consulta 06.03.2019

<http://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=2643>

Fecha de consulta 06.03.2019

<https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=9996>

Fecha de consulta 06.03.2019

[https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/05/04/midinero/1525450395\\_341550.html](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/05/04/midinero/1525450395_341550.html)

Fecha de consulta 13.03.2019

<https://www.inmonews.es/existen-todavia-alquileres-de-renta-antigua/>

Fecha de consulta 10.04.2019

[https://elpais.com/economia/2018/10/01/actualidad/1538388506\\_563101.html](https://elpais.com/economia/2018/10/01/actualidad/1538388506_563101.html)

Fecha de consulta 22.04.2019

<https://domogestora.com/blog/socimi-ventajas-fiscales/>

Fecha de consulta 11.05.2019

[https://www.ine.es/prensa/h\\_tabla1.htm](https://www.ine.es/prensa/h_tabla1.htm)

Fecha de consulta 28.05.2019

<https://www.idescat.cat/pub/?id=aec&n=731&lang=es&t=2001>

Fecha de consulta 28.05.2019

[https://www.eldiario.es/economia/concentracion-Airbnb-manzana-viviendas-vacacional\\_0\\_809119651.html](https://www.eldiario.es/economia/concentracion-Airbnb-manzana-viviendas-vacacional_0_809119651.html)

Fecha de consulta 28.05.2019

[https://www.enalquiler.com/precios/precio-alquiler-vivienda-Espana\\_31-0-0-0.html](https://www.enalquiler.com/precios/precio-alquiler-vivienda-Espana_31-0-0-0.html)

Fecha de consulta 29.05.2019

<http://observatorioseguroalquiler.com/>

Fecha de consulta 03.06.2019

[https://www.ine.es/prensa/epa\\_tabla.html](https://www.ine.es/prensa/epa_tabla.html)

Fecha de consulta 14.06.2019

<http://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=3961>

Fecha de consulta 18.06.2019

<https://prensa.fotocasa.es/los-espanoles-destinan-de-media-el-34-de-su-salario-mensual-al-pago-del-alquiler-segun-infojobs-y-fotocasa/>

Fecha de consulta 20.06.2019

<https://www.idealista.com/news/finanzas/hipotecas/2012/05/25/456401-la-verdad-de-por-que-no-se-conceden-hipotecas>

Fecha de consulta 20.06.2019

<https://www.fotocasa.es/blog/alquiler/los-expertos-inmobiliarios-alertan-de-la-falta-de-oferta-en-alquiler/>

Fecha de consulta 08.07.2019

[http://incasol.gencat.cat/es/2-serveis\\_i\\_tramits/Fiances/decret\\_avalloguer/](http://incasol.gencat.cat/es/2-serveis_i_tramits/Fiances/decret_avalloguer/)

Fecha de consulta 09.07.2019

<https://www.20minutos.es/noticia/1340752/0/sociedad-publica-alquiler/desaparece/tras-siete-anos/>

Fecha de consulta 09.07.2019

<https://www.abogadoarrendamientos.com/denegacion-prorroga-forzosa/>

Fecha de consulta 10.07.2019

<https://www.europapress.es/economia/construccion-y-vivienda-00342/noticia-contrataciones-seguros-impago-alquiler-creceran-30-ano-20181016173410.html>

Fecha de consulta 12.07.2019

<https://www.idealista.com/news/finanzas/laboral/2018/05/24/765801-el-salario-medio-que-se-cobra-en-cada-pais-europeo-y-espana-no-esta-en-el-top-10>

Fecha de consulta 14.07.2019

[https://www.abc.es/economia/abci-mapa-paro-espana-peores-y-mejores-provincias-para-encontrar-trabajo-201710261116\\_noticia.html](https://www.abc.es/economia/abci-mapa-paro-espana-peores-y-mejores-provincias-para-encontrar-trabajo-201710261116_noticia.html)

Fecha de consulta 25.07.2019

<https://www.expansion.com/economia/2019/01/27/5c4ddafd468aeb4e658b4592.html>

Fecha de consulta 25.07.2019





## **Daniel Fraile García**

23 de septiembre de 1983, Barcelona

Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras por la Universidad de Barcelona.

Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Barcelona.

Con 9 años de experiencia en el sector asegurador, actualmente trabajando en Mutua de Propietarios.



# Anexos

## Entrevistas y Encuestas a Inquilinos

En el apartado de anexos adjunto las entrevistas y encuestas realizadas.

A continuación se enumeran los nombres de los participantes y se incluyen las entrevistas. No obstante, las respuestas no están correlacionadas con los nombres, dado que en este caso no es relevante.

Nombres de los participantes:

Inquilinos

Juan Manuel, Alex, Héctor, Gerard, María, María Yolanda, Ozlem, Robert, Francisco, Elisa, Cristina, Elisabeth, Emma, Ferran, Iván, Judith, Mónica, Tomas, Alba C, Alba F, Begoña, Carla, Eduardo, Eduard, Ernest, Ibaia, José, Natalia, Patricia, Raimon, Paula, Ricard, Roser, Agustí, Andrea, Laura.

### Entrevista número 1

1. **¿Considera que es excesivo el precio del alquiler?** Yo de momento pago un alquiler razonable para mí, y barato comparado con la demanda actual
2. **¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler?** Sí. Y es por culpa de los pisos de Airbnb.
3. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?** Sí, sobre todo en Barcelona, porque los alquileres están subiendo a un ritmo incontrolable. Se alquilan a precios muy caros y cada año suben de una manera ilógica. Todos necesitamos tener un hogar donde vivir, y por eso nos quedamos obligados a aceptar las condiciones. Lo que pasa es que tampoco tenemos condiciones laborales perfectas en España. Por lo tanto, cada día hay más gente que no llega a pagar su alquiler porque se queda en paro, por deudas, etc.
4. **Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando?** Una cuarta parte de mis ingresos.
5. **¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda?** Por falta de suficiente dinero ahorrado para pagar la entrada de préstamo bancario.
6. **De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta?** La nómina y el DNI.
7. **¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál?** Nosotras, con mi compañera de piso, nos hemos hecho avales. Y el Instituto de Sòl, que guarda el depósito del piso en caso de no poder llegar a pagar el mes, tendría un servicio de préstamo.
8. **¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación?** No.
9. **¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler?** No.
10. **¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso?** Obviamente, cuando deje el piso, o bien cuando el piso por alguna razón sea inhabitable.

## Entrevista número 2

1. **¿Considera que es excesivo el precio del alquiler?** Sin duda.
2. **¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler?** Supongo que es una de las razones, es lo que dice la ley de la oferta y la demanda. Pero me temo que no es sólo eso, sino la especulación basada en el nuevo modelo de turismo: el alquiler de pisos privados (AirBnB, etc.), la gentrificación que sufren gran parte de las grandes ciudades europeas, y la ausencia de un marco legislativo que proteja al ciudadano (como sí existe en otras ciudades europeas, como Berlín).
3. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?** No lo sé; tengo entendido que ya sucede. Sobre todo, sí tengo la certeza de que sucede otra cosa vinculada con ese "peligro": la expulsión de la ciudad de quien no puede pagar por la vía de la aceptación, con el propio inquilino sabiéndose derrotado de antemano y mudándose a otros lugares para no incurrir en el impago.
4. **Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando?** Aproximadamente un 30%.
5. **¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda?** Siempre me ha parecido una buena opción. Nunca he sentido la necesidad de poseer el lugar donde vivo, me permitía sentirme menos atado; era un gesto psicológico (o la ausencia de esa necesidad psicológica de posesión), casi una posición política. Ahora, sin embargo, me estoy haciendo viejo, tengo una hija y otra en camino, y ante la perspectiva absolutamente fundada (comprobada científicamente, vaya) de enfrentarme a un alquiler que no podría asumir, y ante la perspectiva antes mencionada de ser expulsado de la ciudad, he decidido venderle mi alma a un banco y meterme en una hipoteca.
6. **De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta?** Hace quince años alquilé un piso con un administrador de fincas. Luego cambié de piso, pero con ese mismo administrador. De hecho, en este segundo piso, conseguí en su momento (hace 6 años, creo) que me bajase el precio de alquiler sustancialmente (de 950 a 700; que luego volvió a subir, claro), y él aceptó porque nunca había dejado de pagar una mensualidad en el anterior, ni le causé ningún problema. Quiero decir que, con mi último alquiler, no hubo verificación de solvencia alguna; confiábamos el uno en el otro personalmente. En cuanto al primer piso, no lo recuerdo, pero no debió de averiguar gran cosa porque yo estaba en una situación económica muy precaria.
7. **¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál?** Ninguna, un mes de fianza.
8. **¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación?** No me consta.
9. **¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler?** Nunca.
10. **¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso?** Hacerme viejo; ver respuesta 5.

## Entrevista número 3

1. **¿Considera que es excesivo el precio del alquiler?** Sí.
2. **¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler?** Sí.
3. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?** Sí.

4. **Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando?** 18,75% sobre ingresos netos.
5. **¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda?** A la espera de una bajada del precio de la vivienda de compra.
6. **De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta?** Nóminas.
7. **¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál?** En total dos meses de fianza.
8. **¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación?**  
Han hecho el estudio de viabilidad. No han contratado.
9. **¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler?** No.
10. **¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso?** Incumplimiento por parte del propietario del contrato de alquiler.

#### Entrevista número 4

1. **¿Considera que es excesivo el precio del alquiler?** Sí, en comparación con los sueldos medios.
2. **¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler?** Entiendo que hablamos de Barcelona. Sí, debido a los precios y la poca oferta, en muchas ocasiones tienes que vivir fuera de Barcelona.
3. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?** No lo sé.
4. **Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando?** Un 37%.
5. **¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda?** Porque no tengo capital para comprar una vivienda o contratar una hipoteca.
6. **De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta?** Únicamente las nóminas de ambos, más copia del DNI.
7. **¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál?** No.
8. **¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación?** No me consta.
9. **¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler?** No.
10. **¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso?** Bajo ninguna circunstancia. Si perdiera mi empleo y no pudiera afrontar la renta, cambiaría de piso, intentaría pedir un préstamo etc. Impagar el alquiler supone una deuda que en ocasiones se reclama judicialmente con costas, intereses, etc.

#### Entrevista número 5

1. **¿Considera que es excesivo el precio del alquiler?** Sí.
2. **¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler?** Sí.
3. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?** No.

4. **Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando?** Un20%.
5. **¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda?** No respondido.
6. **De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta?** Tres últimas nóminas.
7. **¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál?**No.
8. **¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación?** No.
9. **¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler?** No.
10. **¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso?** Ninguna.

## Entrevista número 6

1. **¿Considera que es excesivo el precio del alquiler?** En mi caso particular no es excesivo (debido a que es un alquiler pactado con una "conocida"), pero considero que en el mercado del alquiler el precio es excesivo.
2. **¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler?** Considero que hay falta de oferta en ciertas zonas como Barcelona y sus conurbaciones, así como falta de parque de vivienda pública de alquiler.
3. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?** Depende de la conjunción económica. Creo que sí, como se considere, va a venir una siguiente crisis, con los precios de alquiler disparados, los impagos aumentarán cuando comience a subir el desempleo.
4. **Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando?** En mi caso, más o menos un 40% de mis ingresos se destinan a alquiler.
5. **¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda?** Yo alquilo porque actualmente necesito esa ventaja de no estar atado a una hipoteca. Necesito esa cierta libertad que me proporciona el alquiler.
6. **De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta?** En mi caso, me pidió las últimas nóminas y el contrato de trabajo, y fue entre particulares, no tenemos APIS ni administradores en nuestra relación contractual
7. **¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál?** Fueron 2 meses porque está amueblado, pero no ha solicitado ninguna garantía más.
8. **¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación?** Sí, en mi caso tiene contratado un seguro de impago de alquiler.
9. **¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler?** En mi caso no se ha repercutido; lo pagó íntegramente la propiedad.
10. **¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso?** No dejaría de pagar el alquiler. Si me quedará en paro hablaría antes con la propiedad, pero dejar de pagarlo sería la última de mis opciones.

## Entrevista número 7

1. **¿Considera que es excesivo el precio del alquiler?** Sí.
2. **¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler?** Sí.
3. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?** Sí.

4. **Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando?** Un30%.
5. **¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda?** Edad.
6. **De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta?** Certificado de renta.
7. **¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál?** 2 meses.
8. **¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación?** No.
9. **¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler?** No.
10. **¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso?** Si acabado el contrato me aumentarían mucho el alquiler (20 %).

### **Entrevista número 8**

1. **¿Considera que es excesivo el precio del alquiler?** Sí.
2. **¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler?** Sí.
3. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?** Sí.
4. **Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando?** El 50%.
5. **¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda?** Motivos económicos.
6. **De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta?** Ninguna.
7. **¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál?** No.
8. **¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación?** No.
9. **¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler?** No.
10. **¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso?** Que me quedara sin trabajo.

### **Entrevista número 9**

1. **¿Considera que es excesivo el precio del alquiler?** Sí.
2. **¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler?** Sí, a precios asequibles.
3. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?** Sí.
4. **Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando?** 40%.
5. **¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda?** No disponer del dinero de entrada de un piso de compra.
6. **De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta?** 3 últimas nóminas y contrato de trabajo.



7. **¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál? No.**
8. **¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación? Sí.**
9. **¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler? No.**
10. **¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso? No cumplimiento del contrato por parte del propietario.**

## **Entrevista número 10**

1. **¿Considera que es excesivo el precio del alquiler? Sí, especialmente en Barcelona ciudad.**
2. **¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler? Sí, tanto de vivienda privada como social.**
3. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años? Sí.**
4. **Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando? Un tercio de los ingresos totales.**
5. **¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda? Por la barrera de entrada que me supone pagar la entrada de un piso de compra, 10% de su valor total.**
6. **De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta? Las 3 últimas nóminas y contrato de trabajo.**
7. **¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál? La garantía del Incasol.**
8. **¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación? Sí.**
9. **¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler? No.**
10. **¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso? En caso de que el propietario no se hiciera cargo del mantenimiento del piso.**

## **Entrevista número 11**

1. **¿Considera que es excesivo el precio del alquiler? Sí.**
2. **¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler? Sí.**
3. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años? Posiblemente.**
4. **Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando? Un 50/70%.**
5. **¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda? No conceder hipoteca.**
6. **De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta? Nóminas y aval.**
7. **¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál? Aval.**
8. **¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso**

- de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación? No.
9. ¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler? No.
  10. ¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso? Ninguna, dejen el piso antes de no pagar.

## Entrevista número 12

1. ¿Considera que es excesivo el precio del alquiler? Sí.
2. ¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler? Sí.
3. ¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años? Sí.
4. Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando? Un 20%.
5. ¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda? Por la flexibilidad y/o movilidad.
6. De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta? Nada.
7. ¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál? No.
8. ¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación? No.
9. ¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler? No.
10. ¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso? Ninguna.

## Entrevista número 13

1. ¿Considera que es excesivo el precio del alquiler? Sí.
2. ¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler? Sí.
3. ¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años? Sí.
4. Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando? El 100%.
5. ¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda? Los bancos no ayudan, y no es normal que pagues más de alquiler que de hipoteca.
6. De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta? Una fianza de 4.000 euros.
7. ¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál? Sí, 3.600 euros.
8. ¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación? No.
9. ¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler? No lo sé.
10. ¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso? En caso de que me faltara para darle de comer a mis hijos.

## Entrevista número 14

1. **¿Considera que es excesivo el precio del alquiler?** Sí.
2. **¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler?** Sí, o es muy cara.
3. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?** Seguramente.
4. **Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando?** Somos una pareja y nos supone  $\frac{1}{4}$  de nuestro sueldo a cada uno.
5. **¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda?** No sé cuánto tiempo viviré aquí, y además necesitas dinero para la entrada.
6. **De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta?** Nada, al ser conocida de una amiga mía.
7. **¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál?** No.
8. **¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación?** No.
9. **¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler?** No.
10. **¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso?** Espero que no me pase, pero en caso de que nos quedáramos sin trabajo, supongo que antes de no pagar dejaríamos el piso.

## Entrevista número 15

1. **¿Considera que es excesivo el precio del alquiler?** Sí.
2. **¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler?** Sí.
3. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?** Sí.
4. **Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando?** Un 55%.
5. **¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda?** No puedo asumir yo sola una hipoteca.
6. **De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta?** Dos últimas nóminas y copia del contrato laboral.
7. **¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál?** Me han solicitado dos meses de fianza y póliza de seguro de arrendataria.
8. **¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación?** No me consta.
9. **¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler?** No.
10. **¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso?** Ninguna.

## Entrevista número 16

1. **¿Considera que es excesivo el precio del alquiler?** Sí.
2. **¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler?** Sí.

3. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?** Seguramente.
4. **Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando?** El 40%.
5. **¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda?** Porque el de compra es demasiado caro.
6. **De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta?** Contrato de trabajo y nóminas.
7. **¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál?** Otra mensualidad complementaria.
8. **¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación?** No me consta.
9. **¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler?** No.
10. **¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso?** Por falta de capacidad de pago o falta de cumplimiento del contrato por parte del propietario.

### Entrevista número 17

1. **¿Considera que es excesivo el precio del alquiler?** Sí.
2. **¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler?** No.
3. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?** Sí.
4. **Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando?** Un 23%.
5. **¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda?** Entrada del piso
6. **De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta?** Nóminas.
7. **¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál?** Una fianza más.
8. **¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación?** No.
9. **¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler?** No.
10. **¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso?** Ninguna.

### Entrevista número 18

1. **¿Considera que es excesivo el precio del alquiler?** Sí, si dependiera de mi sueldo el 75 %.
2. **¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler?** No, pero sí a precio asequible.
3. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?** Si sigue subiendo el precio, sí.
4. **Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando?** 35%.

5. **¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda?** Por conocer las consecuencias de la burbuja inmobiliaria del 2008, porque no sabemos si dentro de unos años seguiremos viviendo aquí, porque no queremos hipotecarnos, etc.
6. **De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta?** 3 últimas nóminas de los 2 inquilinos, y contrato de trabajo indefinido de los 2 inquilinos.
7. **¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál?** 2 meses de fianza y consentir un seguro de impago.
8. **¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación?** Sí.
9. **¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler?** No.
10. **¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso?** Si tuviéramos que hacer una reforma costosa y el propietario no se hiciera cargo, o si por circunstancias de la vida no fuera posible (despido, etc.).

### Entrevista número 19

1. **¿Considera que es excesivo el precio del alquiler?** Sí.
2. **¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler?** Sí.
3. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?** No.
4. **Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando?** Un 30%.
5. **¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda?** Valor de adquisición de la vivienda muy alto.
6. **De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que ustedes solvente y puede hacerse cargo de la renta?** Lo estipulado.
7. **¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál?** Nóminas.
8. **¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación?** No.
9. **¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler?** No.
10. **¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso?** Ninguna.

### Entrevista número 20

1. **¿Considera que es excesivo el precio del alquiler?** Sí.
2. **¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler?** Sí.
3. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?** Posiblemente.
4. **Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando?** Casi la totalidad de mi sueldo.
5. **¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda?** Porque exigen demasiado los bancos y es imposible.

6. De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta? Ninguna.
7. ¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál? Ninguna.
8. ¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación? No.
9. ¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler? No.
10. ¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso? Si no puedo pagar, dejo el piso.

### Entrevista número 21

1. ¿Considera que es excesivo el precio del alquiler? Sí.
2. ¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler? Sí.
3. ¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años? No.
4. Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando? El 22,5%.
5. ¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda? No puedo permitir dar la entrada de la compra.
6. De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta? Nada.
7. ¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál? No.
8. ¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación? No.
9. ¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler? No.
10. ¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso? Pérdida de trabajo de ambos miembros de la pareja.

### Entrevista número 22

1. ¿Considera que es excesivo el precio del alquiler? Sí.
2. ¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler? Sí.
3. ¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años? Sí.
4. Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando? Un 35%.
5. ¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda? Porque para los jóvenes es imposible ahorrar el 20% de valor si estamos de alquiler.
6. De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta? Nóminas.
7. ¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál? No.

8. ¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación? No.
9. ¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler? No.
10. ¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso? Ninguna.

### Entrevista número 23

1. ¿Considera que es excesivo el precio del alquiler? Sí.
2. ¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler? Sí.
3. ¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años? No.
4. Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando? El 40%.
5. ¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda? No hay dinero para la entrada del piso.
6. De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta? Últimas dos nóminas, contrato y DNI.
7. ¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál? Hizo el seguro de impago, pero lo pagó el propietario y sólo para el primer año.
8. ¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación? Sí.
9. ¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler? No.
10. ¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso? Si no tuviera recursos económicos.

### Entrevista número 24

1. ¿Considera que es excesivo el precio del alquiler? Sí, mucho.
2. ¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler? Falta vivienda.
3. ¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años? Sí, y si no aumentan se irán.
4. Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando? Un 60%.
5. ¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda? No sé si será definitiva.
6. De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta? Nóminas.
7. ¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál? No.
8. ¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación? Seguramente sí.
9. ¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler? No lo sé.
10. ¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso? En caso de necesidad extrema por falta de ingresos.

## Entrevista número 25

1. ¿Considera que es excesivo el precio del alquiler? Sí.
2. ¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler? Sí.
3. ¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años? Seguro.
4. Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando? 50%.
5. ¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda? Por falta de ingresos para la entrada.
6. De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta? 4 últimas nóminas, carta de recomendación del anterior alquiler.
7. ¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál? 2 meses de alquiler por adelantado.
8. ¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación? No me consta.
9. ¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler? No.
10. ¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso? En caso de que el propietario o el API no cumplan el contrato.

## Entrevista número 26

1. ¿Considera que es excesivo el precio del alquiler? Sí.
2. ¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler? Sí.
3. ¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años? Tal vez.
4. Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando? Más de la mitad.
5. ¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda? No puedo comprar.
6. De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta? Sí.
7. ¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál? Sí.
8. ¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación? Sí.
9. ¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler? Sí.
10. ¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso? Cuando no tengo.

## Entrevista número 27

1. ¿Considera que es excesivo el precio del alquiler? Sí.



2. **¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler?** Sí, a precios asequibles.
3. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?** Puede ser una tendencia.
4. **Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando?** La mitad.
5. **¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda?** El piso donde vivo lo alquilaron mis abuelos y está en una buena zona, nos cobran una renta antigua que aumenta cada año; aun así, el piso necesita muchos arreglos al estar muy viejo.
6. **De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta?** No me he visto en esa situación.
7. **¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál?** No, al ser de renta antigua.
8. **¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación?** No me consta.
9. **¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler?** Nunca.
10. **¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso?** Trataría de pagarlos siempre.

### Entrevista número 28

1. **¿Considera que es excesivo el precio del alquiler?** No.
2. **¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler?** Sí.
3. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?** No.
4. **Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando?** Un 25%.
5. **¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda?** Por los excesivos precios.
6. **De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta?** No.
7. **¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál?** Lo del Incasol (un mes más).
8. **¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación?** No.
9. **¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler?** No.
10. **¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso?** No sé, no me lo he planteado.

### Entrevista número 29

1. **¿Considera que es excesivo el precio del alquiler?** Sí.
2. **¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler?** Sí.
3. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?** Sí.
4. **Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando?** 20%.

5. ¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda? Por no poder asumirlo.
6. De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta? Nóminas.
7. ¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál? No.
8. ¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación? Sí.
9. ¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler? No.
10. ¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso? Ninguna.

### Entrevista número 30

1. ¿Considera que es excesivo el precio del alquiler? El mío en concreto es justo, pero la mayoría en Barcelona sí.
2. ¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler? Sí.
3. ¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años? Sí.
4. Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando? El 25%.
5. ¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda? Movilidad.
6. De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta? 3 últimas nóminas.
7. ¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál? 1 mes adicional de fianza.
8. ¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación? No lo tiene.
9. ¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler? No.
10. ¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso? No lo contemplo, dejo el piso antes.

### Entrevista número 31

1. ¿Considera que es excesivo el precio del alquiler? Sí.
2. ¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler? Sí.
3. ¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años? Sí.
4. Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando? Entre el 30-35%.
5. ¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda? Por no disponer del 20% inicial de la hipoteca.
6. De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta? 3 últimas nóminas y declaración de la renta.
7. ¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál? 2 meses de fianza y otro de honorarios.

8. ¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación? No me costa.
9. ¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler? No.
10. ¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso? Si no dispusiera de ingresos.

### Entrevista número 32

1. ¿Considera que es excesivo el precio del alquiler? Sí.
2. ¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler? Sí, a precio asequible.
3. ¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años? Sí.
4. Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando? El 35%.
5. ¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda? No puedo pagar entrada.
6. De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta? Nómina.
7. ¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál? No.
8. ¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación? No sé.
9. ¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler? No.
10. ¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso? Si no tuviera para comer.

### Entrevista número 33

1. ¿Considera que es excesivo el precio del alquiler? Sí.
2. ¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler? No.
3. ¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años? Sí.
4. Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando? 70%.
5. ¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda? No hay facilidades para la financiación.
6. De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta? NIE y comprobante de la renta.
7. ¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál? 1 mes extra.
8. ¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación? No.
9. ¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler? No.

10. ¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso? Si puedo comprar uno propio.

### Entrevista número 34

1. ¿Considera que es excesivo el precio del alquiler? Sí.
2. ¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler? Sí.
3. ¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años? Sí.
4. Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando? Un 35%.
5. ¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda? No puedo pagar la entrada
6. De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta? 3 ultimas nóminas y contrato laboral.
7. ¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál? 6 meses de alquiler, unos 5.000 euros.
8. ¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación? Sí.
9. ¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler? No.
10. ¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso? Ninguna.

### Entrevista número 35

1. ¿Considera que es excesivo el precio del alquiler? Sí.
2. ¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler? Sí.
3. ¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años? No.
4. Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando? El 80%
5. ¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda? Porque no tengo avalista.
6. De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta? Ninguna.
7. ¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál? Un depósito.
8. ¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación? Sí.
9. ¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler? No.
10. ¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso? En caso de no tener ningún ingreso.

### Entrevista número 36

1. ¿Considera que es excesivo el precio del alquiler? Sí.
2. ¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler? Sí.

3. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años? Sí.**
4. **Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando? El 60%.**
5. **¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda? Falta de inversión inicial.**
6. **De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta? Nóminas.**
7. **¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál? 2 meses adicionales.**
8. **¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación? No.**
9. **¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler? No.**
10. **¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso? Nunca.**

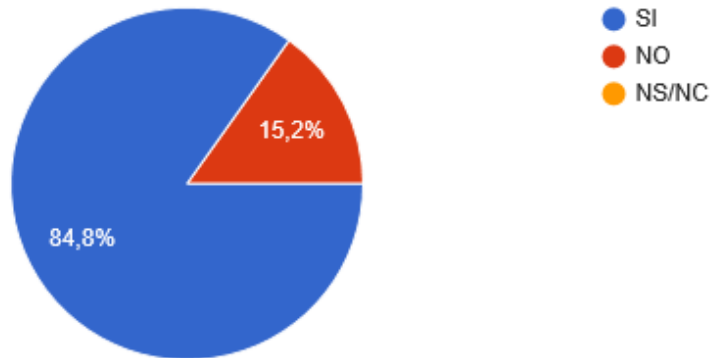
### Entrevista número 37

1. **¿Considera que es excesivo el precio del alquiler? Sí.**
2. **¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler? Sí, en Sant Antoni y Eixample, sobre todo.**
3. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años? Sí y no, porque la desaparecida clase media, cuando no puede pagar, se marcha de la ciudad o se va a vivir a casa de familiares antes de hacer impagos. Son las cifras ocultas.**
4. **Sobre el total de sus ingresos y, en su caso, de los ingresos de quienes con usted convivan, ¿qué porcentaje supone el alquiler que está pagando? Un 65%.**
5. **¿Por qué razón alquila en lugar de comprar la vivienda? Porque con mi salario no me puedo permitir comprar en la zona que quiero: Eixample.**
6. **De forma previa a alquilarle el piso, ¿qué documentación le ha solicitado el propietario o el API para verificar que usted es solvente y puede hacerse cargo de la renta? Nada, al ser alquiler subrogado.**
7. **¿El propietario de la vivienda le ha solicitado alguna garantía además del mes de fianza? ¿Cuál? No.**
8. **¿Le consta que, para la vivienda que actualmente tiene en alquiler, o para otra anterior, el propietario haya contratado un seguro para garantizar que, en caso de que usted deje de pagar la renta, una aseguradora le pague una compensación? No me consta.**
9. **¿En alguna ocasión le han repercutido el precio del seguro de impago de alquiler? No.**
10. **¿En qué circunstancias dejaría usted de pagar el alquiler del piso? En cuanto me pidan 1.300 euros por un piso de alquiler sin reformar.**

## Encuestas

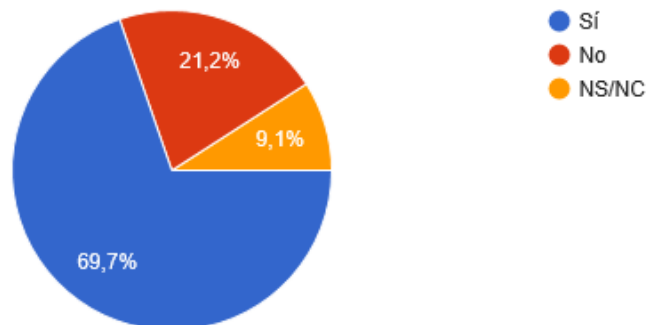
### 1- ¿Considera excesivo el precio del alquiler?

33 respuestas



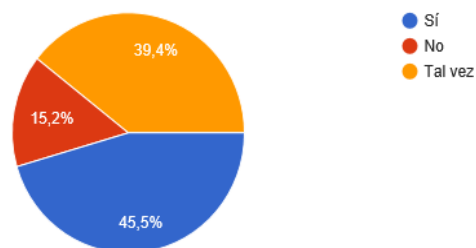
### 2- ¿Considera que hay falta de oferta de vivienda en alquiler?

33 respuestas



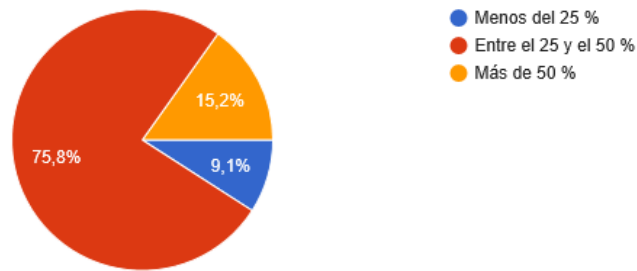
### 3- ¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?

33 respuestas



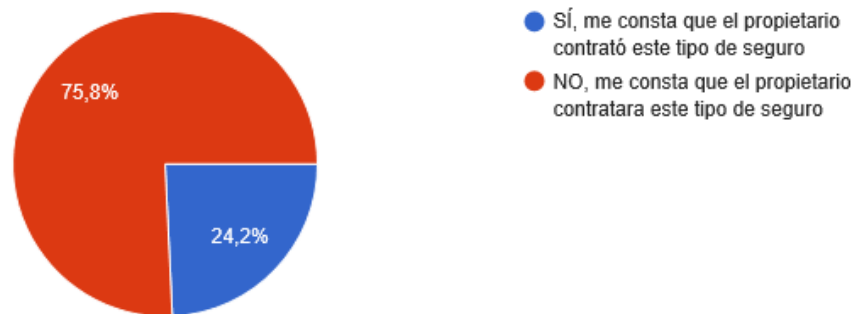
#### 4- ¿Qué porcentaje de sus ingresos y de los que con Vd. conviven destina al alquiler?

33 respuestas



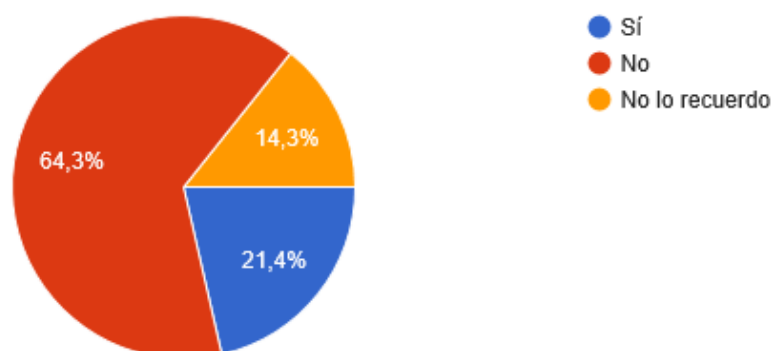
#### ¿Le consta que el propietario haya contratado seguro de impago de alquiler?

33 respuestas



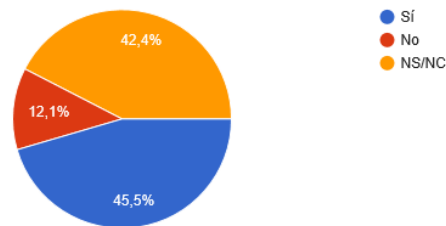
#### ¿Le han repercutido el coste del seguro de impago?

14 respuestas



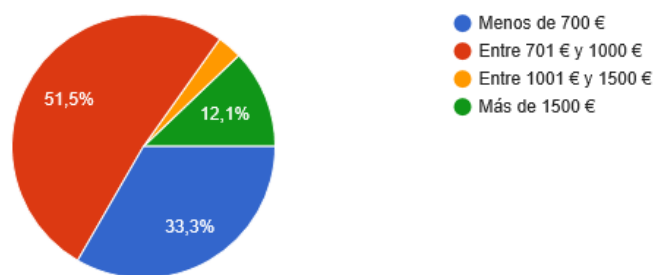
¿Considera positivas las recientes modificaciones respecto a la ley de arrendamientos urbanos?

33 respuestas



¿Nos podría indicar aproximadamente el importe de la renta mensual de su alquiler?

33 respuestas



## Entrevistas a Propietarios

A continuación, se adjuntan las entrevistas a propietarios.

Nombres de los participantes: Vicenç, Jaume, Silvia, Guillermo, Josep, Jordi, Guillermo y Juan Francisco.

### Entrevista número 1

1. **¿Cuáles son sus principales preocupaciones cuando alquila una vivienda?** Que los inquilinos paguen y cuiden de la vivienda.
2. **¿Qué sistemas conoce para garantizar el riesgo de impago de la renta por parte del inquilino? ¿Cuáles ha utilizado? ¿Por qué?** Seguro de impago. No lo he utilizado, ya que lo alquilo a través de una agencia y me dan cierta confianza.
3. **¿Ha contratado en alguna ocasión un seguro de impago de alquiler?** No.
4. **¿Suele repercutir al arrendatario las primas pagadas por el seguro de impago de alquileres?** No contestado.
5. **¿Está usted satisfecho con las garantías que habitualmente se incluyen en las pólizas de impago de alquiler, tales como las de compensación por falta de pago de la renta, los gastos judiciales de desahucio y los actos vandálicos al continente? ¿Pediría alguna otra cobertura?** No contestado.
6. **¿Considera que la redacción de las pólizas de impago de alquiler es comprensible o debería simplificarse?** No contestado.



7. **¿Está usted satisfecho con la prestación del servicio por parte de las aseguradoras? ¿Qué cree que puede mejorarse?**No contestado.
8. **¿Ha tenido que declarar algún siniestro por impago del alquiler por parte del inquilino? De ser así, ¿cuánto tiempo ha tardado la aseguradora en pagarle la compensación contratada? ¿Le parece razonable?**No contestado.
9. **¿Cómo cree que pueden afectar las recientes modificaciones respecto a la ley de arrendamientos urbanos?**No contestado.
10. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?**Es posible, ya que cada vez hay más demanda.
11. **¿Cree usted que las rentas de alquiler van a seguir creciendo o están llegando a su límite?**Seguirán creciendo, aunque moderadamente.

## Entrevista número 2

1. **¿Cuáles son sus principales preocupaciones cuando alquila una vivienda?** Encontrar al inquilino adecuado que me merezca confianza, y cuyos ingresos sean acordes al montante del alquiler. El alquiler deberá representar sólo el 30/35% del salario.
2. **¿Qué sistemas conoce para garantizar el riesgo de impago de la renta por parte del inquilino? ¿Cuáles ha utilizado? ¿Por qué?** Conozco el seguro de impago de alquiler, pero no lo he utilizado, ya que resulta caro.  
Para atenuar el riesgo de impago, solicito al inquilino información y hago diversas comprobaciones: información que puede mostrar, ingresos anuales, IRPF, 2 últimas nóminas, estabilidad en el empleo, y, si tengo alguna duda, le pido al aspirante a inquilino que me muestre su libreta o cuenta donde venía pagando el alquiler anterior, y fácilmente puedo ver si paga puntualmente o se retrasa. Otras comprobaciones: verificación de filtros RAI, Demandas, ASNEF, informes, etc.
3. **¿Ha contratado en alguna ocasión un seguro de impago de alquiler?** No.
4. **¿Suele repercutir al arrendatario las primas pagadas por el seguro de impago de alquileres?** No contestado.
5. **¿Está usted satisfecho con las garantías que habitualmente se incluyen en las pólizas de impago de alquiler, tales como las de compensación por falta de pago de la renta, los gastos judiciales de desahucio y los actos vandálicos al continente? ¿Pediría alguna otra cobertura?** No contestado.
6. **¿Considera que la redacción de las pólizas de impago de alquiler es comprensible o debería simplificarse?** No contestado.
7. **¿Está usted satisfecho con la prestación del servicio por parte de las aseguradoras? ¿Qué cree que puede mejorarse?** No contestado.
8. **¿Ha tenido que declarar algún siniestro por impago del alquiler por parte del inquilino? De ser así, ¿cuánto tiempo ha tardado la aseguradora en pagarle la compensación contratada? ¿Le parece razonable?** No contestado.
9. **¿Cómo cree que pueden afectar las recientes modificaciones respecto a la ley de arrendamientos urbanos?** Hay un interés social en que no suban los alquileres, ya que han alcanzado unos niveles muy altos en zonas urbanas tensionadas. Los sueldos de la clase trabajadora no alcanzan para poder alquilar un piso. Por ello, los alquileres podrían sufrir un estancamiento, y los contratos según la LAU serán a mayor plazo, para proteger al inquilino.  
También es posible que la oferta del parque público de alquileres y las nuevas viviendas de VPO y Preu Concertat, aumenten para contener los precios.
10. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?** Si la situación macroeconómica se mantiene (especialmente el crecimiento del PIB y del empleo). no deberían aumentar los riesgos de impago.  
Creo que con la experiencia que han adquirido durante la última crisis inmobiliaria tanto los propietarios como los administradores/gestores, si seleccionan bien al inquilino, no han de aumentar los impagos.  
Otro aspecto relevante es el creciente papel de las compañías aseguradoras del riesgo de impago, que pueden captar directamente a propietarios o de forma indirecta a través

de prescriptores (APIS, Administradores de Fincas, Gestorías, Corredurías de Seguros y otros intermediarios del mercado inmobiliario).

11. **¿Cree usted que las rentas de alquiler van a seguir creciendo o están llegando a su límite?** Creo que no van a atenuar su crecimiento, ya que han alcanzado unos niveles muy altos y hay un interés social en contenerlos.

### Entrevista número 3

1. **¿Cuáles son sus principales preocupaciones cuando alquila una vivienda?** Cobrar el alquiler cada mes y que no me la destrocen.
2. **¿Qué sistemas conoce para garantizar el riesgo de impago de la renta por parte del inquilino? ¿Cuáles ha utilizado? ¿Por qué?** Póliza de seguro de impago de alquiler por parte del inquilino o aval bancario.
3. **¿Ha contratado en alguna ocasión un seguro de impago de alquiler?** Sí, este año.
4. **¿Suele repercutir al arrendatario las primas pagadas por el seguro de impago de alquileres?** No, lo asumo yo como propietario.
5. **¿Está usted satisfecho con las garantías que habitualmente se incluyen en las pólizas de impago de alquiler, tales como las de compensación por falta de pago de la renta, los gastos judiciales de desahucio y los actos vandálicos al continente? ¿Pediría alguna otra cobertura?** Estoy satisfecho con las coberturas existentes.
6. **¿Considera que la redacción de las pólizas de impago de alquiler es comprensible o debería simplificarse?** La póliza es entendible.
7. **¿Está usted satisfecho con la prestación del servicio por parte de las aseguradoras? ¿Qué cree que puede mejorarse?** Estoy satisfecho.
8. **¿Ha tenido que declarar algún siniestro por impago del alquiler por parte del inquilino? De ser así, ¿cuánto tiempo ha tardado la aseguradora en pagarle la compensación contratada? ¿Le parece razonable?** Acabo de declarar este mes un siniestro por impago del inquilino. Lo estoy gestionando actualmente con el corredor, y este a su vez con la aseguradora.
9. **¿Cómo cree que pueden afectar las recientes modificaciones respecto a la ley de arrendamientos urbanos?** Desconozco la nueva ley de arrendamientos urbanos.
10. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?** Seguro, pues parece que se está ralentizando de nuevo la economía y podríamos entrar de nuevo en crisis, siendo el sector inmobiliario y del alquiler uno de los mayores perjudicados.
11. **¿Cree usted que las rentas de alquiler van a seguir creciendo o están llegando a su límite?** Yo creo que ya han llegado a su límite; se están pagando precios totalmente desorbitados.

### Entrevista número 4

1. **¿Cuáles son sus principales preocupaciones cuando alquila una vivienda?** Al tener el piso alquilado en un pequeño pueblo de Almería, mi mayor preocupaciones conseguir que los arrendatarios estén el máximo tiempo posible, ya que no es un mercado inmobiliario con tanta riqueza como el barcelonés. Cuando pierdes el inquilino no es fácil conseguir alquilar de nuevo. Otra preocupación es conseguir a la persona adecuada y que no te destrocen la vivienda.
2. **¿Qué sistemas conoce para garantizar el riesgo de impago de la renta por parte del inquilino? ¿Cuáles ha utilizado? ¿Por qué?** El sistema que conozco es ir al juzgado competente y denunciar.
3. **¿Ha contratado en alguna ocasión un seguro de impago de alquiler?** No lo he contratado nunca.

4. **¿Suele repercutir al arrendatario las primas pagadas por el seguro de impago de alquileres?** En mi caso, aunque tuviera el seguro contratado, no lo podría repercutir en la mensualidad, ya que al estar el piso en un pequeño pueblo de Almería no tengo poder para subir el precio. Posiblemente, si el piso lo tuviera en Barcelona, sí lo repercutiría.
5. **¿Está usted satisfecho con las garantías que habitualmente se incluyen en las pólizas de impago de alquiler, tales como las de compensación por falta de pago de la renta, los gastos judiciales de desahucio y los actos vandálicos al continente? ¿Pediría alguna otra cobertura?** No contestado.
6. **¿Considera que la redacción de las pólizas de impago de alquiler es comprensible o debería simplificarse?** No contestado.
7. **¿Está usted satisfecho con la prestación del servicio por parte de las aseguradoras? ¿Qué cree que puede mejorarse?** No contestado.
8. **¿Ha tenido que declarar algún siniestro por impago del alquiler por parte del inquilino? De ser así, ¿cuánto tiempo ha tardado la aseguradora en pagarle la compensación contratada? ¿Le parece razonable?** No contestado.
9. **¿Cómo cree que pueden afectar las recientes modificaciones respecto a la ley de arrendamientos urbanos?** Creo que los alquileres han llegado o están llegando a su techo; la nueva ley debería provocar un aumento en los alquileres y un aumento en la contratación de los seguros.
10. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?** Me da la sensación de que sí.
11. **¿Cree usted que las rentas de alquiler van a seguir creciendo o están llegando a su límite?** Creo que han llegado a su límite.

## Entrevista número 5

1. **¿Cuáles son sus principales preocupaciones cuando alquila una vivienda?** La principal preocupación del propietario al alquilar es tener seguro el cobro del alquiler y la conservación del inmueble.
2. **¿Qué sistemas conoce para garantizar el riesgo de impago de la renta por parte del inquilino? ¿Cuáles ha utilizado? ¿Por qué?** Aparte de la fianza, está la existencia de agencias que garantizan el pago de los alquileres a cambio de unas cuotas mensuales. EN MI CASO NO LO HE UTILIZADO NUNCA.
3. **¿Ha contratado en alguna ocasión un seguro de impago de alquiler?** No he tenido la necesidad de recurrir a este sistema.
4. **¿Suele repercutir al arrendatario las primas pagadas por el seguro de impago de alquileres?** No contestado.
5. **¿Está usted satisfecho con las garantías que habitualmente se incluyen en las pólizas de impago de alquiler, tales como las de compensación por falta de pago de la renta, los gastos judiciales de desahucio y los actos vandálicos al continente? ¿Pediría alguna otra cobertura?** No los conozco, pero creo que tienen ciertas dificultades.
6. **¿Considera que la redacción de las pólizas de impago de alquiler es comprensible o debería simplificarse?** Debo confesar que no conozco su redacción, pero creo que deberían ser muy claras y categóricas.
7. **¿Está usted satisfecho con la prestación del servicio por parte de las aseguradoras? ¿Qué cree que puede mejorarse?** Al no usar ese servicio no conozco la totalidad de garantías que ofrecen.
8. **¿Ha tenido que declarar algún siniestro por impago del alquiler por parte del inquilino? De ser así, ¿cuánto tiempo ha tardado la aseguradora en pagarle la compensación contratada? ¿Le parece razonable?** No me he encontrado nunca en esta situación.

9. **¿Cómo cree que pueden afectar las recientes modificaciones respecto a la ley de arrendamientos urbanos?** Confieso no conocer a fondo los cambios que ha experimentado la ley del alquiler.
10. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?** Depende de la situación económica del país.
11. **¿Cree usted que las rentas de alquiler van a seguir creciendo o están llegando a su límite?** Creo que las rentas irán creciendo de acuerdo con la demanda y los precios de compra de los inmuebles.

## Entrevista número 6

1. **¿Cuáles son sus principales preocupaciones cuando alquila una vivienda?** No contestado.
2. **¿Qué sistemas conoce para garantizar el riesgo de impago de la renta por parte del inquilino? ¿Cuáles ha utilizado? ¿Por qué?** Seguro de impago de alquileres.
3. **¿Ha contratado en alguna ocasión un seguro de impago de alquiler?** No.
4. **¿Suele repercutir al arrendatario las primas pagadas por el seguro de impago de alquileres?** No contestado.
5. **¿Está usted satisfecho con las garantías que habitualmente se incluyen en las pólizas de impago de alquiler, tales como las de compensación por falta de pago de la renta, los gastos judiciales de desahucio y los actos vandálicos al continente? ¿Pediría alguna otra cobertura?** No contestado.
6. **¿Considera que la redacción de las pólizas de impago de alquiler es comprensible o debería simplificarse?** Sí.
7. **¿Está usted satisfecho con la prestación del servicio por parte de las aseguradoras? ¿Qué cree que puede mejorarse?** Sí, aunque puede mejorarse.
8. **¿Ha tenido que declarar algún siniestro por impago del alquiler por parte del inquilino? De ser así, ¿cuánto tiempo ha tardado la aseguradora en pagarle la compensación contratada? ¿Le parece razonable?** No.
9. **¿Cómo cree que pueden afectar las recientes modificaciones respecto a la ley de arrendamientos urbanos?** Desconozco.
10. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?** No lo creo.
11. **¿Cree usted que las rentas de alquiler van a seguir creciendo o están llegando a su límite?** Creo que ya están al límite.

## Entrevista número 7

1. **¿Cuáles son sus principales preocupaciones cuando alquila una vivienda?** Que no la destrocen y que paguen a final de mes.
2. **¿Qué sistemas conoce para garantizar el riesgo de impago de la renta por parte del inquilino? ¿Cuáles ha utilizado? ¿Por qué?** Creo que existen unos seguros creados a tal efecto.
3. **¿Ha contratado en alguna ocasión un seguro de impago de alquiler?** No. Sólo hemos alquilado una vez (todavía están en nuestra casa después de 5 años) y no hemos tenido ningún problema.
4. **¿Suele repercutir al arrendatario las primas pagadas por el seguro de impago de alquileres?** No contestado.
5. **¿Está usted satisfecho con las garantías que habitualmente se incluyen en las pólizas de impago de alquiler, tales como las de compensación por falta de pago de la renta, los gastos judiciales de desahucio y los actos vandálicos al continente? ¿Pediría alguna otra cobertura?** No contestado.

6. **¿Considera que la redacción de las pólizas de impago de alquiler es comprensible o debería simplificarse?** No contestado.
7. **¿Está usted satisfecho con la prestación del servicio por parte de las aseguradoras? ¿Qué cree que puede mejorarse?** No contestado.
8. **¿Ha tenido que declarar algún siniestro por impago del alquiler por parte del inquilino? De ser así, ¿cuánto tiempo ha tardado la aseguradora en pagarle la compensación contratada? ¿Le parece razonable?** No contestado.
9. **¿Cómo cree que pueden afectar las recientes modificaciones respecto a la ley de arrendamientos urbanos?** No las conozco.
10. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?** No lo sé.
11. **¿Cree usted que las rentas de alquiler van a seguir creciendo o están llegando a su límite?** No tengo información para contestar con criterio.

## Entrevista número 8

1. **¿Cuáles son sus principales preocupaciones cuando alquila una vivienda?** La contrastada fiabilidad del inquilino.
2. **¿Qué sistemas conoce para garantizar el riesgo de impago de la renta por parte del inquilino? ¿Cuáles ha utilizado? ¿Por qué?** Aval, fianza y seguro.
3. **¿Ha contratado en alguna ocasión un seguro de impago de alquiler?** Sí.
4. **¿Suele repercutir al arrendatario las primas pagadas por el seguro de impago de alquileres?** No.
5. **¿Está usted satisfecho con las garantías que habitualmente se incluyen en las pólizas de impago de alquiler, tales como las de compensación por falta de pago de la renta, los gastos judiciales de desahucio y los actos vandálicos al continente? ¿Pediría alguna otra cobertura?** En general sí.
6. **¿Considera que la redacción de las pólizas de impago de alquiler es comprensible o debería simplificarse?** Se debe simplificar, aunque también hay muchos aspectos y se deben incluir.
7. **¿Está usted satisfecho con la prestación del servicio por parte de las aseguradoras? ¿Qué cree que puede mejorarse?** La rapidez de respuesta cuando se produce el impago.
8. **¿Ha tenido que declarar algún siniestro por impago del alquiler por parte del inquilino? De ser así, ¿cuánto tiempo ha tardado la aseguradora en pagarle la compensación contratada? ¿Le parece razonable?** No ha sido mi caso, hasta el momento.
9. **¿Cómo cree que pueden afectar las recientes modificaciones respecto a la ley de arrendamientos urbanos?** No estoy al tanto de todos los aspectos.
10. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?** Espero que no; lo que sí es verdad es que en los pasados arrendamientos que he realizado ha sido muy alto el nivel de incumpliendo por parte del inquilino. En mi caso, todos, de una manera u otra: impago de la última mensualidad, irse sin avisar, vandalizar la vivienda... en algún caso ha sido bueno, pero la mayoría han dado problemas.
11. **¿Cree usted que las rentas de alquiler van a seguir creciendo o están llegando a su límite?** Tengo la impresión de que aumentarán moderadamente.

## Entrevistas a profesionales del Sector Asegurador

A continuación se adjuntan las 3 entrevistas a profesionales del Sector Asegurador de tres compañías.

Participantes: Pilar, Daniel y Carolina.

## Entrevista número 1

1. **¿Cómo ve usted, desde su perspectiva como profesional del sector, la evolución del mercado de alquiler?** Es un sector en auge, en parte por la situación que se ha vivido con las hipotecas, ayudado por la especulación.
2. **¿Cree usted que las rentas de alquiler van a seguir creciendo o están llegando a su límite?** En principio parece que están llegando a su límite, si bien todo dependerá de los cambios legislativos que puedan producirse (por ejemplo, cuando se regule más eficientemente el mercado de los pisos turísticos se estabilizará posiblemente el importe de los alquileres medios).
3. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?** Es probable.
4. **¿Cómo cree que pueden afectar los recientes cambios legislativos sobre la ley de arrendamientos urbanos al mercado?** Posiblemente de forma negativa, porque la protección es para el inquilino y puede dar pie a fraudes de ley.
5. **¿Qué tipo de documentación solicita la aseguradora para evaluar si acepta o no la contratación de un seguro de impago de alquiler?** La que nos permita conocer la solvencia del inquilino.
6. **¿Considera que la redacción de las pólizas de impago de alquiler es comprensible para los propietarios de inmuebles o debería simplificarse?** Siempre son mejorables las redacciones, no de este producto sino de todos, pero teniendo en cuenta la parte jurídica para no crear falsas expectativas.
7. **¿En qué cree que puede mejorarse el servicio que prestan las aseguradoras durante la contratación y el siniestro?** Digitalización, tanto en la contratación como en la tramitación.
8. **En su experiencia, ¿de qué se quejan los propietarios de viviendas que contrataron un seguro de impago de alquiler?** En general, cuando tienen unas expectativas que no se cumplen o no tienen cobertura, aunque sea por una causa que así se contempla en las exclusiones de la póliza.

## Entrevista número 2

1. **¿Cómo ve usted, desde su perspectiva como profesional del sector, la evolución del mercado de alquiler?** El porcentaje de alquiler en España respecto al resto de Europa siempre ha sido inferior. Tarde o temprano teníamos que romper la tendencia e incrementar este porcentaje a favor del parque de alquiler. Desde mi punto de vista, afectaron dos puntos principales, la crisis y el auge de la vivienda de alquiler turístico.
2. **¿Cree usted que las rentas de alquiler van a seguir creciendo o están llegando a su límite?** Mientras haya alguien que pague, siempre seguirá subiendo. Los ayuntamientos no han encontrado la solución y no parece que lo vayan a hacer a corto plazo.
3. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?** Los trabajos desde la crisis son más precarios/temporales, y el riesgo de impago puede aumentar por esta razón.
4. **¿Cómo cree que pueden afectar los recientes cambios legislativos sobre la ley de arrendamientos urbanos al mercado?** Afectará positivamente a la hora de querer contratar un seguro de protección de pagos, y también de incentivar la contratación del seguro de Responsabilidad Civil del inquilino.
5. **¿Qué tipo de documentación solicita la aseguradora para evaluar si acepta o no la contratación de un seguro de impago de alquiler?** Principalmente, un certificado económico, ya sean nóminas para un trabajador por cuenta ajena, la renta del año an-

terior para un autónomo, o un certificado de pensión para un jubilado. Cualquier otra situación puede estudiarse mediante certificado de rendimiento neto económico.

6. **¿Considera que la redacción de las pólizas de impago de alquiler es comprensible para los propietarios de inmuebles o debería simplificarse?** Como todo contrato de seguro debe ir acompañado de un condicionado general de contratación, y no debe ser escueto a favor del asegurado, sino extenso, claro y preciso, para de esta manera no caer en la ambigüedad en caso de siniestro.
7. **¿En qué cree que puede mejorarse el servicio que prestan las aseguradoras durante la contratación y el siniestro?** Desde mi punto de vista, el adelanto de rentas debería ser desde el primer momento.
8. **En su experiencia, ¿de qué se quejan los propietarios de viviendas que contrataron un seguro de impago de alquiler?** Adelanto de rentas desde el primer momento.

### Entrevista número 3

1. **¿Cómo ve usted, desde su perspectiva como profesional del sector, la evolución del mercado de alquiler?** La gentrificación de muchas ciudades está aumentando el coste del alquiler y la huida de los residentes tradicionales de zonas que pasan a ser de interés turístico. Este hecho también provoca que el tema del alquiler esté en la agenda mediática y política. Todo ello continuará contribuyendo a que los seguros para proteger al inquilino o al propietario cada vez sean más conocidos por el ciudadano y tengan mayor demanda. Desde el punto de vista del mercado del alquiler en sí, parece que los alquileres continuarán subiendo si no se regula, y que esto invitará a que crezca el número de personas que se interesan por la compra de una vivienda.
2. **¿Cree usted que las rentas de alquiler van a seguir creciendo o están llegando a su límite?** En determinadas ciudades, como Madrid y Barcelona, probablemente siga subiendo.
3. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?** En la medida en que sigan subiendo los alquileres, sí, seguirán subiendo los impagos.
4. **¿Cómo cree que pueden afectar los recientes cambios legislativos sobre la ley de arrendamientos urbanos al mercado?** Lo desconozco.
5. **¿Qué tipo de documentación solicita la aseguradora para evaluar si acepta o no la contratación de un seguro de impago de alquiler?** Se estudia la solvencia del inquilino en base a su capacidad económica para hacer frente al alquiler, y su fiabilidad basándose en su situación laboral (se piden las nóminas y, si es necesario, su vida laboral).
6. **¿Considera que la redacción de las pólizas de impago de alquiler es comprensible para los propietarios de inmuebles o debería simplificarse?** Sin duda debería simplificarse, sobre todo en lo que corresponde a los plazos en los que el propietario recibirá un adelanto de rentas por el impago de estas (sobre todo cuando hay franquicias, carencias, etc.), y en qué casos se cubren los desperfectos al inmueble o los bienes muebles.
7. **¿En qué cree que puede mejorarse el servicio que prestan las aseguradoras durante la contratación y el siniestro?** La contratación, sobre todo a raíz de la entrada en vigor del reglamento de protección de datos, es costosa para el propietario (que debe solicitar mucha documentación y la autorización a que la aseguradora trate sus datos). El servicio debería agilizarse y facilitar la comprensión del proceso al propietario.
8. **En su experiencia, ¿de qué se quejan los propietarios de viviendas que contrataron un seguro de impago de alquiler?** De los plazos de respuesta y pago de la aseguradora y de la creencia de que tendrán más coberturas de las que en realidad tienen (me van a pagar los suministros que dejaron pendientes, los destrozos si no ha habido desahucio, etc.).

## Entrevistas a Agentes de la Propiedad Inmobiliaria

En la tesis ya se ha publicado la entrevista a Gustavo; a continuación, publicamos otras entrevistas

### Entrevista a Nuriel Yoffe, de Re/max Centre

1. **¿Cómo ve usted, desde su perspectiva como profesional del sector, la evolución del mercado de alquiler?** Desde la recuperación del mercado inmobiliario en 2014 ha habido un aumento desproporcional de los precios de alquiler. Ahora se ha estancado, e incluso llevan 4 o 5 meses de bajada, pero Barcelona creo que es la ciudad más cara en alquiler (no en comprar), la media es de 16.5 euros el m<sup>2</sup> de alquiler, más que San Sebastián o Madrid.
2. **¿Cree usted que las rentas de alquiler van a seguir creciendo o están llegando a su límite?** Creo que tiene que ver con la ley de la oferta y demanda. Los precios se van a estancar, ya que el mercado local no puede pagar estos precios. En Barcelona hay poco suelo, y la ley de Ada Colau (que establece que el 30% de la nueva construcción tiene que ir destinado a obra social) hace que las constructoras no quieran iniciar obra nueva y huyan de la ciudad, lo que ha provocado una crisis en el alquiler, y esto no nos ayuda. También depende de la demanda y diferente oferta por los barrios; las familias buscan pisos de 100-120 m<sup>2</sup> y las parejas de 70 m<sup>2</sup>. Nadie quiere pisos de 40 m<sup>2</sup>, y en muchas ocasiones es difícil encontrar el piso que buscas.
3. **¿Cree usted que van a aumentar los impagos por parte de los inquilinos en los próximos años?** Cada vez hay más morosos, van a seguir aumentando. Hay que distinguir los problemas con los ocupas que hacen negocio y los impagos por circunstancias de desempleo. Hay bandas de ocupas que están organizados, que conocen las leyes e incluso pueden hacer bajar el precio del inmueble y después negociar una indemnización y se van a otro piso.
4. **¿Cómo cree que pueden afectar los recientes cambios legislativos sobre la ley de arrendamientos urbanos al mercado?** Da más estabilidad jurídica al inquilino a medio plazo y hay menos especulación inmobiliaria. En otros países del norte de Europa, por ejemplo en los países escandinavos, los contratos de alquiler pueden ser de hasta 10 años, y esto hace que la gente prefiera alquilar que comprar.
5. **¿Qué sistemas utilizan habitualmente los propietarios para garantizar el pago de las rentas de alquiler?** Fianza en el Incasol, o el seguro si lo quiere el propietario, o el aval bancario, o realizar un minucioso estudio en la selección de los inquilinos.
6. **¿Qué ventajas o desventajas presentan cada uno de los sistemas utilizados?** En general la desventaja es perder parte de la rentabilidad, pero te da una tranquilidad adicional. Recomiendo el seguro a cualquier particular que alquile una vivienda.
7. **¿Qué tipo de documentación suele solicitar y evaluar para determinar si un inquilino es solvente y puede hacerse cargo de pagar las rentas de alquiler?** DNI, nóminas, contrato.
8. **¿Está usted satisfecho con las garantías que habitualmente se incluyen en las pólizas de impago de alquiler, tales como las de compensación por falta de pago de la renta, los gastos judiciales de desahucio y los actos vandálicos al continente? ¿Pediría alguna otra cobertura?** Sí, estoy satisfecho con las coberturas.
9. **¿Considera que la redacción de las pólizas de impago de alquiler es comprensible para los propietarios de inmuebles o debería simplificarse?** Creo que son comprensibles.
10. **¿Está usted satisfecho con la prestación del servicio por parte de las aseguradoras que garantizan el riesgo de impago de alquiler? ¿Qué cree que puede mejorarse?** En general estoy satisfecho; no obstante, sería interesante anticipar el adelanto de rentas.21q14



11. **En su experiencia, ¿es habitual que el arrendador repercuta al arrendatario las primas pagadas por el seguro de impago de alquileres?** En general suele asumir el coste el propietario.
12. **En su opinión, respecto al negocio de arrendamiento de inmuebles, ¿en qué se diferencian las expectativas del pequeño propietario respecto de las grandes empresas de inversión de activos?** Aunque desde fuera no lo parezca, la actividad de los APIS es muy compleja. Para un particular sin ayuda es muy complicado de gestionar tanto un arrendamiento como una compraventa. Las grandes empresas tienen ventajas en cuanto a las herramientas disponibles y su experiencia.

## COLECCIÓN “CUADERNOS DE DIRECCIÓN ASEGURADORA”

Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras

Facultad de Economía y Empresa. Universidad de Barcelona

### PUBLICACIONES

- 1.- Francisco Abián Rodríguez: “Modelo Global de un Servicio de Prestaciones Vida y su interrelación con Suscripción” 2005/2006
- 2.- Erika Johanna Aguilar Olaya: “Gobierno Corporativo en las Mutualidades de Seguros” 2005/2006
- 3.- Alex Aguyé Casademunt: “La Entidad Multicanal. Elementos clave para la implantación de la Estrategia Multicanal en una entidad aseguradora” 2009/2010
- 4.- José María Alonso-Rodríguez Piedra: “Creación de una plataforma de servicios de siniestros orientada al cliente” 2007/2008
- 5.- Jorge Alvez Jiménez: “innovación y excelencia en retención de clientes” 2009/2010
- 6.- Anna Aragonés Palom: “El Cuadro de Mando Integral en el Entorno de los seguros Multirriesgo” 2008/2009
- 7.- Maribel Avila Ostos: “La tele-suscripción de Riesgos en los Seguros de Vida” 2009/2010
- 8.- Mercé Bascompte Riquelme: “El Seguro de Hogar en España. Análisis y tendencias” 2005/2006
- 9.- Aurelio Beltrán Cortés: “Bancaseguros. Canal Estratégico de crecimiento del sector asegurador” 2010/2011
- 10.- Manuel Blanco Alpuente: “Delimitación temporal de cobertura en el seguro de responsabilidad civil. Las cláusulas claims made” 2008/2009
- 11.- Eduard Blanxart Raventós: “El Gobierno Corporativo y el Seguro D & O” 2004/2005
- 12.- Rubén Bouso López: “El Sector Industrial en España y su respuesta aseguradora: el Multirriesgo Industrial. Protección de la empresa frente a las grandes pérdidas patrimoniales” 2006/2007
- 13.- Kevin van den Boom: “El Mercado Reasegurador (Cedentes, Brokers y Reaseguradores). Nuevas Tendencias y Retos Futuros” 2008/2009
- 14.- Laia Bruno Sazatornil: “L'ètica i la rentabilitat en les companyies asseguradores. Proposta de codi deontològic” 2004/2005
- 15.- María Dolores Caldés Llopis: “Centro Integral de Operaciones Vida” 2007/2008
- 16.- Adolfo Calvo Llorca: “Instrumentos legales para el recobro en el marco del seguro de crédito” 2010/2011
- 17.- Ferran Camprubí Baiges: “La gestión de las inversiones en las entidades aseguradoras. Selección de inversiones” 2010/2011
- 18.- Joan Antoni Carbonell Aregall: “La Gestió Internacional de Sinistres d'Automòbil amb Resultat de Danys Materials” 2003-2004
- 19.- Susana Carmona Llevadot: “Viabilidad de la creación de un sistema de Obra Social en una entidad aseguradora” 2007/2008
- 20.- Sergi Casas del Alcazar: “El PPlan de Contingencias en la Empresa de Seguros” 2010/2011
- 21.- Francisco Javier Cortés Martínez: “Análisis Global del Seguro de Decesos” 2003-2004
- 22.- María Carmen Ceña Nogué: “El Seguro de Comunidades y su Gestión” 2009/2010
- 23.- Jordi Cots Paltor: “Control Interno. El auto-control en los Centros de Siniestros de Automóviles” 2007/2008
- 24.- Montserrat Cunillé Salgado: “Los riesgos operacionales en las Entidades Aseguradoras” 2003-2004
- 25.- Ricard Doménech Pagés: “La realidad 2.0. La percepción del cliente, más importante que nunca” 2010/2011
- 26.- Luis Domínguez Martínez: “Formas alternativas para la Cobertura de Riesgos” 2003-2004
- 27.- Marta Escudero Cutal: “Solvencia II. Aplicación práctica en una entidad de Vida” 2007/2008
- 28.- Salvador Esteve Casablancas: “La Dirección de Reaseguro. Manual de Reaseguro” 2005/2006

- 29.- Alvaro de Falguera Gaminde: "Plan Estratégico de una Correduría de Seguros Náuticos" 2004/2005
- 30.- Isabel M<sup>a</sup> Fernández García: "Nuevos aires para las Rentas Vitalicias" 2006/2007
- 31.- Eduard Fillet Catarina: "Contratación y Gestión de un Programa Internacional de Seguros" 2009/2010
- 32.- Pablo Follana Murcia: "Métodos de Valoración de una Compañía de Seguros. Modelos Financieros de Proyección y Valoración consistentes" 2004/2005
- 33.- Juan Fuentes Jassé: "El fraude en el seguro del Automóvil" 2007/2008
- 34.- Xavier Gabarró Navarro: "El Seguro de Protección Jurídica. Una oportunidad de Negocio" 2009/2010
- 35.- Josep María Galcerà Gombau: "La Responsabilidad Civil del Automóvil y el Daño Corporal. La gestión de siniestros. Adaptación a los cambios legislativos y propuestas de futuro" 2003-2004
- 36.- Luisa García Martínez: "El Carácter tuitivo de la LCS y los sistemas de Defensa del Asegurado. Perspectiva de un Operador de Banca Seguros" 2006/2007
- 37.- Fernando García Giralt: "Control de Gestión en las Entidades Aseguradoras" 2006/2007
- 38.- Jordi García-Muret Ubis: "Dirección de la Sucursal. D. A. F. O." 2006/2007
- 39.- David Giménez Rodríguez: "El seguro de Crédito: Evolución y sus Canales de Distribución" 2008/2009
- 40.- Juan Antonio González Arriete: "Línea de Descuento Asegurada" 2007/2008
- 41.- Miquel Gotés Grau: "Assegurances Agràries a BancaSeguros. Potencial i Sistema de Comercialització" 2010/2011
- 42.- Jesús Gracia León: "Los Centros de Siniestros de Seguros Generales. De Centros Operativos a Centros Resolutivos. De la optimización de recursos a la calidad de servicio" 2006/2007
- 43.- José Antonio Guerra Díez: "Creación de unas Tablas de Mortalidad Dinámicas" 2007/2008
- 44.- Santiago Guerrero Caballero: "La politización de las pensiones en España" 2010/2011
- 45.- Francisco J. Herencia Conde: "El Seguro de Dependencia. Estudio comparativo a nivel internacional y posibilidades de desarrollo en España" 2006/2007
- 46.- Francisco Javier Herrera Ruiz: "Selección de riesgos en el seguro de Salud" 2009/2010
- 47.- Alicia Hoya Hernández: "Impacto del cambio climático en el reaseguro" 2008/2009
- 48.- Jordi Jiménez Baena: "Creación de una Red de Agentes Exclusivos" 2007/2008
- 49.- Oriol Jorba Cartoixà: "La oportunidad aseguradora en el sector de las energías renovables" 2008/2009
- 50.- Anna Juncá Puig: "Una nueva metodología de fidelización en el sector asegurador" 2003/2004
- 51.- Ignacio Lacalle Goría: "El artículo 38 Ley Contrato de Seguro en la Gestión de Siniestros. El procedimiento de peritos" 2004/2005
- 52.- M<sup>a</sup> Carmen Lara Ortíz: "Solvencia II. Riesgo de ALM en Vida" 2003/2004
- 53.- Haydée Noemí Lara Téllez: "El nuevo sistema de Pensiones en México" 2004/2005
- 54.- Marta Leiva Costa: "La reforma de pensiones públicas y el impacto que esta modificación supone en la previsión social" 2010/2011
- 55.- Victoria León Rodríguez: "Problemática del aseguramiento de los Jóvenes en la política comercial de las aseguradoras" 2010/2011
- 56.- Pilar Lindín Soriano: "Gestión eficiente de pólizas colectivas de vida" 2003/2004
- 57.- Victor Lombardero Guarnier: "La Dirección Económico Financiera en el Sector Asegurador" 2010/2011
- 58.- Maite López Aladros: "Análisis de los Comercios en España. Composición, Evolución y Oportunidades de negocio para el mercado asegurador" 2008/2009
- 59.- Josep March Arranz: "Los Riesgos Personales de Autónomos y Trabajadores por cuenta propia. Una visión de la oferta aseguradora" 2005/2006
- 60.- Miquel Maresch Camprubí: "Necesidades de organización en las estructuras de distribución por mediadores" 2010/2011
- 61.- José Luis Marín de Alcaraz: "El seguro de impago de alquiler de viviendas" 2007/2008

- 62.- Miguel Ángel Martínez Boix: "Creatividad, innovación y tecnología en la empresa de seguros" 2005/2006
- 63.- Susana Martínez Corveira: "Propuesta de Reforma del Baremo de Autos" 2009/2010
- 64.- Inmaculada Martínez Lozano: "La Tributación en el mundo del seguro" 2008/2009
- 65.- Dolores Melero Montero: "Distribución en bancaseguros: Actuación en productos de empresas y gerencia de riesgos" 2008/2009
- 66.- Josep Mena Font: "La Internalización de la Empresa Española" 2009/2010
- 67.- Angela Milla Molina: "La Gestión de la Previsión Social Complementaria en las Compañías de Seguros. Hacia un nuevo modelo de Gestión" 2004/2005
- 68.- Montserrat Montull Rossón: "Control de entidades aseguradoras" 2004/2005
- 69.- Eugenio Morales González: "Oferta de licuación de patrimonio inmobiliario en España" 2007/2008
- 70.- Lluís Morales Navarro: "Plan de Marketing. División de Bancaseguros" 2003/2004
- 71.- Sonia Moya Fernández: "Creación de un seguro de vida. El éxito de su diseño" 2006/2007
- 72.- Rocio Moya Morón: "Creación y desarrollo de nuevos Modelos de Facturación Electrónica en el Seguro de Salud y ampliación de los modelos existentes" 2008/2009
- 73.- María Eugenia Muguerza Goya: "Bancaseguros. La comercialización de Productos de Seguros No Vida a través de redes bancarias" 2005/2006
- 74.- Ana Isabel Mullor Cabo: "Impacto del Envejecimiento en el Seguro" 2003/2004
- 75.- Estefanía Nicolás Ramos: "Programas Multinacionales de Seguros" 2003/2004
- 76.- Santiago de la Nogal Mesa: "Control interno en las Entidades Aseguradoras" 2005/2006
- 77.- Antonio Nolasco Gutiérrez: "Venta Cruzada. Mediación de Seguros de Riesgo en la Entidad Financiera" 2006/2007
- 78.- Francesc Ocaña Herrera: "Bonus-Malus en seguros de asistencia sanitaria" 2006/2007
- 79.- Antonio Olmos Francino: "El Cuadro de Mando Integral: Perspectiva Presente y Futura" 2004/2005
- 80.- Luis Palacios García: "El Contrato de Prestación de Servicios Logísticos y la Gerencia de Riesgos en Operadores Logísticos" 2004/2005
- 81.- Jaume Paris Martínez: "Segmento Discapacitados. Una oportunidad de Negocio" 2009/2010
- 82.- Martín Pascual San Martín: "El incremento de la Longevidad y sus efectos colaterales" 2004/2005
- 83.- Montserrat Pascual Villacampa: "Proceso de Tarificación en el Seguro del Automóvil. Una perspectiva técnica" 2005/2006
- 84.- Marco Antonio Payo Aguirre: "La Gerencia de Riesgos. Las Compañías Cautivas como alternativa y tendencia en el Risk Management" 2006/2007
- 85.- Patricia Pérez Julián: "Impacto de las nuevas tecnologías en el sector asegurador" 2008/2009
- 86.- María Felicidad Pérez Soro: "La atención telefónica como transmisora de imagen" 2009/2010
- 87.- Marco José Piccirillo: "Ley de Ordenación de la Edificación y Seguro. Garantía Decenal de Daños" 2006/2007
- 88.- Irene Plana Güell: "Sistemas d'Informació Geogràfica en el Sector Assegurador" 2010/2011
- 89.- Sonia Plaza López: "La Ley 15/1999 de Protección de Datos de carácter personal" 2003/2004
- 90.- Pere Pons Pena: "Identificación de Oportunidades comerciales en la Provincia de Tarragona" 2007/2008
- 91.- María Luisa Postigo Díaz: "La Responsabilidad Civil Empresarial por accidentes del trabajo. La Prevención de Riesgos Laborales, una asignatura pendiente" 2006/2007
- 92.- Jordi Pozo Tamarit: "Gerencia de Riesgos de Terminales Marítimas" 2003/2004
- 93.- Francesc Pujol Niñerola: "La Gerencia de Riesgos en los grupos multisectoriales" 2003-2004
- 94.- M<sup>a</sup> del Carmen Puyol Rodríguez: "Recursos Humanos. Breve mirada en el sector de Seguros" 2003/2004

- 95.- Antonio Miguel Reina Vidal: "Sistema de Control Interno, Compañía de Vida. Bancaseguros" 2006/2007
- 96.- Marta Rodríguez Carreiras: "Internet en el Sector Asegurador" 2003/2004
- 97.- Juan Carlos Rodríguez García: "Seguro de Asistencia Sanitaria. Análisis del proceso de tramitación de Actos Médicos" 2004/2005
- 98.- Mónica Rodríguez Nogueiras: "La Cobertura de Riesgos Catastróficos en el Mundo y soluciones alternativas en el sector asegurador" 2005/2006
- 99.- Susana Roquet Palma: "Fusiones y Adquisiciones. La integración y su impacto cultural" 2008/2009
- 100.- Santiago Rovira Obradors: "El Servei d'Assegurances. Identificació de les variables clau" 2007/2008
- 101.- Carlos Ruano Espí: "Microseguro. Una oportunidad para todos" 2008/2009
- 102.- Mireia Rubio Cantisano: "El Comercio Electrónico en el sector asegurador" 2009/2010
- 103.- María Elena Ruíz Rodríguez: "Análisis del sistema español de Pensiones. Evolución hacia un modelo europeo de Pensiones único y viabilidad del mismo" 2005/2006
- 104.- Eduardo Ruiz-Cuevas García: "Fases y etapas en el desarrollo de un nuevo producto. El Taller de Productos" 2006/2007
- 105.- Pablo Martín Sáenz de la Pascua: "Solvencia II y Modelos de Solvencia en Latinoamérica. Sistemas de Seguros de Chile, México y Perú" 2005/2006
- 106.- Carlos Sala Farré: "Distribución de seguros. Pasado, presente y tendencias de futuro" 2008/2009
- 107.- Ana Isabel Salguero Matarín: "Quién es quién en el mundo del Plan de Pensiones de Empleo en España" 2006/2007
- 108.- Jorge Sánchez García: "El Riesgo Operacional en los Procesos de Fusión y Adquisición de Entidades Aseguradoras" 2006/2007
- 109.- María Angels Serral Floreta: "El lucro cesante derivado de los daños personales en un accidente de circulación" 2010/2011
- 110.- David Serrano Solano: "Metodología para planificar acciones comerciales mediante el análisis de su impacto en los resultados de una compañía aseguradora de No Vida" 2003/2004
- 111.- Jaume Siberta Durán: "Calidad. Obtención de la Normativa ISO 9000 en un centro de Atención Telefónica" 2003/2004
- 112.- María Jesús Suárez González: "Los Poolings Multinacionales" 2005/2006
- 113.- Miguel Torres Juan: "Los siniestros IBNR y el Seguro de Responsabilidad Civil" 2004/2005
- 114.- Carlos Travé Babiano: "Provisiones Técnicas en Solvencia II. Valoración de las provisiones de siniestros" 2010/2011
- 115.- Rosa Viciano García: "Banca-Seguros. Evolución, regulación y nuevos retos" 2007/2008
- 116.- Ramón Vidal Escobosa: "El baremo de Daños Personales en el Seguro de Automóviles" 2009/2010
- 117.- Tomás Wong-Kit Ching: "Análisis del Reaseguro como mitigador del capital de riesgo" 2008/2009
- 118.- Yibo Xiong: "Estudio del mercado chino de Seguros: La actualidad y la tendencia" 2005/2006
- 119.- Beatriz Bernal Callizo: "Póliza de Servicios Asistenciales" 2003/2004
- 120.- Marta Bové Badell: "Estudio comparativo de evaluación del Riesgo de Incendio en la Industria Química" 2003/2004
- 121.- Ernest Castellón Teixidó: "La edificación. Fases del proceso, riesgos y seguros" 2004/2005
- 122.- Sandra Clusella Giménez: "Gestió d'Actius i Passius. Inmunització Financera" 2004/2005
- 123.- Miquel Crespí Argemí: "El Seguro de Todo Riesgo Construcción" 2005/2006
- 124.- Yolanda Dengra Martínez: "Modelos para la oferta de seguros de Hogar en una Caja de Ahorros" 2007/2008
- 125.- Marta Fernández Ayala: "El futuro del Seguro. Bancaseguros" 2003/2004
- 126.- Antonio Galí Isus: "Inclusión de las Energías Renovables en el sistema Eléctrico Español" 2009/2010
- 127.- Gloria Gorbea Bretones: "El control interno en una entidad aseguradora" 2006/2007

- 128.- Marta Jiménez Rubio: "El procedimiento de tramitación de siniestros de daños materiales de automóvil: análisis, ventajas y desventajas" 2008/2009
- 129.- Lorena Alejandra Libson: "Protección de las víctimas de los accidentes de circulación. Comparación entre el sistema español y el argentino" 2003/2004
- 130.- Mario Manzano Gómez: "La responsabilidad civil por productos defectuosos. Solución aseguradora" 2005/2006
- 131.- Àlvar Martín Botí: "El Ahorro Previsión en España y Europa. Retos y Oportunidades de Futuro" 2006/2007
- 132.- Sergio Martínez Olivé: "Construcción de un modelo de previsión de resultados en una Entidad Aseguradora de Seguros No Vida" 2003/2004
- 133.- Pilar Miracle Vázquez: "Alternativas de implementación de un Departamento de Gestión Global del Riesgo. Aplicado a empresas industriales de mediana dimensión" 2003/2004
- 134.- María José Morales Muñoz: "La Gestión de los Servicios de Asistencia en los Multirriesgo de Hogar" 2007/2008
- 135.- Juan Luis Moreno Pedroso: "El Seguro de Caución. Situación actual y perspectivas" 2003/2004
- 136.- Rosario Isabel Pastrana Gutiérrez: "Creació d'una empresa de serveis socials d'atenció a la dependència de les persones grans enfocada a productes d'assegurances" 2007/2008
- 137.- Joan Prat Rifà: "La Previsió Social Complementaria a l'Empresa" 2003/2004
- 138.- Alberto Sanz Moreno: "Beneficios del Seguro de Protección de Pagos" 2004/2005
- 139.- Judith Safont González: "Efectes de la contaminació i del estils de vida sobre les assegurances de salut i vida" 2009/2010
- 140.- Carles Soldevila Mejías: "Models de gestió en companyies d'assegurances. Outsourcing / Insourcing" 2005/2006
- 141.- Olga Torrente Pascual: "IFRS-19 Retribuciones post-empleo" 2003/2004
- 142.- Annabel Roig Navarro: "La importancia de las mutualidades de previsión social como complementarias al sistema público" 2009/2010
- 143.- José Angel Ansón Tortosa: "Gerencia de Riesgos en la Empresa española" 2011/2012
- 144.- María Mercedes Bernués Burillo: "El permiso por puntos y su solución aseguradora" 2011/2012
- 145.- Sònia Beulas Boix: "Prevención del blanqueo de capitales en el seguro de vida" 2011/2012
- 146.- Ana Borràs Pons: "Teletrabajo y Recursos Humanos en el sector Asegurador" 2011/2012
- 147.- María Asunción Cabezas Bono: "La gestión del cliente en el sector de bancaseguros" 2011/2012
- 148.- María Carrasco Mora: "Matching Premium. New approach to calculate technical provisions Life insurance companies" 2011/2012
- 149.- Eduard Huguet Palouzie: "Las redes sociales en el Sector Asegurador. Plan social-media. El Community Manager" 2011/2012
- 150.- Laura Monedero Ramírez: "Tratamiento del Riesgo Operacional en los 3 pilares de Solvencia II" 2011/2012
- 151.- Salvador Obregón Gomá: "La Gestión de Intangibles en la Empresa de Seguros" 2011/2012
- 152.- Elisabet Ordóñez Somolinos: "El sistema de control Interno de la Información Financiera en las Entidades Cotizadas" 2011/2012
- 153.- Gemma Ortega Vidal: "La Mediación. Técnica de resolución de conflictos aplicada al Sector Asegurador" 2011/2012
- 154.- Miguel Ángel Pino García: "Seguro de Crédito: Implantación en una aseguradora multirramo" 2011/2012
- 155.- Genevieve Thibault: "The Customer Experience as a Source of Competitive Advantage" 2011/2012
- 156.- Francesc Vidal Bueno: "La Mediación como método alternativo de gestión de conflictos y su aplicación en el ámbito asegurador" 2011/2012
- 157.- Mireia Arenas López: "El Fraude en los Seguros de Asistencia. Asistencia en Carretera, Viaje y Multirriesgo" 2012/2013

- 158.- Lluís Fernández Rabat: "El proyecto de contratos de Seguro-IFRS4. Expectativas y realidades" 2012/2013
- 159.- Josep Ferrer Arilla: "El seguro de decesos. Presente y tendencias de futuro" 2012/2013
- 160.- Alicia García Rodríguez: "El Cuadro de Mando Integral en el Ramo de Defensa Jurídica" 2012/2013
- 161.- David Jarque Solsona: "Nuevos sistemas de suscripción en el negocio de vida. Aplicación en el canal bancaseguros" 2012/2013
- 162.- Kamal Mustafá Gondolbeu: "Estrategias de Expansión en el Sector Asegurador. Matriz de Madurez del Mercado de Seguros Mundial" 2012/2013
- 163.- Jordi Núñez García: "Redes Periciales. Eficacia de la Red y Calidad en el Servicio" 2012/2013
- 164.- Paula Núñez García: "Benchmarking de Autoevaluación del Control en un Centro de Siniestros Diversos" 2012/2013
- 165.- Cristina Riera Asensio: "Agregadores. Nuevo modelo de negocio en el Sector Asegurador" 2012/2013
- 166.- Joan Carles Simón Robles: "Responsabilidad Social Empresarial. Propuesta para el canal de agentes y agencias de una compañía de seguros generalista" 2012/2013
- 167.- Marc Vilardebó Miró: "La política de inversión de las compañías aseguradoras ¿Influirá Solvencia II en la toma de decisiones?" 2012/2013
- 168.- Josep María Bertrán Aranés: "Segmentación de la oferta aseguradora para el sector agrícola en la provincia de Lleida" 2013/2014
- 169.- María Buendía Pérez: "Estrategia: Formulación, implementación, valoración y control" 2013/2014
- 170.- Gabriella Fernández Andrade: "Oportunidades de mejora en el mercado de seguros de Panamá" 2013/2014
- 171.- Alejandro Galcerán Rosal: "El Plan Estratégico de la Mediación: cómo una Entidad Aseguradora puede ayudar a un Mediador a implementar el PEM" 2013/2014
- 172.- Raquel Gómez Fernández: "La Previsión Social Complementaria: una apuesta de futuro" 2013/2014
- 173.- Xoan Jovaní Guiral: "Combinaciones de negocios en entidades aseguradoras: una aproximación práctica" 2013/2014
- 174.- Àlex Lansac Font: "Visión 360 de cliente: desarrollo, gestión y fidelización" 2013/2014
- 175.- Albert Llambrich Moreno: "Distribución: Evolución y retos de futuro: la evolución tecnológica" 2013/2014
- 176.- Montserrat Pastor Ventura: "Gestión de la Red de Mediadores en una Entidad Aseguradora. Presente y futuro de los agentes exclusivos" 2013/2014
- 177.- Javier Portalés Pau: "El impacto de Solvencia II en el área de TI" 2013/2014
- 178.- Jesús Rey Pulido: "El Seguro de Impago de Alquileres: Nuevas Tendencias" 2013/2014
- 179.- Anna Solé Serra: "Del cliente satisfecho al cliente entusiasmado. La experiencia cliente en los seguros de vida" 2013/2014
- 180.- Eva Tejedor Escorihuela: "Implantación de un Programa Internacional de Seguro por una compañía española sin sucursales o filiales propias en el extranjero. Caso práctico: Seguro de Daños Materiales y RC" 2013/2014
- 181.- Vanesa Cid Pijuan: "Los seguros de empresa. La diferenciación de la mediación tradicional" 2014/2015.
- 182.- Daniel Ciprés Tiscar: "¿Por qué no arranca el Seguro de Dependencia en España?" 2014/2015.
- 183.- Pedro Antonio Escalona Cano: "La estafa de Seguro. Creación de un Departamento de Fraude en una entidad aseguradora" 2014/2015.
- 184.- Eduard Escardó Lleixà: "Análisis actual y enfoque estratégico comercial de la Bancaseguros respecto a la Mediación tradicional" 2014/2015.
- 185.- Marc Esteve Grau: "Introducción del Ciber Riesgo en el Mundo Asegurador" 2014/2015.
- 186.- Paula Fernández Díaz: "La Innovación en las Entidades Aseguradoras" 2014/2015.
- 187.- Alex Lleyda Capell: "Proceso de transformación de una compañía aseguradora enfocada a producto, para orientarse al cliente" 2014/2015.

- 188.- Oriol Petit Salas: "Creación de Correduría de Seguros y Reaseguros S.L. Gestión Integral de Seguros" 2014/2015.
- 189.- David Ramos Pastor: "Big Data en sectores Asegurador y Financiero" 2014/2015.
- 190.- Marta Raso Cardona: "Comoditización de los seguros de Autos y Hogar. Diferenciación, fidelización y ahorro a través de la prestación de servicios" 2014/2015.
- 191.- David Ruiz Carrillo: "Información de clientes como elemento estratégico de un modelo asegurador. Estrategias de Marketing Relacional/CRM/Big Data aplicadas al desarrollo de un modelo de Bancaseguros" 2014/2015.
- 192.- Maria Torrent Caldas: "Ahorro y planificación financiera en relación al segmento de jóvenes" 2014/2015.
- 193.- Cristian Torres Ruiz: "El seguro de renta vitalicia. Ventajas e inconvenientes" 2014/2015.
- 194.- Juan José Trani Moreno: "La comunicación interna. Una herramienta al servicio de las organizaciones" 2014/2015.
- 195.- Alberto Yebra Yebra: "El seguro, producto refugio de las entidades de crédito en épocas de crisis" 2014/2015.
- 196.- Jesús García Riera: "Aplicación de la Psicología a la Empresa Aseguradora" 2015/2016
- 197.- Pilar Martínez Beguería: "La Función de Auditoría Interna en Solvencia II" 2015/2016
- 198.- Ingrid Nicolás Fargas: "El Contrato de Seguro y su evolución hasta la Ley 20/2015 LOSSEAR. Hacia una regulación más proteccionista del asegurado" 2015/2016
- 199.- María José Páez Reigosa: "Hacia un nuevo modelo de gestión de siniestros en el ramo de Defensa Jurídica" 2015/2016
- 200.- Sara Melissa Pinilla Vega: "Auditoría de Marca para el Grupo Integra Seguros Limitada" 2015/2016
- 201.- Teresa Repollés Llecha: "Optimización del ahorro a través de soluciones integrales. ¿cómo puede la empresa ayudar a sus empleados?" 2015/2016
- 202.- Daniel Rubio de la Torre: "Telematics y el seguro del automóvil. Una nueva póliza basada en los servicios" 2015/2016
- 203.- Marc Tarragó Diego: "Transformación Digital. Evolución de los modelos de negocio en las compañías tradicionales" 2015/2016
- 204.- Marc Torrents Fábregas: "Hacia un modelo asegurador peer-to-peer. ¿El modelo asegurador del futuro?" 2015/2016
- 205.- Inmaculada Vallverdú Coll: "Fórmulas modernas del Seguro de Crédito para el apoyo a la empresa: el caso español" 2015/2016
- 206.- Cristina Alberch Barrio: "Seguro de Crédito. Gestión y principales indicadores" 2016/2017
- 207.- Ian Bachs Millet: "Estrategias de expansión geográfica de una entidad aseguradora para un mercado específico" 2016/2017
- 208.- Marta Campos Comas: "Externalización del servicio de asistencia" 2016/2017
- 209.- Jordi Casas Pons: "Compromisos por pensiones. Hacia un nuevo modelo de negociación colectiva" 2016/2017
- 210.- Ignacio Domenech Guillén: "El seguro del automóvil para vehículos sostenibles, autónomos y conectados" 2016/2017
- 211.- María Luisa Fernández Gómez: "Adquisiciones de Carteras de Seguros y Planes de Pensiones" 2016/2017
- 212.- Diana Heman Hasbach: "¿Podrán los Millennials cobrar pensión?: una aplicación al caso de México" 2016/2017
- 213.- Sergio López Serrano: "El impacto de los Ciberriesgos en la Gerencia de Riesgos Tradicional" 2016/2017
- 214.- Jordi Martí Bernaus: "Dolencias preexistentes en el seguro de Salud: exclusiones o sobreprimas" 2016/2017
- 215.- Jéssica Martínez Ordóñez: "Derecho al honor de las personas jurídicas y reputación online" 2016/2017
- 216.- Raúl Monjo Zapata: "La Función de Cumplimiento en las Entidades Aseguradoras" 2016/2017



- 217.- Francisco José Muñoz Guerrero: "Adaptación de los Productos de Previsión al Ciclo de Vida" 2016/2017
- 218.- Mireia Orenes Esteban: "Crear valor mediante la gestión de siniestros de vida" 2016/2017
- 219.- Oscar Pallisa Gabriel: "Big Data y el sector asegurador" 2016/2017
- 220.- Marc Parada Ricart: "Gerencia de Riesgos en el Sector del Transporte de Mercancías" 2016/2017
- 221.- Xavier Pérez Prado: "Análisis de la mediación en tiempos de cambio. Debilidades y fortalezas. Una visión de futuro" 2016/2017
- 222.- Carles Pons Garulo: "Solvencia II: Riesgo Catastrófico. Riesgo Antropógeno y Reaseguro en el Seguro de Daños Materiales" 2016/2017
- 223.- Javier Pulpillo López: "El Cuadro de Mando Integral como herramienta de gestión estratégica y retributiva" 2016/2017
- 224.- Alba Ballester Portero: "El cambio demográfico y tecnológico: su impacto en las necesidades de aseguramiento" 2017/2018
- 225.- Luis del Blanco Páez: "Aportación de valor al cliente desde una agencia exclusiva de seguros" 2017/2018
- 226.- Beatriz Cases Martín: "¿Blockchain en Seguros?" 2017/2018
- 227.- Adrià Díez Ruiz: "La inteligencia Artificial y su aplicación en la suscripción del seguro multirriesgo de hogar" 2017/2018
- 228.- Samantha Abigail Elster Alonso: "Soluciones aseguradoras de acción social (público-privada) para personas en situación de vulnerabilidad. Exclusión Social / Residencial y Pobreza Energética" 2017/2018
- 229.- Cristina Mallón López: "IFRS 17: Cómo afectará a los balances y cuenta de resultados de las aseguradoras" 2017/2018
- 230.- Carlos Matilla Pueyo: "Modelos de tarificación, transparencia y comercialización en los Seguros de Decesos" 2017/2018
- 231.- Alex Muñoz Pardo: "Aplicación de las nuevas tecnologías a la gestión de siniestros multirriesgos" 2017/2018
- 232.- Silvia Navarro García: "Marketing digital y RGDP" 2017/2018
- 233.- Agustí Ortega Lozano: "La planificación de las pensiones en los autónomos. Nueva reglamentación" 2017/2018
- 234.- Pablo Talisse Díaz: "El acoso escolar y el ciberbullying: como combatirlos" 2017/2018
- 235.- Jordi Torres Gonfaus: "Cómo llevar a cabo una estrategia de fidelización con herramientas de relación de clientes" 2017/2018
- 236.- Anna Valverde Velasco: "Nudging en el ahorro en la empresa. Aplicación de la Economía del Comportamiento a los instrumentos de Pensiones de Empleo" 2017/2018
- 237.- José Manuel Veiga Couso: "Análisis competitivo del mercado de bancaseguros en España. Una perspectiva de futuro para el periodo 2019-2021" 2017/2018
- 238.- Laura Villasevil Miranda: "Ecosistemas conectados en seguros. Análisis de seguros en el marco de la economía colaborativa y las nuevas tecnologías" 2017/2018
- 239.- María del Pilar Álvarez Benedicto: "Los seguros de Asistencia en Viaje. Análisis de caso: estudiantes universitarios desplazados" 2018/2019
- 240.- Jaume Campos Díaz: "La educación financiera como base de la cultura del ahorro y la previsión social" 2018/2019
- 241.- David Elías Monclús: "El agente de seguros exclusivo, más allá de la digitalización" 2018/2019
- 242.- Daniel Fraile García: "El seguro de impago de alquiler: contextualización en España y perspectivas" 2018/2019
- 243.- Guillermo García Marcén: "Contratación de la póliza de Ciberriesgos, tratamiento del siniestro y la importancia del reaseguro" 2018/2019
- 244.- Esther Grau Alonso: "Las quejas de los clientes y cómo estas nos brindan una oportunidad para crecer y mejorar" 2018/2019

- 245.- Ester Guerrero Labanda: "Compliance y ética empresarial. La cultura ética como motor del cambio de la actividad aseguradora" 2018/2019
- 246.- Sergio Hernández Chico: "El riesgo de mercado en Solvencia II y su optimización" 2018/2019
- 247.- Silvia Martínez López: "El papel de la Salud en los Planes de Retribución Flexible en las empresas" 2018/2019
- 248.- Marta Nadal Cervera: "El seguro bajo demanda" 2018/2019
- 249.- Carla Palà Riera: "Función Actuarial y Reaseguro" 2018/2019
- 250.- Silvia Paniagua Alcañiz: "Seguro Trienal de la Edificación" 2018/2019
- 251.- Agustí Pascual Bergua: "Solución integral para las Pymes: un nuevo concepto de Seguro" 2018/2019
- 252.- Eduardo Pérez Hurtado: "Estrategias de desarrollo para una mutua aseguradora de tamaño medio" 2018/2019
- 253.- Paquita Puig Pujols: "Inversiones socialmente responsables. Análisis del impacto de una cartera de inversiones en la sociedad y en los ODS" 2018/2019
- 254.- María Puig Pericas: "El seguro de Defensa Jurídica para la explotación comercial de Drones" 2018/2019
- 255.- Paula Rubio Borralló: "Soluciones al actual sistema de pensiones individuales privadas. Con una visión internacional" 2018/2019
- 256.- Sara Sánchez Rámiz: "Implementación de IFRS17: principales fases" 2018/2019

