



Noviembre de 2016

“LOS PAÍSES CON MÁS ALQUILER PROTEGEN A LOS INQUILINOS Y PROPIETARIOS CUMPLIDORES”

habitaclia entrevista al Dr. Sergio Nasarre, director de la Cátedra de Vivienda de la URV, dedicada a la investigación.

El alquiler debería ser una opción real de tenencia, asequible para todos aquellos que deseen ser inquilinos en vez de propietarios, indica el Doctor Sergio Nasarre, director de la [Cátedra de Vivienda](#) de la Universidad Rovira i Virgili (URV), a quién habitaclia ha entrevistado recientemente.

Según se desprende del proyecto [TENLAW](#), en el cual se han comparado 35 normativas de alquiler de 35 países de la Europa occidental, **países con altas tasas de alquiler tienen un modelo contrario al de los países del sureste de Europa**. Las conclusiones de dicho estudio forman la base sobre la que la Cátedra de Vivienda escribe la nueva ley de arrendamientos urbanos (LAU) de Catalunya, encargada por la Generalitat.

“Los países con más tasa de alquiler tienen mucha más protección hacia el inquilino cumplidor y hacia el propietario cumplidor. Y más protección hacia el propietario frente a un inquilino incumplidor. Eso es lo que queremos trasladar aquí”, afirma Nasarre a habitaclia, que describe la situación actual del alquiler en España: ***“Tenemos el mercado de alquiler más bajo de Europa occidental: el 13 %, un mercado de vivienda envejecido, el 46 % del mercado de alquiler es en negro; tres millones y medio de viviendas vacías cerradas... Con este panorama y el riesgo del sistema de pensiones, un estado social débil... ¡No saldremos adelante! Las cifras mandan: la gente se resiste a poner en alquiler su casa”***.

La clave está en pasar del 13 % al 30-35 %. ***“Hay que convencer a la clase media que lo más importante es escoger el piso o la casa y, a partir de ahí, buscar la forma más adecuada de tenencia”***, ya sea propiedad absoluta, alquiler, o [propiedad compartida o temporal](#), opciones vigentes en Catalunya. ***“La mejor forma de evitar los desahucios es buscar la forma de tenencia más adecuada para cada perfil de familia”***, asegura Nasarre a habitaclia.

“El consumidor tiene que tener muy claro lo que implica cada una. Los API’s tienen que estar formados y asesorar sobre la forma de tenencia que le va a ir mejor, el notario y el Registro tienen que implicarse, conociendo todas las connotaciones que puede tener. Se desaconsejará siempre que represente más de 30 % de los ingresos”, indica. ***“El mismo inmueble se tendría que ofertar para las cuatro formas de tenencia, que están en la ley catalana desde hace un año”***, añade.

En este sentido, tiene que existir un equilibrio entre derechos y obligaciones para las dos partes. Es importante **dar garantías al propietario para que la vivienda sea una fuente de ahorro y no de especulación.** *“¿Qué le preocupa al propietario? El incumplimiento de los pagos; el estado de conservación de la vivienda - no hay mecanismos que fomenten la rehabilitación, el 55 % del parque de vivienda es anterior a 1980-, y la recuperación rápida si hay incumplimiento”,* indican desde la Cátedra.

“¿Qué busca el inquilino? Estabilidad, sentir la casa como propia, durante un plazo largo de tiempo; flexibilidad para poder buscar otra vivienda o si aumenta la familia; y asequibilidad, pues ahora no existe límite en la renta, ni en las actualizaciones de la renta”, añade.

“Los países más dependientes de la propiedad son más propensos a tener ciclos económicos más breves e intensos. Por lo tanto, o democratizamos las tenencias y la propiedad y hacemos que el alquiler sea atractivo, estable y previsible o... ¡estamos perdidos!”, concluye Nasarre.

Más información:
Comunicació - Nina Garcia
nina.garcia@habitaclia.com
937 903 833
Síguenos: [Facebook](#), [Twitter](#) i [G+](#)

Acerca de habitaclia:

En 2016, [habitaclia](#) sigue avanzando con la voluntad de mejorar la experiencia de las personas en la búsqueda de vivienda.

El objetivo de la compañía es acompañar a los usuarios en el proceso de búsqueda de un nuevo hogar y ayudar a los profesionales inmobiliarios en el éxito de su empresa.

Así, habitaclia ofrece un espacio de interacción en el que los que buscan y los que quieren vender pueden compartir información y experiencias, fomentando la participación activa en el mercado inmobiliario.

El portal sigue aumentando su presencia en Catalunya, las Illes Balears, la Comunidad Valenciana, Murcia y Andorra. Actualmente, presenta una oferta de más de 250.000 anuncios procedentes de más de 4.000 empresas inmobiliarias.