

Luján Scarpinelli

LA NACION

LUNES 02 DE NOVIEMBRE DE 2015

# Cómo maximizar el presupuesto a la hora de convertirse en inquilino

Con dueño directo o con intermediarios; para vacaciones o para vivir, qué se debe tener en cuenta antes de firmar

Durante los 12 años de gobierno kirchnerista, el sueño de la casa propia no dejó de ser eso, un sueño. Un 34% de los habitantes de la ciudad de Buenos Aires paga un alquiler cada mes, cuyo monto llegó a ajustarse dos veces al año a causa de la inflación, y con escasa renta para los propietarios. Pero aunque las dificultades abundan mientras se extiende la duración del contrato, los inquilinos sufren el mayor golpe en el momento de firmar.

El ingreso a una propiedad contempla distintas alternativas, de las que depende la suma que deberá disponer el nuevo ocupante. Las opciones de contratación pueden contar con la mediación de una inmobiliaria o sin ella, mediante un contacto directo con el dueño. En los casos de alquileres temporales o vacacionales, existe también una tercera opción

"colaborativa" con alojamientos en casas de particulares, propuesta por Airbnb, que está revolucionando el negocio.

Estar advertidos de los pros y los contras de cada posibilidad puede ayudar a ahorrar muchos pesos en el momento de sellar el acuerdo de locación, o por evitar situaciones que resulten costosas *a posteriori*.

En el caso de los inmuebles destinados a vivienda, la diferencia entre el alquiler a inmobiliarias y dueños está en la comisión que perciben las primeras por la operación. En el ámbito de la Capital Federal, por ejemplo, la ley fija un porcentaje que no puede exceder el 4,15% del total del contrato, explica Mariano Esper, profesor de Contratos de la UBA y colaborador del sitio jurídico [eldial.com](http://eldial.com). Sin embargo, reconocen en el mercado, en la práctica ocurre algo distinto, ya que en general se cobra una suma mayor, que usualmente equivale al precio de dos meses de alquiler.

En la provincia de Buenos Aires, amplía Esper, la comisión establecida por la normativa tiene un rango de entre 1% y 2% sobre el importe total del contrato, a cargo de cada una de las partes. Y prevé una proporción del 1,5% y 3% en alquileres de temporada, respectivamente. Los que alquilen en la costa, donde es regla general desatender esas cifras, deberán estar atentos para no pagar de más. La justificación en las inmobiliarias es que el servicio no se limita a acercar a las partes, sino a la entrada y salida, la asistencia durante y otros servicios.

La cuenta que afronta el inquilino de vivienda incluye, además, un depósito de garantía que no puede ser mayor a un mes, según consta en el Código Civil. Pese a eso, esa exigencia suele duplicarse en los hechos. Del mismo modo, la

norma indica que sólo puede cobrarse un mes de alquiler como adelanto, describe Esper.

Así, por ejemplo, quien pretenda ser inquilino de un departamento de dos ambientes en Belgrano por \$ 6000 al mes -la propiedad más demandada según datos de Zonaprop-, elevado en el segundo año un 25%, deberá tener a mano una suma que ronda los \$ 25.000. ¿Cómo se llega a ese monto? Los dos meses de depósito, un desembolso en teoría recuperable al cabo del acuerdo, son \$ 12.000; el mes de anticipo, \$ 6000, y la comisión del corredor, \$ 6723, dan un total de \$ 24.723. Y hay que ponderar algo más por gastos administrativos.

En caso de renovación, los especialistas señalan un vacío legal respecto del cobro de la comisión inmobiliaria sobre el nuevo contrato. "En realidad no hay una norma que lo impida, pero la inmobiliaria ya cobró por su trabajo de acercar a las partes y por eso no corresponde", dice, en *off the record*, un corredor.

Aunque siempre existió, Internet facilitó en los últimos tiempos la operación directa de los propietarios y surgieron nuevos sitios para esos clasificados. Sin embargo, dice Adrián Giménez, CEO de Zonaprop, la plataforma que publica ofertas de particulares e inmobiliarias, el mercado de alquileres y venta de inmuebles para vivienda está claramente inclinado a favor de estas últimas, que representan un 80% de los avisos en el sitio. En cambio, "en los alquileres vacacionales sí pasan más por los dueños, aunque depende del desarrollo inmobiliario de la zona". En las ciudades más avanzadas de la costa, los dueños suelen asegurarse los alquileres con inmobiliarias para cubrir los gastos de todo el año.

Tomás Marolda, secretario de la Cámara Inmobiliaria Argentina, dice que las contrataciones directas son una pequeña parte del total del mercado. "Sólo 2% de los contratos de alquiler son gestionados por los dueños", precisa.

"La única ventaja es el ahorro del costo de comisión -evalúa Marolda-. Luego, son todas desventajas: trabajar, correr el riesgo de la inseguridad, tener que pagar publicaciones, hacer negociaciones a las que no se está acostumbrado y encargarse de una parte legal y contable que no se conoce."

El proceso implica también trabajar con garantías propietarias distintas de las clásicas, algo que complejiza la cuestión. El Instituto de Vivienda de la ciudad de Buenos Aires ofrece una variante bancarizada y existen, con el mismo fin, seguros de caución que permiten cumplir las condiciones para alquilar a quienes no cuenten con propiedades en el territorio de la ciudad.

El presidente de la Unión Argentina de Inquilinos (UAI) coincide en que, siempre que trabaje seriamente, la mediación de la inmobiliaria da más seguridad. "Pero hay que tener en cuenta que, aunque debería ser imparcial, su cliente es el propietario y con frecuencia eso va en contra del inquilino", advierte.

Uno de los sitios Web de mayor trayectoria en el mercado directo es Solodueños.com. Su fundador y CEO, Eduardo García, apunta contra el negocio tradicional: "La inmobiliaria castiga al comprador y eso es un imán para el tráfico en el sitio, que no cobra comisión, sino la publicación al propietario". Teniendo en cuenta las necesidades de ambas partes, la empresa tiene servicios complementarios. Por un lado, provee al dueño un cartel en comodato y se ocupa de las

fotos y el video que acompañan los avisos, detalla García. Por otra parte, informa a los inquilinos sobre las facilidades de la garantía del IVC, para lo cual también selló un convenio con la compañía Afianzar. Y, para propietarios inexpertos en trámites, incluye una sección de asesoría legal. "Eso libera de gastos al inquilino", indica García, que destaca la importancia de que los dueños puedan seleccionar a quien va a ocupar su propiedad.

Esper observa como ventajas en la operación directa, "la inmediatez y el margen de negociación, además de la precisión en los contratos". Elija una u otra opción, quien quiera cuidar el presupuesto deberá tener los ojos bien abiertos.

Fuente: <http://www.lanacion.com.ar/1841427-como-maximizar-el-presupuesto-a-la-hora-de-convertirse-en-inquilino>