

El mercado del alquiler y las fianzas (COVID-19)



[Inicio](#) > [Premios y ayudas](#) > [Premios](#) > [Premios a la Innovación](#) > [Tendencias en Innovación Social](#) > El mercado del alquiler y las fianzas (COVID-19)

En los mercados principales, el alquiler está en auge, y se prevé que siga creciendo, con una mayor demanda, pronunciada especialmente entre los hogares más jóvenes, que en la actualidad tienen **más probabilidades de alquilar que de tener una vivienda en propiedad**. Mientras que en los países germánicos casi el 50% de los hogares son de alquiler, este porcentaje se reduce a entre el 30 y el 40% en Francia, Japón, Reino Unido y Estados Unidos. Italia y España se encuentran entre los países con los índices de penetración más bajos, que rondan el 20%. Estas diferencias se explican por la idiosincrasia de cada región.

El **mercado del alquiler** se ve favorecido por factores sociológicos, demográficos y laborales, así como económicos y financieros. **Tener una vivienda en propiedad es cada vez menos asequible debido a la crisis financiera** y ahora, todavía más difícil debido a la pandemia.

El alquiler es una cuestión políticamente sensible, ya que afectan a millones de votantes. Esa es una de las razones por las que muchas administraciones de cualquier nivel gubernamental introducen máximos de precios y otro tipo de restricciones.

El mencionado cambio en el comportamiento de los consumidores ha influido aún más en el mercado de las agencias inmobiliarias por el **aumento de los alquileres**. El alquiler se ha hecho cada vez más popular en la última década. Esto ha hecho crecer la demanda de agentes de la propiedad, y los operadores han ampliado sus servicios para incorporar esta tendencia o han creado nuevas empresas dedicadas al alquiler.

En todos los mercados, los inquilinos tienen que entregar una **fianza de alquiler** exigida por los propietarios para garantizar las obligaciones derivadas de los contratos de arrendamiento. Según el mercado, el importe de esta fianza varía entre **1 mes y 6 meses**.

Existen principalmente dos categorías de fianzas de alquiler: **en efectivo o sin efectivo**. En el caso de las fianzas en metálico, los inquilinos tienen que desembolsar dinero en efectivo, mientras que en las fianzas sin efectivo no es necesario hacerlo.

En vista del auge del mercado del alquiler, los agentes de la propiedad inmobiliaria también están buscando **nuevas alternativas a las fianzas tradicionales**.

En los últimos años, muchas empresas de nueva creación, como AvalVida y DepositPass, están revolucionando el mercado de las fianzas de alquiler con soluciones innovadoras y novedosas en beneficio de los inquilinos. **La cesión de parte del importe de una póliza de seguro de vida** es una de esas soluciones y una fianza de alquiler novedosa, innovadora, sin dinero en efectivo y de bajo coste, que permite **alquilar cualquier inmueble de una forma sencilla, rápida y segura**. El inquilino —ya sea para uso residencial o comercial— simplemente cede (pignora) un importe de su póliza de seguro de vida o de renta vitalicia a favor de su casero para garantizar las obligaciones de su contrato de alquiler cobrando una cuota única, con todo incluido, independientemente de la duración del contrato.

Todos los años se firman aproximadamente **10 millones de nuevos contratos de alquiler** en la Unión Europea, Japón y Estados Unidos, los mercados de alquiler más importantes. Solo en el Reino Unido se firman un millón de contratos al año, mientras que en España esta cifra ronda los 600.000.

Estos nuevos inquilinos, incluidas las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, se ahorrarían mucho dinero —un 75% o más en impuestos— por su fianza de alquiler gracias a la tarifa única y global de estas nuevas soluciones, además de que no tendrían que desembolsar un dinero de lo más valioso, que ahora se quedaría en los bolsillos de los inquilinos para atender asuntos urgentes, especialmente ahora en tiempos de COVID-19. A lo largo de la duración de un contrato de alquiler de 5 años, el ahorro en honorarios podría ser de entre **1.000 y 5.000 euros** o más, dependiendo de la propiedad alquilada: un dinero de lo más valioso.

La **cesión de una póliza de seguro de vida** y otras soluciones hacen que la vivienda sea más asequible para los nuevos inquilinos y ayudan a las micro, pequeñas y medianas empresas a ahorrar importantes sumas cuando alquilan un inmueble comercial para su negocio. Estas nuevas fianzas de alquiler también contribuyen a aumentar los **conocimientos financieros de los consumidores** al utilizar sus pólizas de seguro de vida y otras opciones como fianzas de alquiler, sin dejar de ahorrar para la jubilación y sin renunciar a sus pólizas.

Sobre el autor:

Camilo A. Pieschacón es economista y ejecutivo de la industria de Seguros y la Banca, con 35 años de experiencia internacional en aseguradoras de vida y bancos globales en América Latina y Europa y exmiembro no ejecutivo del consejo de administración de Seguros RGA. Es CEO y cofundador de AvalVida (España), iniciativa semifinalista europea en la categoría de Insurtech en la 3.ª edición de los Premios Fundación MAPFRE a la Innovación Social (2020). Es conferencista, panelista, invitado de radio y profesor, con conocimiento profundo en distribución, bancaseguros y assurbanking, ventas, cooperaciones, productos, start-ups, desarrollo de negocio, banca corporativa y finanzas, calificaciones y liderazgo.



Contigo podemos multiplicar el alcance de nuestras iniciativas.

[Regístrate](#)

Únete a nuestra Fundación.

Y síguenos en [f](#) [t](#) [in](#) [v](#) [i](#)

[Acción Social](#)

[Conócenos](#)

[Cómo contribuimos a los Objetivos de Desarrollo Sostenible](#)

[Nuestros sitios](#)

[Arte y cultura](#)

[Publicaciones](#)

[Nuestras App](#)

[Educación y divulgación](#)

[Revista La Fundación](#)

[Política de privacidad App Soy Cappaz](#)

[Premios y ayudas](#)

[Blog](#)

[Centro de Documentación](#)

[Exposiciones](#)

[Sala de prensa](#)

[Contacto](#)

[COMPRAR ENTRADAS](#)