

La Guía para Aquilar su Vivienda en la Ciudad de **CHICLANA**



FRAN GORGOGLIONE

Guía para Alquilar su Vivienda en la ciudad de CHICLANA

**“Cómo Arrendar Su Propiedad Rápido
y en las Mejores Condiciones”**

Autor: Fran Gorgoglione
Asesor Inmobiliario
www.ViviendasenChiclana.com
Chiclana de la Frontera - Cádiz

CONTENIDO DE ESTA GUÍA INFORMATIVA

Por Qué Esta Guía.....	04 pág.
Aclarando los Términos.....	08 pág.
Quién es su Arrendatario Ideal.....	12 pág.
Cómo Se Captan a los Arrendatarios.....	14 pág.
Antes de Arrendar su Vivienda.....	18 pág.
La Firma del Contrato de Arrendamiento.....	26 pág.
Durante el Periodo de Arrendamiento.....	31 pág.
Qué Pasa Una Vez el Arrendatario se Va.....	34 pág.
Conclusión.....	35 pág.
Cómo Podemos Ayudarle.....	36 pág.
Una Breve Nota Sobre el Autor.....	37 pág.



Copyright © Viviendas **en Chiclana – Chiclana de la Frontera, Cádiz**
Protegido con los derechos de copyright

Primera Edición: Noviembre 2016

No esta permita la reproducción total o parcial de esta guía informativa, ni su tratamiento informático, ni su transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros medios, sin el permiso previo por escrito de los titulares del copyright.

La empresa no acepta responsabilidades por las pérdidas ocasionadas a las personas naturales o jurídicas que actúen o dejen de actuar como resultado de alguna información contenida en esta guía informativa.

Esta guía ha sido editada con el objeto de proporcionarle una información detallada y fiable sobre la materia contemplada en ella. Su edición no implica en ningún caso la obligación por parte del editor a atender consultas de carácter económico, legal, contable o de cualquier otro tipo relacionadas con la temática de la misma.

Si usted necesita asesoramiento o cualquier otro tipo de ayuda profesional deberá dirigirse a un asesor especializado en el tema.



Por Qué esta Guía

“Usted necesita prepararse”.

Gracias por descargar esta guía.

He redactado esta guía informativa porque, como arrendador, **usted necesita prepararse** y conocer la verdad sobre los arrendamientos en la ciudad de Chiclana antes de arrendar su inmueble. Sé que usted apreciará que le digan la verdad aunque duela.

No voy a hablarle de lo estupendo que somos como asesores inmobiliarios o enviarle mensajes promocionales para captar su vivienda; aunque al final de este Informe le exponemos cómo trabajamos y dónde nos puede encontrar. Mi intención es que usted conozca la realidad de los arrendamientos en la ciudad del Chiclana a través de una persona que conoce bien la calle y tiene experiencia en este tema. Que conozca la realidad para que cuando decida arrendar su vivienda no pase por un *vía crucis*.

Además, con esta guía queremos ayudarle a que usted arriende su vivienda rápidamente y al mejor precio, asesorándole profesionalmente, sin compromiso alguno y de forma gratuita. ¿Por qué lo hacemos? Porque sentimos que es nuestra obligación como asesores inmobiliarios. Mejor que usted sepa la verdad de mano de unos asesores con experiencia en arrendamientos, a que usted lea información poco fiable, incompleta, demasiado resumida y a veces totalmente falsa.

La Pesadilla de los Arrendadores

¡Está claro! La pesadilla de los arrendadores es que no les paguen y que les destrocen su vivienda. ¿Cómo se puede solucionar? En primer lugar no arrendando nunca directamente y en segundo lugar buscando una agencia inmobiliaria que le asegure el pago de la renta y que le devuelvan su vivienda en perfectas condiciones.

Hay métodos para conseguirlo y aquí le explicaremos cómo.

Pero antes debemos decirle que al arrendar su vivienda, usted NO va a pertenecer a un pequeño grupo de personas arrendando su vivienda en la ciudad de Chiclana; lo cual tiene sus ventajas y sus desventajas.

Ventajas, porque cada vez más la ley está agilizando los trámites para que usted pueda ejercer sus derechos y protegerlos de posibles pérdidas por desconocimiento y/o leyes que impiden prestar el servicio de arrendamiento de forma efectiva y económica. Y desventajas, porque si quiere arrendar rápido y al mejor precio hoy tiene que diferenciarse de su competencia, porque hay muchos arrendadores en esta ciudad.

Además de la pesadilla anterior, usted tiene que rentabilizar su inversión y procurar que su vivienda esté desocupada lo menos posible. Esto también se convertirá en una pesadilla si usted no se prepara antes.

Para su información vivimos en un país de arrendatarios. Por ejemplo, cerca de una de cada veinte viviendas en Chiclana están arrendadas. Según nuestros datos muchos de los arrendadores son pensionistas y que, literalmente, viven de la renta.

Por tanto, recuerde que tiene mucha competencia y también tiene la suerte de contar con muchas personas que quieren vivir como arrendatarios. Es decir, hay oferta, pero también hay demanda. Su vivienda se puede arrendar fácilmente y a buen precio pero ¡ojo! Debe seguir las recomendaciones que le damos en esta guía si no quiere que su vivienda arrendada se convierta en una pesadilla y quizás la responsable de más de una disputa familiar.

Sugerencias para Propietarios.

Le vamos a decir lo que debe hacer antes de arrendar para conseguir el arrendatario ideal, conseguirlo rápido y que le pague una renta justa.

Seguidamente le diremos lo que debe hacer durante el arrendamiento para evitarse sorpresas desagradables y vivir sin preocupaciones.

Y por último le diremos lo que debe hacer una vez el arrendatario deja su vivienda para conseguir otro rápidamente y volver a empezar.

Tenga muy en cuenta lo siguiente. Si quiere tener un buen arrendatario usted tiene que ser un buen arrendador. Para saber elegir un buen arrendatario usted tiene que conocer los derechos y obligaciones de ambos y hacer sus deberes.

Y sus deberes comienzan por saber elegir a una inmobiliaria para que le asesore y le busque el arrendatario adecuado lo antes posible.

Una inmobiliaria le puede ayudar y mucho a ser un buen arrendador y a elegir al mejor arrendatario; pero si usted no sabe cómo elegir a una buena inmobiliaria, seguirá usted desamparado o desamparada.

En esta guía también le explicaremos como seleccionar a una inmobiliaria que sea profesional.

Empecemos sin más dilación con esta guía definiendo lo que es un arrendador, qué es un arrendatario, qué es un arrendamiento y otros términos de interés que usted debe conocer acerca de los arrendamientos.



Aclarando los Términos

“Necesitamos aclarar los términos y saber de lo que hablamos”.

Para poder entrar en detalle en el tema de los arrendamientos **necesitamos aclarar los términos y saber de lo que hablamos**. A continuación encontrará definiciones de distintas palabras y frases comunes que pueden aparecer en el contexto de la relación entre el arrendador y el arrendatario.

Estos términos entre comillas, por ejemplo, "fecha de terminación del arrendamiento", se definen de acuerdo a cómo pueden aparecer en una cláusula o disposición de un contrato típico de alquiler o arrendamiento residencial.

El arrendamiento es un contrato por el cual una de las partes se obliga a dar el uso o goce de una cosa por cierto tiempo a otra que se obliga a pagar por ese uso o goce un precio determinado. Eso significa que puede ser alquilada cualquier cosa, una casa, un local, un vehículo, mobiliario, etc. y a cambio el dueño de la cosa recibe un pago.

Para ser más específicos el arrendamiento es un contrato escrito celebrado entre el arrendador y el arrendatario, por medio del cual se otorga al arrendatario el derecho de usar y ocupar de manera exclusiva la propiedad residencial del arrendador por un determinado período de tiempo y a cambio de un monto de dinero acordado. También denominado "contrato de alquiler".

Este contrato de arrendamiento se perfecciona o puede entrar en vigor mediante el simple acuerdo de voluntades en cuanto a las obligaciones que recíprocamente asumen las partes, dicho acuerdo de voluntades únicamente puede ser verificado por las partes cuando no existe un contrato escrito. Por tanto, mejor tener un contrato por escrito y dejarnos de caminar por el borde del precipicio.

Arrendador: El propietario de un bien inmueble que, a través de un contrato de arrendamiento o alquiler, promete arrendar la totalidad o una porción del inmueble a otra persona (un "arrendatario") para su uso exclusivo, generalmente, por un determinado período de tiempo y a cambio de una cantidad de dinero acordada.

Arrendatario: Una persona a la que se le ha otorgado el derecho de usar y ocupar una propiedad de arrendamiento perteneciente a otra persona, generalmente por medio de un contrato de arrendamiento o alquiler. El derecho del arrendatario al goce exclusivo de la propiedad, en general, se concede a cambio de una renta acordada y está limitado a un determinado plazo de tiempo (usualmente estipulado en el contrato de arrendamiento).

Propiedad: Un contrato de arrendamiento o alquiler debe proporcionar una descripción completa del bien inmueble que se alquila. Esta descripción debe incluir la dirección, la ciudad y el departamento. Asimismo, debe incluir la cantidad de metros cuadrados que abarca.

Abandono: La conducta del arrendatario que demuestra su intención de renunciar al derecho de residir en la propiedad arrendada, sin la autorización ni el acuerdo del arrendador. Por ejemplo, si el arrendatario contrata a una empresa de mudanza, retira todos sus bienes muebles de la unidad de arrendamiento y no se lo ha visto en las instalaciones por dos semanas, se puede decir que el arrendatario ha abandonado la propiedad arrendada.

Desalojo forzado: Un proceso por el cual las acciones (o las omisiones) del arrendador interfieren con la posesión del arrendatario respecto de la propiedad arrendada en tal medida que la propiedad deja de ser apta para la ocupación razonable por parte del arrendatario.

Desalojo: Un proceso judicial a través del cual un arrendador puede expulsar a un arrendatario de la propiedad de arrendamiento, con justa causa y después de cumplir con diversos requisitos procesales. El proceso de desalojo también se denomina "apropiación ilegal" en algunos estados.

Renovación: La opción que tiene el arrendatario al término del contrato de arrendamiento o alquiler de elegir renovar el contrato por un plazo de tiempo determinado.

Alquiler: El pago de una cantidad de dinero específica a cambio del derecho al goce exclusivo de la propiedad residencial, generalmente efectuado mediante pagos periódicos (por ejemplo, mensuales). Un contrato de arrendamiento o alquiler residencial debe fijar una renta del alquiler y cuándo y cómo debe pagarse.

"Subarrendamiento o cesión": Otorga al arrendatario el derecho de subarrendar o ceder la propiedad en caso de que no pueda completar el plazo del arrendamiento o que desee alquilar parte de su espacio a un tercero. Esta cláusula especificará las condiciones en las que el arrendatario podrá valerse de este derecho. Conforme a un subarrendamiento, el arrendatario original continúa siendo el responsable de cumplir con las disposiciones del arrendamiento. En una cesión, el arrendatario original queda fuera de escena y deja de tener obligaciones conforme al arrendamiento.

"Mejoras del arrendatario": Indica si el arrendatario tiene derecho a realizar mejoras en la propiedad y el alcance de las mejoras permitidas por el arrendador.

"Terminación": Impone la obligación sobre el arrendatario de devolver la propiedad en determinadas condiciones al término del arrendamiento.

"Fecha de terminación del arrendamiento": Especifica la fecha de finalización del arrendamiento.

"Plazo del arrendamiento": Identifica en meses o años la duración del arrendamiento. También debería estipular cuándo el arrendatario tiene derecho a tomar posesión.

"Uso de las instalaciones": Especifica toda restricción respecto del uso de las instalaciones.

Garantía de habitabilidad: La obligación del arrendador residencial de proporcionar al arrendatario una unidad de arrendamiento que esté razonablemente apta para que la ocupe una persona, lo que incluye las condiciones básicas de vivienda y la realización de reparaciones oportunas. Sin embargo, lo que es "razonable" en un territorio puede no serlo en otro.

Estos son los términos más usados en los contratos de arrendamiento en España. Hay muchos más, pero no quiero aburrirlo. Basta con que conozca estos para saber interpretar un contrato justo para ambas partes.

Y honestamente espero que no tenga que aprender otros términos. Eso significaría que estará usted visitando a un abogado y pagando para que se los explique y le resuelva su problema.

Así que: *“esperemos lo mejor y preparémonos para lo peor”*. Es la mejor manera de que usted no tenga que aprender otros términos.



Quién es su Arrendatario Ideal

"Usted tiene que merecerse al arrendatario ideal".

Si lo sé. Usted quiere arrendar su casa o su apartamento al arrendatario ideal. Quiere que le pague una buena renta, que le pague sin demora y que cuando el arrendatario decida irse, le deje su vivienda inmaculada y a usted le den ganas de llorar al verle marchar.

Este es el sueño de todo arrendador y de la agencia inmobiliaria que le tramitará su arrendamiento. Sin embargo, los arrendatarios ideales no caen del cielo, ni son como los boletos de la lotería que te puede tocar o no. Al arrendatario ideal hay que salir a buscarlo y en cierto modo merecérselo.

Usted no debe ofrecer su inmueble al todo el mundo que tenga el dinero suficiente para arrendarlo. No, esto del arriendo no debe usted enfocarlo así, porque usted va a ser más inteligente y a evitarse problemas planificando el arrendamiento como un ejercicio militar.

Para empezar debe usted contestar una serie de preguntas. En otras palabras, usted debe analizar su situación actual respecto al inmueble que desea arrendar. ¿Qué tipo de inmueble tiene usted para arrendar? ¿En qué zona se encuentra su inmueble? ¿En qué estado está su inmueble? ¿Cómo quiere usted arrendar su inmueble o en qué condiciones?

Todas estas son preguntas que necesitan respuesta antes de poner su inmueble en el mercado. Cuando usted analiza y responde a estas preguntas siendo consecuente con el mercado de los arrendamientos en Chiclana es muy probable que encuentre usted al arrendatario ideal.

En realidad lo que ha hecho es establecer el perfil del arrendatario ideal. Usted tiene un tipo de inmueble y tiene que adaptarse primero a quien puede vivir cómodamente en esa casa o apartamento y en segundo lugar a quien puede permitirse el arrendamiento que usted solicita.

Como usted ya ha contestado sinceramente a las preguntas anteriores, sabrá muy a ciencia cierta lo que puede pedir de alquiler, quien cuidará mejor de su inmueble, que términos debe incluir en su contrato de arrendamiento y cómo tratar a este inquilino para que le deje su vivienda como la encontró.

Si usted no se plantea todas las preguntas anteriores acabará arrendando su inmueble al primero que le pague la renta y puede, (es muy probable que suceda), que no gane e incluso pierda dinero a largo plazo por tener que realizar reparaciones o sufrir la carga de que no le paguen.

Como he dicho anteriormente en cierto modo **usted tiene que merecerse al arrendatario ideal**. Haga sus deberes, analice la situación de su inmueble y conseguirá un buen arrendatario. ¡Merézcaselo!

Algunos de los clientes que vienen a mi inmobiliaria tienen una idea irreal de lo que es arrendar una propiedad. Unos vienen con unas exigencias y un miedo que sobrepasa la realidad. Otros en cambio sólo quieren arrendar lo antes posible, pidiendo una renta que no se ajusta a lo que ofrece u ofreciendo un inmueble que esta inhabitable.

Los arrendatarios quieren comodidad, vivir en unas condiciones dignas, no tener problemas con humedades, que los muebles sean adecuados o que la cocina tenga lo mínimo. ¿Se pondría usted a vivir en una casa con muebles antiguos, unas cortinas arteras y una cocina antigua?

Siento decir esto, pero el origen de la mayor parte de los problemas en los arrendamientos parte del arrendador; no del arrendatario. Se hacen arrendamientos sin seguro, sin exigir cierta estabilidad laboral, ofreciendo inmuebles en unas condiciones de habitabilidad inadecuadas o sin preocuparse del inmueble una vez se haya arrendado.

En Resumen. ¿Quiere usted conseguir al arrendatario ideal? Planifique su estrategia: reparaciones, decoración, muebles, contratos, seguros... y contrate los servicios de una inmobiliaria profesional.



Cómo se Captan los Arrendatarios

“Para captar al arrendatario ideal se necesita un plan bien estructurado”.

Está claro. Cuando uno sabe lo que busca y sabe cómo buscarlo uno termina encontrándolo. Usted ya sabe que perfil de arrendatario quiere y necesita; ahora solo tiene que implementar el plan adecuado para conseguirlo en el mínimo tiempo posible.

Este es el momento de hablar de la función de una inmobiliaria en el proceso de arrendamiento. Ahora comprenderá porque los propietarios que están arrendando sus inmuebles directamente están caminando por el filo de la navaja.

Para captar al arrendatario ideal se necesita un plan bien estructurado, un plan que las inmobiliarias profesionales y con experiencia en arrendamientos dominan muy bien. De forma resumida este plan se divide en 5 fases:

Fase nº1.- Identificación. Identificar al arrendatario ideal. Esto ya lo hemos cubierto en el capítulo anterior.

Fase nº2.- Promoción. Hay que seleccionar los medios adecuado online para que su inmueble en arrendamiento llegue al arrendatario adecuado. Un aviso de “Se Arrienda”, en la ventana no es suficiente. Ni tampoco es cuestión de ponerlos en los portales inmobiliarios más conocidos y esperar a que te llamen. Lleva algo más de preparación.

¿Sabía usted que en Chiclana puede usted publicar su inmueble para arrendar en más de 100 sitios diferentes? ¿En dónde, cuándo y cómo publica? Usted quiere arrendar rápido, ¿cierto? Bien pues hay que hacer una selección previa porque no todo el mundo consulta los mismos sitios online.

Por lo tanto, esto de promocionar un inmueble, de promocionarlo con eficacia quiero decir, no es tan fácil como parece. Y además tiene un costo en publicidad.

Fase nº3.- Presentación. Presentar su inmueble de forma atractiva, diferenciándolo del resto y mostrándolo como una oportunidad. Recuerde que en el mercado de Chiclana hay muchísimos inmuebles ofertándose para arrendamiento en todo momento.

Para presentar un inmueble de forma que destaque, que sea claro e informativo y al mismo tiempo sea sugerente hay que saber hacerlo y esto no es una habilidad que se aprenda en 2 días. Algunos propietarios creen que ofertar un inmueble para arrendar es solamente poner un anuncio tipo: *“se arrienda apartamento de 70 metros en la zona x 350€ /mes “*

Esta es la clase de avisos de inmueble que lo único que consigue es que se tarde en arrendar.

Y luego tenemos el cartel de “Se Arrienda” en la ventana del inmueble y que solo ven las personas que pasa por ahí. No digo que estos carteles no funcionen; pero dudo mucho que una persona en la otra parte de la ciudad o incluso de fuera de Chiclana pueda ver su cartel. Además, no se olvides que estamos diciendo a todos el mundo que hay una vivienda vacía que cualquiera puede ocupar (quiero decir, OKUPAR...).

Internet es el medio donde hay que estar y donde se hacen hoy el 90% de las búsquedas de arrendamiento.

Fase nº4.- Selección. La recepción de llamadas es una actividad que consume mucho tiempo. Cuando la fase 2 se realiza de forma adecuada, el teléfono no deja de sonar con llamadas de todo tipo de personas y muchos curiosos para saber qué precio poner de arriendo a sus propios inmuebles, o simplemente para saber por cuanto se arrienda en una zona determinada o simplemente para saber si pueden conseguir una rebaja en el arriendo.

Si no se sabe contestar al teléfono y hacer las preguntas adecuadas para seleccionar a aquellos que tiene el perfil más cercano al perfil ideal, uno termina perdiendo mucho tiempo al teléfono y llevando a varias personas equivocadas a visitar el inmueble.

Esto puede que no le parezca un gran problema, pero piense usted que una visita a un apartamento con un cliente equivocado le puede llevar toda una

mañana. Multiplique ahora por 10 visitas equivocadas y comprobará que se han perdido 10 mañanas laborales. Tiempo en que no se está en la oficina atendiendo otras llamadas de forma adecuada.

¿Cree usted que se puede atender una llamada de forma adecuada en el móvil cuando se está con un cliente o conduciendo? Por supuesto que no.

Y no mencionemos la falta de puntualidad. Personalmente he perdido mucho tiempo solo esperando a clientes para mostrarles un inmueble, que no son puntuales o que cancelan las visitas a última hora.

Fase nº.5.- Comprobación. Hay que comprobar los datos de la persona que quiere arrendar su inmueble para saber si tiene solvencia económica. Esto no se completa en una mañana y consume su tiempo.

Estas son las 5 fases que siguiéndolas de forma adecuada le garantizan a usted conseguir el arrendatario que usted quiere. Como puede comprobar, si no se siguen un protocolo ya probado lleva generalmente a:

- 1.- que su inmueble se tarde en arrendar, lo que significa que usted no gana dinero. O peor aún
- 2.- Que usted arriende su inmueble al arrendatario equivocado que puede dejarle de pagar en unos meses, no le cuide su propiedad o le deje facturas de servicio sin pagar que le suponen a usted inconveniencias cuando desee arrendar su inmueble otra vez.

Quería exponerle cómo se deben captar a los arrendatarios, porque algunos propietarios quieren llamar a la agencia inmobiliaria por la mañana y tener su inmueble online por la tarde. Esto no es actuar de forma profesional.

Como he mencionado anteriormente, si usted quiere conseguir a un arrendatario que pague y no le dé problemas, en parte tiene que merecérselo haciendo sus deberes y exigiendo que su agencia inmobiliaria haga los suyos.

Le recomiendo que busque a una agencia especializada para arrendar su inmueble. La agencia se encargará de arrendarlo y de administrarlo. De encontrar al inquilino apropiado que lo cuide y pague a tiempo la renta establecida. Así se evitará trámites jurídicos, el pago de deudas de terceros y a veces el desgaste al tratar de lograr una orden de desalojo cuando un inquilino tramposo no quiere salir.

¡Cuidado con las Inmobiliarias Poco Profesionales!

¿Recuerda usted las historias para no dormir que incluimos en la introducción de esta guía? Bien, pues hay más, porque trabajar con una inmobiliaria de garaje se convertirá para el arrendador en una pesadilla.

De todo hay en la viña del Señor, incluyendo arrendatarios que falsifican sus datos e inmobiliarias “poco profesionales” que son guiadas por individuos con una conducta ética un poco dudosa o dudosa del todo.

Tristemente hay demasiadas inmobiliarias de garaje actuando en Chiclana, algo que entre todos los profesionales de la provincia de Cádiz tratamos de erradicar. Sin embargo, aunque vamos ganado la batalla, es tarea difícil, porque aparecen un lunes, desaparecen un viernes y si te he visto no me acuerdo.

Estos individuos suelen actuar con técnicas de venta muy persuasivas, prometiendo el cielo y la gloria eterna a los arrendadores para luego quedarse con sus honorarios y desaparecer del mapa por un tiempo dejando a deber ellos mismos el arrendamiento del local desde donde cometieron el delito. Así que ¡ojo al dato!

Ya sabe lo mejor es buscar una agencia inmobiliaria que tenga respaldo y trayectoria en el mercado y demuestre que domina el área inmobiliaria de los arrendamientos.



Antes de Arrendar su Vivienda

“Tienes que preparar tu vivienda antes de arrendarla”.

“Señor o señora arrendador/a el estado en que presentará su vivienda para arrendar será directamente proporcional al arriendo que consiga y a los problemas que le surjan con su inquilino”.

Esta es una ley que hemos aprendido muchos agentes profesionales que conocemos bien el sector de los arrendamientos. Si usted invierte un poco de tiempo en preparar su vivienda para ser arrendada se ahorrará muchos quebraderos de cabeza.

La **preparación de una vivienda antes de arrendar** la podremos dividir en 4 partes:

1. Cómo decorar y amueblar una vivienda para arrendar.
2. Cómo decidir el precio del arrendamiento.
3. Cómo hacer un inventario de su inmueble.
4. Pidiendo referencias.

Tratemos cada una de ellas en detalle.

1.- Cómo decorar una Vivienda para Arrendar.

La decoración, de una vivienda es una de los factores clave del arrendamiento.

En mi trabajo me he encontrado con propietarios que piensan que su casa se alquilará rápidamente si se le da toque personal y “único”. Pero la realidad es que las paredes con los colores que gustan al propietario y la decoración personal y única casi nunca gustan al arrendatario.

He visto como viviendas realmente bonitas no son arrendadas porque el arrendatario sabiendo que no podrá hacer cambios mayores en la decoración prefiere ver otras viviendas con menos decoración. Puede que esto no ocurra cuando usted está alquilando una vivienda por sólo 400€ al mes, pero créame que esto sucede bastante cuando usted está pidiendo más de 800€ al mes de renta. Quien puede pagar más de 800€ de renta busca un hogar, aunque sea provisional, y no una vivienda.

Por tanto, el camino más corto a un contrato de arrendamiento ventajoso es siempre una decoración discreta y utilizar unos colores neutros. Por regla general, a las personas le cuesta imaginarse viviendo en un espacio que está demasiado personalizado.

El perfil del cliente que busca un arrendamiento ha cambiado mucho en los últimos años. Hoy se arrienda con más consciencia y en muchos casos una pareja incluso una vez que tiene hijos puede vivir en arrendamiento durante 1 ó 2 años. Lo que no quiere decir que este de arrendamiento todo ese tiempo en el misma vivienda.

¿A que sería estupendo tener su apartamento arrendado 1 ó 2 años a un mismo arrendatario que no le da problemas? Claro que sí. Pero sepa usted que las personas que viven de alquiler tienden a arrendar 2 e incluso 3 viviendas en 2 años en la misma ciudad si no se sienten a gusto donde viven. No todo se basa en el precio del arrendamiento.

Los nuevos arrendatarios, poseen hoy un poder adquisitivo distinto y la forma de llamar su atención, (*aunque la vivienda se alquile sin amueblar*), es una decoración atractiva. Al igual que a la mayoría de la gente le gusta imaginarse en un entorno despersonalizado, si la decoración ayuda, la mayoría de la gente se sentirá inclinada a alquilar esa vivienda.

Por supuesto, hay todo tipo de propiedades a arrendar, pero aquí me estoy refiriendo a propiedades que se pueden arrendar por más de 600€ al mes.

Hay propiedades que se pretenden arrendar y que, honestamente, pocos vivirían en ella incluso saliéndoles gratis.

Hay que arredrar una vivienda en perfectas condiciones de habitabilidad. Sé que las reformas y el acondicionamiento cuestan dinero, pero un propietario, que arrienda sin facilitar los servicios básicos de luz y agua, y a veces con problemas de calefacción y de aire acondicionado, con humedades o malos olores lo único que va a encontrarse son problemas con

los arrendatarios. No hay nada peor que un arrendatario que se cree injustamente tratado por el arrendador.

Lo siguiente a tener en cuenta es si debe o no amueblar su vivienda y si decide amueblar su vivienda que tipo de muebles son los más convenientes.

Por otra parte, me gustaría señalar 2 puntos adicionales que algunos propietarios no tienen suficientemente en cuenta y retrasa el arrendamiento.

Procura que el inmueble esté ordenado y limpio cuando lo muestres. El desorden y rastros de suciedad no muestran la mejor cara de tu inmueble y esto afecta negativamente en la percepción del potencial arrendatario.

Procura hacer una revisión exhaustiva de toda la vivienda antes de arrendarla. Checea y reparara instalación eléctrica, instalación de agua, puertas, ventanas, closets, etc.

Recuerda que la primera impresión de un inmueble cuenta y mucho. Por norma general el inquilino decidirá arrendar la vivienda en los primeros 5 minutos de visitarla.

2.- Cómo Decidir el Precio de Alquiler de un Inmueble.

Asignar un precio de alquiler a una vivienda implica riesgos como el de disminuir la rentabilidad, retardar el cierre de un negocio o lo que es peor, no conseguir un arrendatarios durante mucho tiempo. Algunos propietarios se toman muy a la ligera el poner un precio de arrendamiento sin considerar factor alguno o poner un precio de arrendamiento para luego entrar en un regateo. Actuar así es retrasar el arrendar su vivienda y conseguir el arrendatario equivocado.

Hay que establecer el precio adecuado y ofrecer el inmueble sólo a quienes se lo puede permitir.

Para establecer el mejor precio de arriendo se debe realizar un estudio de mercado en la zona y a veces en todo Chiclana, para poder ajustar el precio y ser competitivo en el mercado.

¿Ser competitivo en el mercado? Sí, ser competitivo, porque usted estará compitiendo con + de al menos 500 inmuebles en arriendo en Chiclana en todo momento.

Pasemos a hablar de los incrementos en la renta de arrendamiento.

Los arrendadores pueden incrementar el canon de alquiler a los arrendatarios que sigan habitando su vivienda más de 1 año. Sin embargo, este incremento también esta dictado por la ley de Arrendamientos.

La LAU (o ley de arrendamiento de inmuebles urbanos) de 2013 establece la libertad de pacto entre las partes a la hora de la actualización de la renta del alquiler. Así, en la fecha que se cumpla cada año de vigencia del contrato, en los términos pactados por arrendador y arrendatario, dejando el IPC General como referencia para la revisión cuando no exista pacto expreso al respecto.

En este último supuesto, el contrato se actualizará aplicando a la renta correspondiente a la anualidad anterior la variación porcentual experimentada por IPC durante los doce meses inmediatamente anteriores a la fecha de cada actualización, tomando como mes de referencia para la primera actualización y en las sucesivas el último índice publicado en la fecha de celebración del contrato.

Como sucedía con la LAU del 94, la renta actualizada será exigible al inquilino a partir del mes posterior a la notificación por escrito del arrendador, bien sea mediante una nota en el recibo de la mensualidad anterior a la actualización, bien mediante notificación por escrito.



3.- Cómo Hacer el Inventario del Inmueble.

Arriende usted con muebles o sin ellos usted necesita preparar un inventario de lo que contiene su inmueble antes de arrendarlo. Si no tiene muebles, siempre tendrá aparatos eléctricos, muebles de cocina u otros elementos que componen su propiedad.

Por ejemplo, ¿cómo demuestra usted que su inmueble tenía un closet en perfecto estado, si al final del arriendo está roto o le faltan las repisas de la parte interior? Esto no es rizar el rizo; esto es lo que puede ocurrir cuando no se hace un inventario de lo que contiene un inmueble vacío que se va a arrendar.

Pero pasemos a cómo debería usted preparar un inventario de una vivienda amueblada para evitarse problemas y tener todas las de ganar ante la ley o poder utilizar la fianza de arrendamiento si fuera necesario

La manera más fácil de inventariar un inmueble es preparando un documento con un listado en el que se relacione el contenido de cada parte del inmueble.

Este documento debe incluir en su cabecera: La dirección postal del inmueble, nombre del propietario o arrendador con todos sus datos personales, fecha en que se hace el inventario y fecha en la que se hace la entrega y nombre y datos del arrendatario.

El listado debe contener una descripción clara en número y estado de conservación de cada objeto, mueble, electrodoméstico, y enseres que contenga la vivienda clasificados por habitación.

Por supuesto, todo tiene una vida útil y usted no puede pretender que un extractor de humo no se rompa, que el pomo de una puerta no se afloje o que una silla le dure a usted 50 años. Sin embargo, con un inventario bien detallado usted y el arrendatario sabrán en un momento dado quien debe reparar qué cuando se produzca un desperfecto.

Lo que nos lleva a recordar que, por ejemplo, una nevera de 10 años es más fácil que se averíe con el uso diario que una nevera nueva. Digo esto para recordar a los arrendadores que no siempre son los arrendatarios los responsables de pagar por desperfectos o por averías.

4.- Pidiendo Referencias.

Este es un tema que se necesita analizar en perspectiva y también desde el punto de vista del arrendatario.

Todo arrendador necesita solicitar referencias al arrendatario, pero las referencias tienen un límite.

Se trata al futuro arrendatario como si fuera culpable de algo y que es un delincuente en potencia. Sí, sabemos que algunos arrendatarios no son lo que dicen ser, pero estos no son la norma; sino la excepción. Por tanto, el respeto ante todo y no suponer lo que no se debe, porque es mejor pensar mal por si acaso.

¿Sabe lo que le digo? Que las referencias sí, por supuesto, pero en la mayoría de las ocasiones a los arrendatarios conflictivos se les nota a distancia y llevan escrito en la frente “soy un problema”. Sólo necesitas saber observar sus palabras, su comportamiento y su lenguaje corporal para distinguir a un arrendatario honesto del que no tiende a serlo.

Una vez el aspirante a arrendatario ha pasado el filtro neuro lingüístico, se le debe solicitar ciertos documentos de referencia que deben ser suficientes para satisfacer al arrendador y a la agencia.

Aunque siempre habrá excepciones, estos son los datos básicos que se deben solicitar:

1.- Para empezar, tenemos que definir si el inquilino tiene capacidad de pago. Nos referimos con esto a que demuestre que puede pagar la cuota mensual del alquiler porque su renta se lo permite. Esto parece obvio pero, la mayoría de los casos de impago que se registran en el mercado del alquiler de viviendas, son debidos a este factor. De poco nos vale que nuestro inquilino sea persona de confianza y responsable si no tiene el dinero suficiente todos los meses para satisfacer este pago. Muchas veces los inquilinos no se dan cuenta que el alquiler es un gasto que deben sostener todos los meses. A veces, debido a la emoción que la vivienda que están visitando le causa, tienden a olvidar este importantísimo aspecto y se embarcan en situaciones inasumibles.

Cada uno de nosotros, según el banco de España, puede dedicar cerca de un 35% de sus ingresos a gastos “extra” como es el caso del alquiler de una vivienda, por ejemplo. Si en **su nómina** sobre la renta del trabajo (lo primero que le pediríamos es que justifiques sus ingresos a través de su nómina) vemos que es capaz de asumir este gasto y en este porcentaje, entonces podemos pasar al segundo punto. En caso contrario, os aconsejo de dejarlo y seleccionar otro interesado.

Puede que nos sintamos excesivamente inhumano al actuar con tanta frialdad, pero tenéis que pensar que se trata de vuestro negocio. Se trata de la actividad que os garantizará una renta todos los meses. Por esto no podéis empezar con un problema ya al principio.

2.- Podemos recurrir a un seguro de impago o desperfectos de la vivienda. Esto ayudaría además al inquilino en llegar a pagar el alquiler en el sentido que no se le exigirían cantidad ningunas para el pago de fianza (no necesita desembolsar una cuota extra al principio del alquiler).

Hoy existen muchas ofertas por distintas compañías que podemos contratar por menos de 200€ al año. Dicha cantidad podríamos además pedirla al inquilino y reflejarla en el contrato que firmaremos.

Naturalmente esta cantidad varía en función de la cobertura que pediríamos a la compañía. El inconveniente de esta vía es que estos seguros suelen revisar de forma muy estricta los requisitos que deben de cumplir nuestros candidatos. De esta forma reducirían notablemente los candidatos a arrendar nuestra vivienda.

3.- Comprobante de pago de nómina. ¿Qué necesita usted al menos 2 nóminas? ¿Para qué? Basta con llamar a la empresa y comprobar el estado laboral de la persona para saber si se va a quedar sin trabajo el próximo mes.

4.- Fotocopia de la cédula de ciudadanía. Para poder comprobar rápidamente su identidad.

5.- Otro aspecto que podemos considerar será establecer algunas cuotas extras de depósito. De esta forma, nos garantizaríamos cobrar las rentas mientras se decide cómo actuar con el inquilino moroso. El único problema es que no existe mucha gente que disponga de tanto dinero al principio de un alquiler.

6.- Podríamos valorar de exigir un aval. Se trata de que en caso de impago la responsabilidad recayera sobre el avalista.

Los avales pueden ser de tipo personal, en el sentido que sería otra persona a satisfacer esta renta mensual en caso de impago, o bancario. En el caso de un aval bancario sería una entidad financiera a ocuparse del pago de las cuotas. De las dos opciones consideramos que esta segunda sería la más recomendable.

7.- Otro aspecto a considerar será consultar si nuestro “pretendiente” está inscrito en algún registro de morosos. Es importante para ver si ha dejado algún impago a lo largo de su vida. En este sentido es bien que sepáis que existe gente que metódicamente deja impagos en cada una de la vivienda que ocupa.

Cuando un juez determina oficialmente el desahucio de la misma (que, sobre todo antiguamente, podía tardar varios años), entonces estos individuos se buscan otra. Ten mucha atención a este aspecto, porque existe más gente de la que te imaginas que se dedica a estas prácticas. Consultar registros de morosos puede ser una cosa bastante engorrosa. Confiar en un profesional te resolvería muchos quebraderos de cabeza.

En definitiva, seamos realistas y no tratemos al aspirante a arrendatario como alguien que es culpable de algo por el simple hecho de que no le conocemos. Lo que hay que hacer es verificar toda la información que se facilita y eso a veces no se hace, de ahí que se arriende a las personas equivocadas.

Tenga en cuenta una ley de vida. Si una persona tiene intención de engañarla y ha planeado en detalle el engaño, usted o yo vamos a sufrir el engaño.

En los arrendamientos es más valioso escuchar con los ojos y los oídos a todo cliente que quieren arrendar una vivienda, a solicitar una montaña de referencias.



La Firma del Contrato de Arrendamiento

“Redacte un contrato que sea justo tanto para usted como para el arrendatario”.

Dicen que los abogados son especialistas en enredar las cosas. Aunque esto no es cierto de forma general, siempre hay excepciones. Digo esto, porque algunos abogados y sobre todo aquellos que no lo son redactan contratos de arrendamiento que parecen declaraciones de guerra encubiertas.

En estos casos en el texto del contrato cuando uno lo lee con detenimiento se trata al arrendatario con prepotencia y pensado más en el arrendador que en el arrendatario. Es decir, muchos deberes y obligaciones y pocos derechos para el arrendatario y pocas obligaciones y muchos derechos para el propietario.

¿Quiere evitarse problemas? **Redacte un contrato que sea justo tanto para usted como para el arrendatario** en un 50%. Esto le beneficiará tremendamente en el futuro y le voy a decir por qué.

Mi experiencia en el sector de los arrendamientos es la siguiente: cuando hablamos de arrendamientos normales, 400 y 500 euros mensuales, un arrendatario cuando quiere alquilar un apartamento o casa porque le conviene en precio, porque está cerca de su trabajo o por cualquier otro factor, le firmará a usted cualquier tipo de contrato. Puede que su contrato no sea justo para él/ella; pero se lo firmará de todas maneras... hasta que se instale en su propiedad, pase un tiempo y pueda planear como se va a vengar de usted.

Sí, a vengarse de usted. Y lo hará exigiéndole cualquier mínima reforma, buscando una excusa para no pagarle a tiempo o para no pagarle en absoluto; no cuidando su inmueble o dejando su inmueble cuando termine su contrato como si hubiera pasado un terremoto.

Puede que usted tenga todas las de ganar si lleva al arrendatario a juicio, pero tenga en cuenta 2 factores: primero la ley no siempre se va a poner de su parte; y segundo llevar a juicio a un arrendatario lleva tiempo, esfuerzo y puede “comerse” parte de los beneficios de alquiler.

Por tanto, evítese problemas y redacte un contrato de arrendamiento que sea justo para ambas partes; que sea claro, que contenga lo que debe contener y que sea corto. ¿Quién necesita un contrato de 10- 20 páginas? Estos son los contratos que suelen traer problemas.

Además, piense lo siguiente. Si usted y su agencia inmobiliaria arriendan su inmueble al arrendador equivocado, no hay contrato que a usted le salve de tener problemas. Usted tiene que llevarse bien con su inquilino y este con usted. Y si es la agencia inmobiliaria quien gestiona el arrendamiento, es esta quien se tiene que llevarse bien con el inquilino. Sólo cuando existe este trato, los problemas que surgen en los arrendamientos se resuelven rápidamente, casi a costo cero y todos ganan.

Lo que Debe Contener un Contrato.

Aunque siempre hay excepciones, un contrato de arrendamiento para un inmueble residencial, debe contener la siguiente información:

- ❖ Datos postales del inmueble objeto de arrendamiento.
- ❖ Breve descripción del inmueble objeto de arrendamiento.
- ❖ Nombre y dirección postal del propietario del inmueble con nº de carnet de identidad.
- ❖ Nombre y dirección postal del arrendatario del inmueble con nº de carnet de identidad.
- ❖ Fecha en que se entrega el inmueble.
- ❖ Tiempo de duración del contrato.
- ❖ Fecha de renovación de contrato si procede.
- ❖ Terminación del contrato de arrendamiento.
- ❖ Cada cuanto tiempo se renueva el contrato de alquiler, si procede.
- ❖ Precio mensual del arrendamiento.
- ❖ Fecha de pago del arrendamiento.
- ❖ Forma de pago del arrendamiento.
- ❖ Obligaciones y derechos del arrendador.
- ❖ Obligaciones y derechos del arrendatario.
- ❖ Causas de terminación del contrato de arrendamiento.

- ❖ Clausulas adicionales. Anexo al contrato sobre el inventario del inmueble.
- ❖ Firma del propietario y del arrendatario.

Con respecto a las Cláusulas incluya las que considere necesarias, como por ejemplo el uso al que se destina el inmueble; que sucede si no se cumple con la fecha de pago, que no se puede subarrendar, cuando se procederá a la terminación del contrato, etc. Procure que no sean muchas. Sea explícito y claro.

Si todo lo anterior no lo puede usted resumir en menos de 8 páginas, seguro que está usted ofreciendo un contrato poco claro o con texto un poco confuso.

Recuerde: ningún contrato le va a asegurar a usted tener un buen arrendatario si elige usted o su inmobiliaria a la persona equivocada.

Documentos Necesarios para Celebrar el Contrato de Arrendamiento:

Estos son los documentos que generalmente, (siempre hay excepciones, claro), son necesario para arrendar un inmueble residencial.

Por Parte del Arrendador

- ❖ Certificado energético de la vivienda si el alquiler es superior a 4 meses.
- ❖ Fotocopia de D.N.I. del propietario.
- ❖ Ultimas facturas de los Servicios Públicos: agua y energía, gas domiciliario y teléfono.
- ❖ Fotocopia del Manual de uso y mantenimiento del edificio en caso de que el inmueble este en Propiedad Horizontal.

Por Parte del Arrendatario

- ❖ Fotocopia de D.N.I. del arrendatario

Un Comentario sobre Derechos y Obligaciones.

Las cláusulas sobre los derechos y obligaciones del arrendador y del arrendatario suelen convertirse en la chispa que enciende la llama en los conflictos de arrendamientos.

Usted como arrendatario quiere estar protegido y quiere incluir una cláusulas que lo dejen bien claro. Perfecto, así debe ser, pero no es suficiente. También debe pensar en el arrendatario y redactar un texto con los derechos y deberes del arrendatario que no suscite injusticia, aunque lo que usted incluya sea perfectamente legal.

Lo vuelvo a repetir y perdóneme por ello. Ningún contrato le evitará problemas si usted no selecciona bien a su arrendatario. Por otra parte, exigir demasiado en un contrato le restará posibilidades de arrendar su vivienda rápido.

Recuerde que vivimos en un país de arrendamientos y los arrendatarios conocen cada vez más sus derechos y están bien informados. En los últimos años hemos notado un incremento en arrendatarios de estrato alto que arriendan como primer paso para independizarse y comprar más tarde.

Estos arrendatarios tienen un nivel cultural y económico medio alto, no suelen ser conflictivos y cuentan con las garantías necesarias para que usted se asegure el pago del alquiler. Pero cuidado, este tipo de arrendatario es exigente y no suelen firmar contratos que no ven claros o creen injustos.

Usted puede perder muchas oportunidades de arrendamiento a la hora de firmar el contrato. Personalmente ya he tenido algunas experiencias al respecto. Incluso algunos arrendatarios han solicitado ver el contrato de arrendamiento antes incluso de visitar el inmueble. Y esta tendencia va en aumento.

¿Qué derechos y deberes debe contener un contrato de arrendamiento ideal? Pues los que usted crea necesarios basándose en mi comentario anterior. Cada arrendamiento es un caso particular y así debe serlo.

Lo importante es que usted sea claro y explícito, incluya lo realmente importante y evite mencionar deberes y derechos personales de civismo o de sociabilidad.



Durante el Periodo de Arrendamiento

“Los problemas con su inmueble es posible que comiencen a aparecer a partir de los 6 meses”.

Ya ha firmado usted el contrato de arrendamiento, sin embargo, aquí no acaban sus preocupaciones. O no deberían acabar.

El arrendatario va a permanecer en su inmueble durante un tiempo que puede ser de años. En realidad, a usted le gustaría que fuera durante años y durante todo este tiempo la vida de las personas cambia.

Al comienzo del arrendamiento todo suele ir sobre ruedas. Usted recibe el alquiler sin problemas en la fecha señalada, pague el arrendatario o no, porque usted ha contratado un seguro y no recibe llamada alguna de su arrendatario o agencia inmobiliaria, porque todo suele estar en perfecto estado.

Los problemas con su inmueble es posible que comiencen a aparecer a partir de los 6 meses. A partir de estos meses es cuando comienzan a aparecer o producirse roturas y es necesario hacer reparaciones. Llega el momento de saber ¿quién paga qué? Sí, está en el contrato, pero a veces el texto de una o varias cláusulas se presta a interpretaciones y por consiguiente esto se traduce en conflictos.

¿Este desperfecto se ha producido porque no se ha cuidado el inmueble o porque ese mobiliario, instalación o equipo no se entregó en perfectas condiciones? Esta es una discusión que le puede amargar el día.

Y luego tenemos otra cuestión: ¿Qué mantenimiento del bien inmueble debe costear el dueño? Usted dirá: ¡Está en el contrato! Bien. Puede que sí o puede que no.

No deseo con mis palabras lanzar el mensaje de que arrendar un inmueble es todo un problema. No lo es, pero sólo si usted, durante el periodo de arrendamiento, supervisa que todo está bien, se preocupa un poco y no

olvida que su inmueble no sólo le genera una renta mensual; sino que es parte de su patrimonio y como tal debe cuidarlo usted.

En otras palabras, preocúpese un poco por cuidar lo que tiene si no desea que al final del periodo de arrendamiento pierda usted parte del dinero que ha conseguido con la renta. Conozco a arrendadores que han debido invertir hasta el 80% de toda la renta que han cobrado para poder remodelar su inmueble y ponerlo, esta vez a la venta en vez de “para arrendar” por el disgusto que han pasado con esa experiencia.

Un arrendatario que hoy parece ser una persona excelente, mañana se puede convertir en una pesadilla. No porque usted hay elegido a la persona equivocada como arrendatario; sino porque la vida puede cambiar a las personas para peor.

Por otro lado la vida, usted sabe bien, es incierta y no se puede prever todo en un contrato de arrendamiento. Puede que usted le surja la necesidad urgente de vender su inmueble arrendado y la mejor solución es que usted lo negocie con su inquilino. Usted puede decir “*¡Pero yo lo he estipulado en el contrato!*” Seguro que sí, pero no sabe usted cuantos abogados le pueden demostrar a un juez que casi cualquier cláusula de un contrato de arrendamiento no era justa.

Por ejemplo, no es tan fácil como creen algunos arrendadores poner en la calle a un matrimonio con hijos porque usted necesita urgentemente vender e incluso porque no paga la renta. Una cosa es la ley y otra cosa es la justicia. Los abogados lo saben bien.

¿Qué su inquilino desea instalar un calentador de gas, un extractor de humos, el aire acondicionado o pintar las paredes? Dele facilidades e incluso participe en los gastos, este o no recogido en el contrato. Esta actitud le beneficiará mucho en el futuro.

Por experiencia sé que aquellos arrendadores que mantiene un contacto frecuente con sus arrendatarios, son los que más rentabilidad obtienen de sus arrendamientos.

Intente entender que ante un problema con un arrendatario, no es buena política demostrar a un juez que usted tiene razón; sino evitar en todo lo posible ese problema. A veces no queda otra que ir a juicio, pero en la mayoría de las ocasiones prevenir y negociar es mucho más rentable económica y emocionalmente.

Dicho todo lo anterior, y que quede claro que mi objetivo con esta guía informativa es ayudar a los arrendadores, hay propietarios o arrendadores que se merecen sufrir y perder dinero con su arrendamientos, porque no se han preocupado lo más mínimo por su inmueble mientras esta arrendado.

Para ellos lo que impera es la aplicación de la ley, (que ellos consideran va a estar de su parte), en caso de que surja un conflicto, sin darse cuenta que la vida no es así de “cuadrada”.

Un arrendador puede tener toda la razón del mundo, pero no le va a quedar más remedio que pagar las facturas de servicios públicos que ha dejado un arrendatario que hoy no se sabe si sigue viviendo en Chiclana, Conil o se ha mudado a Chicago, si quiere volver a arrendar o vender su vivienda.

Y como el ejemplo anterior le puedo poner muchos otros casos similares. Créame, usted no necesita estos problema. Cuando arriende su vivienda, preocúpese por su inmueble y por su arrendatario y le puedo asegurar que tiene usted el 90% de posibilidades de obtener la mayor rentabilidad por su arriendo.



Qué Pasa Una Vez el Arrendatario Se Va

*“Cuando un arrendatario quiere irse,
lo mejor es darle todas las facilidades
para que así lo haga”.*

Llegó el día en que su arrendatario deja su inmueble y es momento de comprobar el estado en que lo deja.

Si ha habido algún problema con el inquilino, puede que su seguro le cubra todos los desperfectos y todos los impagos; pero no siempre cuente con ello. Las aseguradoras tienen un negocio que defender y si usted recuerda tienen unos términos y condiciones que generalmente, (¿por qué será?), vienen en letra pequeña. Puede que haya alguna cláusula en su contrato que no le cubra a usted un problema determinado.

Lo ideal para usted es que el arrendatario se vaya a la finalización del contrato, (que esperemos haya sido largo), se lo haya comunicado con suficiente antelación y se vaya como amigo. Sin embargo, a veces el arrendatario quiere dejar su inmueble antes de la fecha acordada y espera que usted entienda su situación, que no le cobre una penalización por acortar su arrendamiento.

Soy de la opinión que **cuando un arrendatario quiere irse, lo mejor es darle todas las facilidades para que así lo haga**. A veces es mejor olvidarse de las penalizaciones por dejar el inmueble antes de la fecha estipulada. Algunos arrendatarios considerando estas penalizaciones injustas, (que por supuesto no lo son), se vengan del propietario dejando el inmueble en un estado lamentable. Y no es fácil llevar a juicio a una persona que ahora vive en Sevilla 2 años después del suceso.

Este capítulo no trata sobre sobre las causas que pueden llevar a la terminación de un contrato de arrendamiento; sino a cerca de cómo usted puede conseguir que su inmueble quede vacío el mínimo tiempo posible.

Su arrendatario se va; esto es un hecho. De qué forma lo haga depende un poco de usted, por tanto agilice el proceso de salida y comience a buscar un arrendatario lo antes posible.

Está claro que no siempre sucede así; pero si usted o su inmobiliaria ha mantenido una buena relación con su inquilino, es muy probable que su inmueble no necesite una reforma mayor y todos los servicios queden pagos.

En estas condiciones, remodelar un apartamento o casa, le puede a usted llevar sólo una semana si se organiza bien, semana en la que su inmobiliaria ya está buscando otro arrendatario.

Conclusión

Bien, con esto llegamos al final de este informe gratuito que espero haya sido informativo y ameno de leer. La conclusión de todo lo que le he contado lo podríamos resumir en una recomendación fácil de llevar a cabo:

Cuando desee arrendar un inmueble planifique bien lo que debe hacer y hará antes, durante y después de arrendar su inmueble. Busque una agencia inmobiliaria profesional que le asesore y trace un plan. Y una vez tenga su inmueble arrendado cuide de su propiedad, compruébela de vez en cuando y cuide de su arrendatario. A ser posible, mantenga una relación cordial con él/ella o ellos y preocúpese.

Esta es la única forma en que usted obtendrá la máxima rentabilidad por su arrendamiento. Evítese historias para no dormir.



Cómo Podemos Ayudarle

“Nos gusta lo que hacemos y sabemos lo que hacemos”

Cuando necesite de una agencia inmobiliaria para ayudarle a arrendar su inmueble y para gestionarlo llámenos. Por supuesto, no somos la única inmobiliaria que prestamos un servicio profesional de arrendamientos en esta ciudad; pero somos una de las mejores.

En Viviendas en Chiclana le ofrecemos un servicio profesional de asesoría inmobiliaria. No somos meros intermediarios interesados en arrendar su inmueble. Somos asesores. Consideramos nuestro trabajo como una asesoría a través de la cual ayudamos a arrendar su apartamento o casa con garantías.

Nos gusta lo que hacemos, sabemos lo que hacemos y conocemos muy bien el mercado inmobiliario de arrendamientos en la ciudad de Chiclana. Usted será el primer beneficiado de nuestra profesionalidad.

Sabemos dónde y cómo encontrar los arrendatarios que buscan nuestros clientes. Y los encontramos rápido porque tenemos planificada una estrategia de captación que siempre genera resultados.

Todos los inmuebles que ofrecemos para arrendar están en excelentes condiciones de habitabilidad y conseguimos los alquileres más altos. Llámenos y se lo demostraremos.

Contacte con Nosotros en:

www.ViviendasenChiclana.com

Calle Granada nº30

Chiclana de la Frontera (CA)

Teléfono: **(+34) 370 688 719**



Una Breve Nota Sobre el Autor

Fran Gorgoglione

Arquitecto y Asesor Inmobiliario en Chiclana.

Fran es un exitoso vendedor y asesor inmobiliario con una experiencia de más de 15 años en el sector inmobiliario en Chiclana.

Ha asesorado y asesora a particulares y empresas en la promoción y venta de sus propiedades y otros productos inmobiliarios a nivel nacional e internacional y a algunas de ellas a **encontrar el inversor** que necesitan.

También tiene una amplia experiencia asesorando a sus clientes en el área inmobiliaria dentro de sus planes de expansión y crecimiento comercial.



Es aficionado a la lectura, a la música y a la constante formación en desarrollo personal y profesional. Le apasiona viajar y le preocupa mucho no perder la conexión con el mundo real. También es un apasionado del mundo y en concreto de Chiclana, le encanta vivir en esta hermosa ciudad, que para él lo tiene todo.

Es una persona alegre, que contagia alegría e inspira confianza. Y basa su vida en dos frases:

“Vive tu vida con pasión”

“... si no estás seguro de algo, piensa si te gustaría que te lo hiciesen a ti, en base a esa respuesta actúa”

Ha visto mucho, pero la cualidad que le caracteriza es que todavía sigue aprendiendo y actualizándose para mantener un alto estándar en su asesoramiento. Esto le ha permitido asesorar a diferentes perfiles de propietarios de inmuebles e inversionistas centrado en sus necesidades generando experiencias memorables, fidelización y grandes satisfacciones.

