

Tu vivienda
también puede
tener buenas
historias.

PLANIFICA
DECIDE
ALQUILA
GESTIONA
VIVE MEJOR

GUÍA PARA PONER TU VIVIENDA EN ALQUILER

Cómo fijar la renta con criterio, seleccionar inquilino, comprobar solvencia, elegir garantías y firmar con las cuestiones importantes claras.

Alquilar bien no consiste en pedir todos los papeles posibles. Consiste en preparar la operación, comparar perfiles con criterios objetivos y saber qué riesgo asumes antes de entregar las llaves.

Buenas
personas,
mejores
inquilinos.

Viviendas
bien alquiladas,
vidas más
tranquilas.

EN ESTA GUÍA ENCONTRARÁS



EL MERCADO DE ALQUILER

Cómo analizar la demanda, fijar una renta realista y posicionar tu vivienda.



EL INQUILINO ADECUADO

Qué perfil encaja, cómo evaluarlo y qué información solicitar.



GARANTÍAS Y CONTRATO

Tipos de garantías, aspectos clave del contrato y cláusulas importantes.



ENTREGA Y GESTIÓN

Cómo preparar la vivienda, firmar con seguridad y gestionar el día a día sin complicaciones.

Información práctica para
alquilar con más seguridad.



REGLA KOKO

Un buen alquiler empieza con información, se sostiene con criterio y da tranquilidad cuando todo está claro.

"Una vivienda bien alquilada
también es una forma
de construir futuro."



Preparación
hoy,
tranquilidad
mañana.

LAS CLAVES DE UN ALQUILER EXITOSO



RENTA

Realista
y competitiva.



INQUILINO

Perfil adecuado
y solvente.



GARANTÍAS

Más seguridad,
menos imprevistos.



CONTRATO

Cláusulas claras
y bien definidas.



GESTIÓN

Tu tranquilidad
a largo plazo.

Alquilar bien
también
suma.

RENTABILIDAD
TRANQUILIDAD
HOGARES REALES
FUTUROS MEJORES

ANTES DE EMPEZAR ALQUILAR BIEN NO ES PEDIR MÁS PAPELES

El objetivo no es encontrar una persona perfecta, sino construir una operación que puedas entender, documentar y mantener en el tiempo, incluso si algo no sale como esperas.

Esta guía está pensada principalmente para el alquiler de vivienda habitual en España y te ayuda a preparar la vivienda, fijar la renta, solicitar la documentación de forma proporcionada, valorar la solvencia, decidir las garantías y evaluar un seguro de impago si encaja.

Una buena preparación
hoy, menos problemas
mañana.

Decisiones
informadas,
alquileres más
seguros.



1. PREPARA

PON LAS BASES PARA UN BUEN ALQUILER



Tipo de contrato

Vivienda habitual (LAU), duración, prórrogas y condiciones clave.



Estado de la vivienda

Revisa el estado, realiza las mejoras necesarias y asegura la habitabilidad.



Documentación

Reúne nota simple, referencia catastral, certificado energético y, si procede, cédula de habitabilidad.



Renta de mercado

Analiza precios en tu zona y fija una renta realista y competitiva.



Gastos y límites legales

Ten en cuenta qué gastos puedes repercutir, la fianza (1 mes) y la normativa aplicable en tu comunidad.

Una vivienda bien preparada atrae mejores inquilinos y reduce imprevistos.

2. FILTRA

ANALIZA CON CRITERIO Y SENTIDO COMÚN



Criterios objetivos

Define tu perfil de inquilino ideal (según tus necesidades) y mantén criterios claros y no discriminatorios.



Documentación suficiente

Solicita solo la documentación necesaria y proporcional (nóminas, contrato, vida laboral, etc.).



Coherencia

Comprueba la coherencia entre la información aportada y la realidad laboral y personal.



Capacidad de pago

Analiza la ratio de esfuerzo (por ejemplo, que la renta no supere el 30-35% de los ingresos netos del hogar).



Scoring (si procede)

Puedes apoyarte en modelos de scoring o en un servicio profesional para complementar tu análisis.

Filtrar bien no es poner más trabas, sino tomar mejores decisiones.

3. PROTEGE

REDUCE RIESGOS Y DA ESTABILIDAD



Garantías dentro de la ley

Fianza obligatoria (1 mes) y, si procede, garantías adicionales (aval, garantía bancaria, etc.), siempre conforme a la normativa vigente.



Seguro de impago (si encaja)

Valora un seguro de impago de alquiler para cubrir rentas, defensa jurídica y otros servicios, comparando coberturas y condiciones.



Contrato claro

Redacta un contrato completo y equilibrado, con todos los acuerdos por escrito: renta, duración, actualización, gastos, uso de la vivienda, etc.



Gestión durante el alquiler

Establece un canal de comunicación, registra incidencias por escrito y actúa con rapidez ante cualquier problema.



Revisión y mejora

Después de cada experiencia, revisa qué ha funcionado y qué puedes mejorar para futuros alquileres.

Una buena protección te da tranquilidad para disfrutar de los beneficios del alquiler.



REGLA KOKO

No existe el inquilino de riesgo cero. Sí existe una gran diferencia entre un riesgo que has medido y otro que simplemente has decidido ignorar.

Más información,
mejores decisiones,
más tranquilidad.

LAU · AEPD · Ley 15/2022



Un buen alquiler
también construye
mejores historias.

PLANIFICA
DECIDE
ALQUILA
GESTIONA
VIVE TRANQUILO

EL RECORRIDO COMPLETO

14 PASOS PARA ALQUILAR DE PRINCIPIO A FIN

Puedes leerla seguida o ir directamente a la fase en la que estés.

BUENOS
INQUILINOS
MEJORES
HOGARES

Preparación hoy,
tranquilidad
mañana.



01

DEFINE EL TIPO DE ALQUILER

Habitual, temporada o habitación. Tu objetivo marca la estrategia.



02

PREPARA VIVIENDA Y DOCUMENTOS

Pon la vivienda a punto y reúne certificados, planos y anexos.



03

FIJA RENTA Y NÚMEROS

Analiza el mercado, fija límites, calcula gastos y tu rentabilidad real.



04

PUBLICA CON CRITERIO

Fotos de calidad, descripción honesta y en los canales adecuados.



05

ATIENDE Y PREFILTRA

Responde con agilidad, haz las primeras preguntas y filtra por perfil.



06

PIDE LA DOCUMENTACIÓN

Solicita DNI, contrato, nóminas, vida laboral y la información necesaria.



07

ANALIZA SOLVENCIA

Revisa ingresos, estabilidad laboral y capacidad de pago.



08

COMPRUEBA RIESGO

Valora el historial, posibles incidencias y si necesitas informes adicionales.



09

DECIDE SI QUIERES SEGURO

Analiza si un seguro de impago te aporta más seguridad y tranquilidad.



10

ELIGE GARANTÍAS

Fianza legal y garantías adicionales según el tipo de alquiler y el perfil.



11

RESERVA CON CONDICIONES

Formaliza la reserva con un acuerdo claro de plazo, importe y condiciones.



12

FIRMA UN CONTRATO CLARO

Incluye todas las cláusulas importantes y asegúrate de que ambas partes lo entienden.



13

ENTREGA DOCUMENTÁNDOLO

Realiza un inventario, fotos, estado de contadores y entrega de llaves.



14

GESTIONA HASTA EL FINAL

Acompaña durante toda la relación: pagos, renovaciones, incidencias, salida y devolución de la fianza.



REGLA KOKO

Cada paso bien dado reduce riesgos y te acerca a un alquiler exitoso.

Personas adecuadas.
Hogares con futuro.

EL ALQUILER
TAMBIÉN
ES HOGAR

PLAN

BUENOS INQUILINOS

MENOS PROBLEMAS

MÁS VIDA

01

PASO 01 / 14

PRIMERO DECIDE QUÉ ALQUILER ESTÁS HACIENDO

Vivienda habitual, temporada y habitación no son intercambiables. La finalidad real importa más que el título del contrato.

Si la vivienda va a satisfacer la necesidad de residencia permanente del inquilino, es vivienda habitual. Un contrato de temporada requiere una causa temporal real, como estudios, trabajo, desplazamiento u otra razón coherente. La duración por sí sola no lo convierte en temporal.

Misma vivienda,
distintas historias.



VIVIENDA HABITUAL

TU HOGAR, A LARGO PLAZO



Residencia permanente.
Es el supuesto con mayor protección imperativa para el arrendatario.

- ✓ Uso como residencia habitual
- ✓ Mayor estabilidad
- ✓ Régimen legal más protector
- ✓ Plazos mínimos legales

TEMPORADA

UNA NECESIDAD TEMPORAL REAL



Necesidad temporal real:
estudios, trabajo, desplazamiento u otra causa concreta y acreditable.

- ✓ Causa temporal justificada
- ✓ Duración acorde a la causa
- ✓ Documentación que lo acredite
- ✓ No basta con poner un plazo corto

HABITACIÓN

UN ACUERDO DIFERENTE



Requiere análisis propio.
El régimen puede variar según el territorio y la estructura del acuerdo.

- ✓ Puede ser en vivienda compartida
- ✓ Normativa diferente según CCAA
- ✓ Derechos y obligaciones específicos
- ✓ Conviene definir bien las condiciones

NO USES EL '11 MESES'

NO ES UNA FÓRMULA MÁGICA



Once meses no es una fórmula mágica. Si el uso real es permanente, la etiqueta "temporada" no arregla la incoherencia.

- ✓ El plazo no define la naturaleza
- ✓ Puede considerarse vivienda habitual
- ✓ Riesgo de conflictos y sanciones
- ✓ Sé coherente con el uso real



DECIDE ANTES DE PUBLICAR:

El anuncio, la renta, las garantías y el contrato deben ser compatibles con el tipo de alquiler que realmente vas a ofrecer.

La claridad hoy
evita problemas
mañana.



Conocer
los plazos
también es
tomar mejores
decisiones.

PLANIFICA
DECIDE
VENDE
CIERRA
VIVE MEJOR

01 PASO 01 / 14

LOS CINCO AÑOS SON UN HITO LEGAL, NO UNA FECHA MÁGICA

En la vivienda habitual, el plazo que pactes en el contrato convive con las prórrogas obligatorias de la Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU). Conocer bien los plazos te ayuda a planificar, evitar sorpresas y tomar decisiones con tiempo.



La ley
marca un marco.
Tu estrategia
marca la diferencia.

LA LÍNEA DE TIEMPO DEL ALQUILER EN VIVIENDA HABITUAL

Del inicio del contrato a las posibles prórrogas



CASOS ESPECIALES

En determinados supuestos de vulnerabilidad del arrendatario o en zonas tensionadas, pueden existir prórrogas extraordinarias. Estos casos deben revisarse antes de planificar la salida.

Cada caso puede ser distinto. Infórmate y valora tu situación.



AGENDA LA FECHA IMPORTANTE

No esperes al último mes. Si pretendes recuperar la vivienda al finalizar el periodo legal, revisa contrato y situación jurídica con suficiente antelación.



La tranquilidad
también se planifica.

02 | PASO 02 / 14

PREPARA LA DOCUMENTACIÓN DE LA VIVIENDA

Antes de pedir documentación al candidato, asegúrate de que tú puedes documentar correctamente lo que alquilas.

Revisa la titularidad, la identificación de la vivienda, los anexos que se incluyen y la documentación energética. Si la vivienda tiene un régimen especial, como vivienda protegida, comprueba si existen límites o autorizaciones específicas.

Una documentación completa genera confianza, facilita la comercialización y evita problemas durante el contrato.



Tu vivienda bien documentada, más oportunidades.

Una vivienda bien documentada también se alquila mejor.

Cuidar los detalles hoy evita problemas mañana.



TITULARIDAD

ACREDITA QUE PUEDES ALQUILAR

Comprueba que eres el propietario o que cuentas con poderes de representación suficientes para alquilar la vivienda.

- ☒ Escritura de propiedad
- ☒ Nota simple reciente (si hace falta resolver una duda)
- ☒ Documentación que acredite la representación (si actúas en nombre de otro)

La titularidad clara evita problemas y da seguridad al inquilino.



ENERGÍA

OBLIGATORIA Y SIEMPRE VIGENTE

Dispón del certificado de eficiencia energética vigente y asegúrate de que la calificación aparezca en la publicidad. La etiqueta debe anexarse al contrato de alquiler.

- ☒ Certificado de eficiencia energética vigente
- ☒ Etiqueta energética (con la calificación)
- ☒ Incluir la calificación en anuncios y publicidad
- ☒ Anexar la etiqueta al contrato

Una vivienda eficiente es más atractiva y transparente.



ANEXOS

TODO LO QUE SE INCLUYE

Identifica claramente los anexos que se alquilan junto con la vivienda y su estado.

- ☒ Garaje (nº de plaza, ubicación)
- ☒ Trastero (nº y características)
- ☒ Muebles (inventario si procede)
- ☒ Electrodomésticos (estado y funcionamiento)
- ☒ Zonas de uso exclusivo (p. ej. terraza, jardín, patio)

Cuanto más claro lo dejes, menos dudas y menos conflictos.



REGLAS TERRITORIALES

REVISLA LA NORMATIVA APLICABLE

Algunos requisitos pueden variar en función de la comunidad autónoma y del tipo de vivienda.

- ☒ Fianza administrativa (importes y depósito)
- ☒ Requisitos de habitabilidad
- ☒ Vivienda protegida (límites de precio o autorizaciones)
- ☒ Otros requisitos autonómicos (licencias, registros, etc.)

Infórmate de la normativa de tu comunidad autónoma antes de alquilar.



NO CONVIERTAS LA GUÍA EN UNA LISTA UNIVERSAL

España cuenta con un régimen estatal común, pero algunos procedimientos y requisitos (como la fianza, la habitabilidad o la vivienda protegida) pueden variar según la comunidad autónoma. Consulta siempre la normativa aplicable en tu caso.

Misma base legal, diferentes reglas en cada autonomía.

PON LA CASA A PUNTO SIN REFORMAR POR INERCIA

La vivienda debe estar en condiciones de uso, ser segura y coherente con el precio, pero no todo tiene que ser nuevo.

Repara las averías relevantes, revisa que funcionen el agua caliente, los sistemas de climatización, los cierres, las persianas y los electrodomésticos incluidos. Decide qué muebles se quedan. Si hay algo estético que no vas a cambiar, el anuncio y la visita deben mostrarlo tal cual.

Una casa bien preparada genera confianza, menos incidencias y mejores candidatos.



PRIORIDAD AL USO

Revisa y soluciona lo que puede afectar a la habitabilidad.

- ✓ Humedades activas
- ✓ Equipos esenciales (caldera, aire acondicionado)
- ✓ Fontanería (fugas, presión)
- ✓ Cierres y persianas
- ✓ Otros problemas que impidan un uso normal de la vivienda



INVENTARIO PREVIO

Anota todo antes de que llegue el candidato.

- ✓ Muebles que se quedan
- ✓ Electrodomésticos incluidos (y su estado)
- ✓ Elementos de la vivienda (armarios, lámparas, etc.)
- ✓ Desperfectos o desgaste existente
- ✓ Objetos personales que debes retirar



NO SOBREENVIERTAS

Una reforma cara no siempre se recupera en renta.

- ✓ Valora el coste real de la actuación
- ✓ Ten en cuenta el tiempo que la vivienda estará vacía
- ✓ Analiza si la mejora aumenta realmente el alquiler
- ✓ Prioriza intervenciones con retorno claro
- ✓ Adecúa la inversión a tu zona y al perfil del inquilino



PROMESAS

Si prometes algo, déjalo por escrito y cúmplalo.

- ✓ Pintar antes de la entrada
- ✓ Retirar un mueble
- ✓ Reparar un aparato
- ✓ Cualquier mejora acordada
- ✓ Inclúyelo en el contrato o en un documento anexo
- ✓ Cumple los plazos acordados



PINTAR AHORA O DESPUÉS

Pintar antes de alquilar puede mejorar la presentación y la conservación de la vivienda, pero es una decisión económica y de estado, no una obligación automática de dejarlo todo como nuevo.



Una vivienda cuidada se alquila mejor. La clave está en priorizar con criterio.

03

PASO 03 / 14

FIJA LA RENTA DESPUÉS DE COMPROBAR LOS LÍMITES

El precio de mercado y el precio legal no siempre son la misma pregunta.

Fuera de las zonas tensionadas, la renta inicial suele acordarse libremente entre las partes. En las zonas declaradas, el contrato anterior y, en ciertos casos, el sistema estatal de referencia pueden marcar límites. La condición de gran tenedor también puede cambiar el análisis. Las viviendas protegidas siguen un régimen propio.

El precio de salida debe ser defendible por el estado de la vivienda, su ubicación, equipamiento y la demanda real, no por lo que necesitas pagar de hipoteca.



FUERA DE ZONA TENSIONADA

LIBRE ACUERDO ENTRE LAS PARTES

Si la vivienda no está en una zona de mercado residencial tensionado, la renta inicial se pacta libremente entre arrendador y arrendatario, según el mercado, la ubicación y las características del inmueble.



Analiza viviendas comparables en tu zona para fijar un precio competitivo y realista.



ZONA TENSIONADA

PUEDEN APLICARSE LÍMITES

Si la vivienda está en una zona declarada tensionada, la renta puede estar condicionada por la renta del contrato anterior y, en determinados casos, por el sistema estatal de referencia de precios de alquiler. Las reglas pueden variar según si eres o no gran tenedor.



Comprueba si tu vivienda está en una zona tensionada y qué límites aplican en tu caso concreto.



VIVIENDA PROTEGIDA

RÉGIMEN ESPECÍFICO

Las viviendas protegidas (VPO o similares) se rigen por su normativa propia, con rentas máximas y condiciones específicas. No aplican las mismas reglas que al alquiler libre o que a las zonas tensionadas.



Revisa la calificación, las condiciones y la norma vigente de la comunidad autónoma.



PRECIO DE SALIDA

DEFENDIBLE Y REALISTA

Tu precio debe poder justificarse con datos: el estado de la vivienda, la ubicación, el equipamiento y la demanda en la zona. No se trata de lo que necesitas pagar de hipoteca, sino de lo que el mercado está dispuesto a pagar por tu vivienda.



Un precio bien argumentado atrae mejores inquilinos, reduce el tiempo en el mercado y evita problemas.



FUENTE CORRECTA: Las zonas tensionadas cambian mediante resoluciones oficiales. Consulta Ministerio/BOE y SERPAVI actualizados, no una noticia antigua.

03

PASO 03 / 14

CALCULA LA RENTABILIDAD CON LOS COSTES REALES

La renta bruta mensual es solo la primera línea de la cuenta. Antes de decidir si alquilar compensa al propietario, estima los periodos de vacío, la comunidad y el IBI (si los asume el propietario), los seguros, el mantenimiento, las pequeñas reparaciones, la gestión y la fiscalidad.

Así conocerás la rentabilidad neta real y podrás tomar decisiones con datos.

Con números reales, mejores decisiones.

Más control hoy, más tranquilidad mañana.

Cada coste cuenta.

PLANIFICACIÓN
VIVIENDAS REALES
DECISIONES INFORMADAS
PATRIMONIO A LARGO PLAZO

RENTA BRUTA
- VACANCIAS
- COMUNIDAD / IBI
- SEGUROS
- MANTENIMIENTO
- GESTIÓN
- FISCALIDAD
= RENTABILIDAD NETA



Ingresos
Costes
Rentabilidad



LOS ELEMENTOS QUE DEBES TENER EN CUENTA



INGRESO REAL

Renta cobrada menos periodos vacíos o incidencias.

Parte de la renta bruta y descuenta los periodos sin inquilino, posibles impagos o incidencias que reduzcan el ingreso efectivo. Trabaja con una estimación realista de ocupación anual (por ejemplo, 1-2 meses de vacío, según el mercado y la zona).



COSTES RECURRENTES

Comunidad, seguros, mantenimiento, impuestos y servicios asumidos.

Incluye la comunidad (si la asume el propietario), el IBI, los seguros de hogar y de impago (si los tienes), el mantenimiento y las pequeñas reparaciones, la gestión (si delegas en una agencia) y otros servicios que asumas como propietario.



FISCALIDAD

Reducción general del 50% del rendimiento neto positivo.

En los contratos de alquiler de vivienda habitualmente destinados a residencia del inquilino, existe con carácter general una **reducción del 50% del rendimiento neto positivo**. Solo en determinadas circunstancias se aplican porcentajes superiores. Debes comprobar el ejercicio fiscal y las condiciones concretas de tu contrato.



COLCHÓN

Reserva para averías y puesta a punto.

Destina una parte de la renta a un fondo de reserva para imprevistos, averías y la puesta a punto entre inquilinos (limpieza, pequeñas reformas, reparaciones, etc.). Este colchón te da estabilidad y evita que un gasto puntual afecte a tu rentabilidad.



NO USES UN PORCENTAJE FISCAL DE MEMORIA

La fiscalidad del alquiler puede cambiar y los porcentajes de reducción dependen del tipo de contrato y de las condiciones específicas. Consulta siempre la normativa vigente y, si tienes dudas, asesórate con un profesional.

Infórmate bien hoy, evita sorpresas mañana.



DECISIONES
CON DATOS



MÁS CONTROL
DE TU INVERSIÓN



RENTABILIDAD
SOSTENIBLE



TRANQUILIDAD
A LARGO PLAZO

04

PASO 04 / 14

PUBLICA LO QUE REALMENTE VAS A ENTREGAR

Un anuncio preciso atrae al inquilino adecuado y filtra mejor que una descripción inflada.

Incluye la renta, el tamaño, la distribución, el equipamiento, la disponibilidad y las condiciones relevantes. Las fotos deben corresponder al estado real en el que se entregará la vivienda. Y recuerda: la información sobre la calificación energética es obligatoria por ley.

Transparencia desde el primer clic para una experiencia mejor para todos.

Muestra tu vivienda tal como es.



Piso luminoso con terraza en zona tranquila

Madrid, Madrid 78 m² 2 hab. 2 baños

1.350 €/mes

Contactar



Amueblado Terraza Garaje Disponible 1 abr.

FOTOS REALES

MUESTRA, NO OCULTES



- ✓ **Sí:** fotos reales, actuales y en buen estado.
- ✓ **Sí:** buena luz, orden y estancias completas.
- ✗ **No:** ocultar una habitación o un defecto relevante.
- ✗ **No:** usar fotos de otro momento o de otra vivienda.

La confianza empieza por unas buenas fotos.

CONDICIONES CLARAS

INFORMA DESDE EL PRINCIPIO



-  **Fecha de entrada**
Indica la disponibilidad real.
-  **Muebles**
Especifica si está amueblada o sin amueblar.
-  **Mascotas**
Indica si se permiten (y en qué condiciones).
-  **Garaje o trastero**
Incluye si está disponible y en qué condiciones.
-  **Gastos conocidos**
Especifica qué gastos están incluidos y cuáles no (comunidad, IBI, suministros, etc.).

SIN DISCRIMINAR

IGUALDAD DE OPORTUNIDADES



Los criterios de selección deben respetar el principio de igualdad de trato.

Puedes filtrar por elementos relacionados con la operación (p. ej. solvencia, estabilidad laboral o número de ocupantes), pero nunca por motivos de raza, origen étnico, nacionalidad, sexo, orientación sexual, creencias, discapacidad, edad u otra condición personal o social ajena a la operación.

Más oportunidades, mejores decisiones.

ENERGÍA

INFORMACIÓN OBLIGATORIA



La calificación energética debe figurar en la oferta, promoción y publicidad del alquiler en los términos reglamentarios.



Más información, más confianza.



MENOS VISITAS, MEJORES VISITAS

Un anuncio claro puede que no consiga más contactos, pero suele atraer a los más útiles. Ahorras tiempo y reduces malentendidos.



La claridad también alquila tranquilidad.

05

PASO 05 / 14

PREFILTRA ANTES DE PEDIR DOCUMENTACIÓN SENSIBLE

Primero confirma que la operación puede encajar y después solicita solo los documentos necesarios para estudiarla.

Antes de una visita, es suficiente con conocer quién va a vivir en la vivienda, la fecha deseada de entrada, la situación laboral o fuente de ingresos, la duración prevista y cualquier condición relevante. La documentación económica completa solo tiene sentido cuando ambas partes muestran un interés real en continuar.



ANTES DE VISITAR

INFORMACIÓN BÁSICA Y CLARA



Recopila nombre, contacto, número de ocupantes, fecha de entrada deseada y una descripción básica de la situación económica (laboral o fuente de ingresos).



Con esta información puedes valorar si la operación puede encajar.

TRAS LA VISITA

DOCUMENTACIÓN CON SENTIDO



Si ambas partes quieren avanzar, explica qué documentación necesitas, para qué y quién la estudiará. Sé transparente y proporciona una lista clara y proporcionada al tipo de alquiler.



Pide los documentos de manera ordenada, explicando su finalidad.

NO PREGUNTES POR CURIOSIDAD

PRIVACIDAD Y RESPETO



Solicita solo datos relacionados con la solvencia, la identidad o el uso de la vivienda. No conviertas la selección en una investigación personal ni pidas información irrelevante o invasiva.



Más respeto, más confianza y una mejor experiencia para todos.

MISMO CRITERIO

PROCESO JUSTO Y OBJETIVO



Aplica una pauta parecida a candidatos comparables para reducir la improvisación y evitar sesgos. Utiliza los mismos criterios y solicita información equivalente en situaciones similares.



La coherencia hace el proceso más justo y profesional.



REGLA KOKO

Que el candidato entienda desde el principio qué necesitas para aprobar la operación, sin repartir DNI y nóminas antes de saber siquiera si la vivienda le interesa.

Transparencia hoy, mejores acuerdos mañana.



REALIDAD DEL FILTRO

UN BUEN INQUILINO NO ES UN CONTRATO INDEFINIDO

La estabilidad laboral ayuda, pero no explica por sí sola el riesgo. Dos personas con la misma nómina pueden tener situaciones muy diferentes. Para elegir bien, hay que mirar toda la operación: ingresos, antigüedad, ahorros, deudas y capacidad de reacción ante imprevistos.

La solvencia se entiende mejor cuando miras el conjunto.



CANDIDATO A

ASALARIADO INDEFINIDO

"Trabajo en la misma empresa desde hace 2 años"



Tipo de contrato
Indefinido



Antigüedad
2 años



Ingresos
2.000 €/mes (fijos)



Ahorro
Pocos ahorros (1.000 €)



Cargas y deudas
Préstamo de coche (350 €/mes) y tarjeta de crédito



Otros ingresos
No



Capacidad de reacción
Limitada ante imprevistos

Contrato estable, pero con alto nivel de endeudamiento y poco margen de maniobra.

Misma nómina, diferente realidad.



MISMA NÓMINA
2.000 €
al mes



CANDIDATO B

AUTÓNOMO

"Llevo 5 años con mi negocio propio"



Tipo de actividad
Autónoma (diseño gráfico)



Antigüedad
5 años



Ingresos
2.000 €/mes (media últimos 12 meses)



Ahorro
10.000 € de ahorros



Cargas y deudas
Sin deudas relevantes



Otros ingresos
Sí (pequeños proyectos puntuales)



Capacidad de reacción
Buena, con colchón para imprevistos

Ingresos variables, pero con trayectoria, ahorro y baja deuda. Perfil sólido.

¿QUÉ NOS ENSEÑA ESTE EJEMPLO



Misma nómina, distinto riesgo

El tipo de contrato no dice todo sobre la capacidad de pago.



Analiza el conjunto

Antigüedad, ahorros, deudas y otros ingresos aportan información clave.



Evita prejuicios

Un autónomo no es automáticamente más arriesgado, y un indefinido no es garantía de pago.



Valora la estabilidad real

La capacidad de adaptarse a cambios también reduce el riesgo.



REGLA KOKO

Mira la operación completa. Un contrato indefinido ayuda, pero no sustituye al análisis.

Mejores análisis, mejores inquilinos.



06

PASO 06 / 14

PIDE DOCUMENTOS SEGÚN CÓMO SE GENERAN LOS INGRESOS

No existe una carpeta universal; la prueba adecuada depende del perfil. El objetivo es acreditar identidad, ingresos y continuidad de forma proporcionada.

Algunas aseguradoras publican listas distintas para asalariados, autónomos y pensionistas, pero cada compañía puede pedir más.



ASALARIADO

INGRESOS POR CUENTA AJENA



Acredita una relación laboral estable y unos ingresos recurrentes.

Últimas nóminas
Suele solicitarse de 2 a 3 nóminas recientes.

Contrato laboral
Indica el tipo de contrato y la antigüedad.

Identificación
DNI o NIE en vigor.

Vida laboral
Puede ayudar si hay dudas sobre la antigüedad o el historial.

Un empleo estable aporta confianza.

AUTÓNOMO

INGRESOS POR CUENTA PROPIA



Se valora la actividad económica y la regularidad de los ingresos.

IRPF reciente
Normalmente el último ejercicio presentado (p. ej. modelo 100).

Acreditación de actividad
Alta en el IAE, declaración censal (modelo 036/037) o similar.

Documentación fiscal o de cotización
Últimos recibos de autónomos y, en su caso, IVA trimestral (modelo 303) u otros.

La constancia en la actividad refuerza tu perfil.

PENSIONISTA

INGRESOS POR PENSIÓN



La pensión es un ingreso estable y periódico, aunque no exista nómina.

Certificado o justificante de pensión
Emitido por el organismo oficial (p. ej. Seguridad Social).

Identificación
DNI o NIE en vigor.

Estabilidad también es tranquilidad.

OTROS PERFILES

SITUACIONES ESPECIALES



Estudiantes, ingresos del extranjero, becas o rentas patrimoniales pueden requerir documentación adicional.

Prueba de ingresos
Becas, extractos bancarios, rentas de capital u otras fuentes.

Avalista (si se solicita)
Con sus ingresos y documentación.

Prueba de ahorros
Extractos bancarios u otra documentación equivalente.

Documentación específica
Según el caso y la compañía.

Cada situación tiene una solución si se acredita bien.



EJEMPLO, NO LEY

ARAG actualmente publica como orientación:

- Asalariados: dos nóminas + contrato + DNI.
- Autónomos: IRPF + dos cuotas de autónomos + DNI.
- Pensionistas: justificante de pensión + DNI.

No todas las aseguradoras piden los mismos documentos. Esta información es orientativa y puede variar.



06

PASO 06 / 14

PROTEGE LOS DATOS QUE TE ENTREGAN

Tener documentación sensible no te autoriza a usarla para cualquier finalidad ni a conservarla indefinidamente.

Informa de la finalidad del estudio, limita la documentación a lo necesario, usa canales razonablemente seguros y controla quién accede. Si remites datos a una aseguradora o servicio de solvencia, explica ese tratamiento y sigue el procedimiento de información o autorización que corresponda.

Tus inquilinos confían en ti. Trata sus datos con responsabilidad.

Menos datos, más confianza.



Respeto hoy, relaciones de confianza mañana.

MINIMIZA

SOLO LO NECESARIO



- ✓ Solicita solo los datos necesarios para valorar la solvencia y formalizar el contrato.
- ✓ Cada documento debe responder a una necesidad concreta.
- ✗ No pidas información irrelevante o desproporcionada.
- ✗ No guardes datos "por si acaso".

Menos datos, menos riesgos y más confianza.

CUSTODIA

PROTEGE SU INFORMACIÓN



- ✓ Usa canales seguros (correo con protección, plataformas cifradas, etc.).
- ✓ Limita el acceso solo a las personas que lo necesiten.
- ✓ Protege tus dispositivos con contraseña y bloqueo.
- ✗ Evita reenviar nóminas, DNI o contratos a personas ajenas a la operación.

La seguridad empieza en tus hábitos diarios.

DESCARTADOS

NO CONSERVES INDEFINIDAMENTE



- ✓ Cuando un candidato ya no siga en el proceso, elimina o anonimiza su documentación.
- ✓ Establece un plazo razonable de conservación según la finalidad.
- ✗ No mantengas copias indefinidamente.
- ✗ Si conservas algunos datos por obligaciones legales, limita su acceso y justifica el motivo.

Un proceso ordenado también cuida su privacidad.

TERCEROS

TRANSPARENCIA Y CONTROL



- ✓ Si trabajas con aseguradoras o plataformas de solvencia, informa de que se compartirán datos y para qué finalidad.
- ✓ Utiliza sus formularios y consentimientos.
- ✓ Revisa sus políticas de privacidad y condiciones de uso.
- ✗ No remitas documentos por canales no autorizados.

Terceros de confianza, procesos bien informados.



PRÁCTICA ÚTIL

Organiza una carpeta por operación, registra qué documentación recibes y cuándo, y elimina o archiva los datos cuando finalice la finalidad del estudio o del contrato.



Orden hoy, tranquilidad siempre.



07

PASO 07 / 14

LA RATIO DE INGRESOS ES UN FILTRO, NO UNA LEY

La LAU no establece que un inquilino deba ganar tres veces el alquiler ni fija un porcentaje máximo de esfuerzo. En el mercado se usan ratios orientativas. Por ejemplo, ARAG publica actualmente un criterio de viabilidad que busca que la renta no supere el 43% de los ingresos, entre otros factores. Otras compañías pueden usar otro porcentaje o un scoring más amplio.

Números que ayudan a tomar mejores decisiones.

BUENOS ANUNCIOS
PERSONAS REALES
ALQUILERES ESTABLES

Más información, más seguridad.

Cálculo de la ratio de ingresos

Renta mensual

900 €

÷

Ingresos netos mensuales

2.200 €

= 0,41

41%

Analizar también:

- ☒ Antigüedad laboral
- ☒ Ahorros
- ☒ Otras cargas
- ☒ Número de pagadores
- ☒ Estabilidad de ingresos

Una evaluación completa da tranquilidad.

CÓMO CALCULARLA

COMPARA INGRESOS Y RENTA



Divide la renta mensual entre los ingresos netos recurrentes acreditados del inquilino (o de todos los pagadores).

FÓRMULA:

Renta mensual

—

Ingresos netos mensuales

= Ratio de ingresos

Usa ingresos netos, estables y recurrentes (nómina, pensión, etc.), no ingresos puntuales.

NO HAY UMBRAL ÚNICO

EL CONTEXTO TAMBIÉN CUENTA



Una misma ratio puede tener distinto nivel de riesgo según otros factores, como:



Antigüedad laboral y tipo de contrato.



Ahorros y patrimonio disponible.



Otras cargas financieras (créditos, otros alquileres, etc.).



Número de pagadores y su solvencia.



Estabilidad y trayectoria de ingresos.

La ratio es solo una pieza del análisis.

POLÍTICA PROPIA

TU CRITERIO, TU RESPONSABILIDAD



Si usas un umbral interno, decídelo antes de empezar a evaluar solicitudes y aplícalo de forma coherente en todos los casos.



Define tu criterio por escrito (por ejemplo, un % máximo de esfuerzo).



Aplícalo por igual a todos los solicitantes.



Combínalo con otros elementos de análisis (documentación, estabilidad, etc.).



Recuerda: es un criterio tuyo, no una obligación legal.

La coherencia genera confianza y reduce problemas.

43% · EJEMPLO ARAG

UN CRITERIO ORIENTATIVO



ARAG publica actualmente un criterio de viabilidad que busca que la renta no supere el 43% de los ingresos, entre otros factores.

Se trata de un criterio de una aseguradora concreta, no de un límite legal establecido en la LAU.

EJEMPLO ORIENTATIVO:



Criterio de viabilidad ARAG (no es un límite legal)

Otras compañías pueden usar otro porcentaje o un modelo de scoring más amplio.



REGLA KOKO

La ratio sirve para ordenar el análisis, no para sustituirlo.

MÁS INFORMACIÓN

MEJORES DECISIONES

ALQUILERES MÁS SEGUROS

UN FUTURO CONTIGO

Personas reales.
Decisiones mejores.
Hogares felices.

07

PASO 07 / 14

REVISA COHERENCIA, NO JUEGES A SER POLICÍA

Los documentos sirven para comprobar que la historia económica encaja, no para buscar cualquier excusa para desconfiar.

Nombre, empresa, antigüedad, salario, tipo de contrato e ingresos declarados deberían ser razonablemente coherentes. Si algo no cuadra, pide explicación o una prueba adicional concreta. No acuses de falsedad basándote en una impresión.



INGRESO

RECURRENTE Y ACREDITADO



- ✓ Comprueba que el neto usado para la ratio corresponde a ingresos recurrentes acreditados (nómina, pensión, actividad por cuenta propia, etc.).
- ✓ Revisa que las cantidades coinciden con los extractos y la vida laboral.
- ✓ Desconfía de ingresos sin justificante claro o difíciles de repetir en el tiempo.

Ingresos reales y estables son la base de una operación segura.

ANTIGÜEDAD

CONTEXTO, NO EXCLUSIÓN



- ✓ Una incorporación reciente no invalida el perfil, pero puede justificar revisar el periodo de prueba o solicitar garantías adicionales.
- ✓ Valora la trayectoria previa del candidato, incluso en otras empresas o sectores.
- ✓ Ten en cuenta el tipo de contrato y la estabilidad del empleador.

La antigüedad aporta estabilidad, pero no lo dice todo del perfil.

VARIABLES

DISTINGUE LO ESTRUCTURAL



- ✓ Bonus y comisiones pueden ser reales y válidos, pero distingue entre la base estable de ingresos y los ingresos extraordinarios.
- ✓ Revisa el histórico (varios meses o años) para ver si se han percibido de forma habitual y documentada.
- ✓ Si son variables, valora un enfoque conservador en la ratio o pide garantías complementarias.

Los ingresos variables suman, pero la estabilidad da tranquilidad.

AHORRO

UN APOYO, NO UN SUSTITUTO



- ✓ Un colchón acreditable de ahorro (extractos, fondos, etc.) puede mejorar una operación y aportar seguridad.
- ✓ Valora su origen, liquidez y consistencia con el perfil del candidato.
- ✓ El ahorro puede compensar momentos de transición, pero no sustituye automáticamente a ingresos recurrentes.

El ahorro refuerza, pero no reemplaza los ingresos.



SEÑAL DE ALERTA REAL

El problema no es que un perfil sea atípico; el problema es que haya contradicciones relevantes y el candidato no pueda o no quiera explicarlas.

Preguntar también es cuidar tu inversión.

08 PASO 08 / 14

PUEDES COMPLEMENTAR EL FILTRO CON INFORMES DE RIESGO

Un informe de morosidad añade información. No sustituye el análisis de solvencia ni convierte el futuro en seguro.

Existen servicios como BDMI de idealista y FIM Score. Los precios y las fuentes pueden cambiar, así que conviene revisar las condiciones antes de usarlos.



IDEALISTA BDMI · 9,90 € INFORME DE MOROSIDAD



Precio actual
9,90 € por informe, sin IVA
(precio mostrado actualmente en idealista).



Autorización del candidato
El candidato firma online una declaración para autorizar la consulta de sus datos.



Fuentes y verificación
El servicio contrasta información de varias fuentes de ficheros de morosidad y solvencia.

Un proceso sencillo y transparente para añadir más información a tu análisis.

FIM SCORE · 24,95 € INFORME DE RIESGO Y ANTECEDENTES



Precio actual (con IVA)
24,95 € por informe
(IVA incluido, precio mostrado actualmente por FIM Score).



Información que ofrece
Informa sobre antecedentes en FIM, el nivel de riesgo y la calidad de la operación según su metodología.



Resultado claro
Proporciona un informe con una valoración del riesgo y las principales incidencias detectadas.

Una visión complementaria para tomar decisiones más informadas.

QUÉ APORTAN INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA



Una señal adicional sobre incidencias, riesgo o antecedentes. Útiles como complemento del análisis de solvencia y de la documentación.

Más información, más contexto, mejores decisiones.

QUÉ NO APORTAN TIENEN LÍMITES



No garantizan que el inquilino pague durante años ni sustituyen la cobertura de un seguro de impago. No predicen el futuro.

Un informe ayuda, pero no sustituye tu análisis ni un seguro.



USA SERVICIOS CON PROCEDIMIENTO

No busques "listas negras" informales. Utiliza servicios profesionales, con autorización del candidato y fuentes contrastadas.

MOROSIDAD Y SCORING

NO APARECER COMO MOROSO NO SIGNIFICA QUE VAYA A PAGAR

Información hoy,
mejores decisiones
mañana.

Personas, no solo
datos. Historias,
no solo números.

Un informe limpio elimina una señal negativa concreta. No te dice si el candidato perderá su empleo, sufrirá una caída de ingresos o priorizará otros pagos dentro de tres años.

Un buen filtro combina documentación, coherencia, capacidad de pago y protección. Ninguna base de datos puede prometerse el futuro.



DOCUMENTACIÓN
COHERENCIA
CAPACIDAD DE PAGO
PROTECCIÓN

Un buen análisis
tiene varias capas:

- ✓ Documentación
- ✓ Coherencia
- ✓ Capacidad de pago
- ✓ Protección

Informe limpio
≠
pago garantizado



REGLA KOKO

El scoring informa.
La decisión la tomas tú
con el conjunto de la operación.

Más información,
más tranquilidad.

Los datos ayudan,
pero tu criterio
marca la diferencia.

09

PASO 09 / 14

SEGURO DE IMPAGO E INFORME DE SOLVENCIA NO SON LO MISMO

Uno aporta información para decidir; el otro puede transferir parte del riesgo económico y jurídico a una aseguradora.

Si contratas seguro, la compañía estudia al candidato y define coberturas, límites y exclusiones. Si haces el análisis por tu cuenta, mantienes más control y menos coste recurrente, pero sigues asumiendo el impago y la defensa jurídica salvo que tengas otra cobertura.



INFORME / SCORING INFORMA PARA DECIDIR



- ✓ **Pago por consulta**
Coste único por informe.
- ✓ **Ayuda a seleccionar**
Analiza ingresos, estabilidad laboral, historial y otros indicadores.
- ✗ **No paga rentas**
Si hay impago, no cubre las mensualidades.
- ✗ **No asume la defensa**
La defensa jurídica corre a tu cargo salvo que tengas otra cobertura.
- ➔ **Más control**
Tú decides con la información disponible.

Información hoy,
mejores decisiones mañana.

SEGURO DE IMPAGO TRANSFIERE RIESGO



- ✓ **Prima periódica**
Pago mensual o anual (según póliza).
- ✓ **Puede cubrir rentas**
Según condiciones, cubre las mensualidades impagadas durante un periodo determinado.
- ✓ **Incluye defensa jurídica**
Cobertura legal ante impago, desahucio y reclamaciones (según póliza).
- ✓ **Otras garantías**
Puede incluir actos vandálicos, protección jurídica ampliada u otros servicios (según póliza).
- ! **Estudio previo del candidato**
La aseguradora analiza al inquilino y puede aceptar, rechazar o incluir exclusiones.

Protección hoy,
tranquilidad mañana.

MODELO HÍBRIDO INFORMACIÓN + PROTECCIÓN



- ✓ **Filtro inicial propio**
Realiza tu análisis y filtra perfiles antes de presentar al candidato.
- ✓ **Después, estudio de la aseguradora**
Presenta al candidato para que la compañía valide y defina condiciones.
- ✓ **Mejores condiciones**
Un buen filtrado previo puede mejorar la aceptación y la oferta de la póliza.
- ✓ **Equilibrio ideal**
Combina control, rigor y protección.

Filtra bien hoy,
más opciones mañana.

SIN SEGURO ASUME EL RIESGO



- ✓ **Opción válida**
Puede ser una buena alternativa si conoces el mercado y tienes experiencia.
- ✓ **Necesitas colchón**
Debes tener capacidad económica para asumir un posible periodo de impago.
- ✓ **Saber cómo actuar**
Conoce los plazos, el proceso legal y la documentación necesaria.
- ➔ **Menos coste recurrente**
No pagas prima, pero asumes todos los riesgos.
- ! **Mayor exposición**
Si hay impago, asumes las rentas no cobradas y la defensa jurídica.

Más autonomía,
más responsabilidad.



NO FIRMES ANTES DEL ESTUDIO

Si quieres seguro, presenta al candidato antes de firmar.



09

PASO 09 / 14

LEE EL SEGURO COMO SI FUERAS A TENER UN SINIESTRO

El número de mensualidades cubiertas importa, pero no es lo único. Comprueba cuándo nace la cobertura, si hay franquicia o carencia, plazo para comunicar el impago, necesidad de iniciar demanda, límites de defensa, daños incluidos, renta máxima asegurada, cambios de inquilinos o avalistas y condiciones de renovación. Las pólizas no son intercambiables.



MESES DE RENTA

ELIGE LA COBERTURA ADECUADA



ARAG ofrece actualmente opciones de 6, 9, 12 o 18 meses; otras compañías pueden tener estructuras distintas.

Elige el plazo que se adapte a tu perfil y al tipo de alquiler.

PLAZOS

ACTÚA DENTRO DE TIEMPO



Comunica cualquier impago dentro del plazo de tu póliza; un aviso tardío puede reducir la prestación.

Un aviso a tiempo protege tus derechos.

CAMBIOS

MANTIÉN LA PÓLIZA ACTUALIZADA



Si cambia la renta, un inquilino o el avalista, informa a la aseguradora cuando las condiciones lo exijan.

Mantén la información siempre al día.

RENOVACIÓN

REVIS A CADA ANUALIDAD



Comprueba cada anualidad que la póliza sigue activa y que la renta asegurada coincide con la renta real.

Renovar bien es seguir protegido.



EL PRECIO NO ES LA COBERTURA:

compara condicionado general y particular, no solo la página comercial.



PUNTO CRÍTICO · FIN DE CONTRATO

EL SEGURO NO TERMINA AUTOMÁTICAMENTE AL CUMPLIR CINCO AÑOS

Los cinco años son un hito de la LAU cuando el arrendador es una persona física, pero la póliza de seguro de impago de alquiler tiene su propia duración.

Las condiciones actuales de ARAG son un ejemplo de renovación anual, salvo que te opongas, y pueden contemplar el pago de rentas o importes similares cuando, tras la finalización del contrato, el inquilino no desocupa la vivienda, siempre que el incumplimiento se inicie durante el periodo de vigencia de la póliza.

Dos calendarios,
la misma tranquilidad.

Misma vivienda,
más protección
en el tiempo.



1. 5 AÑOS · HITO LAU UN HITO CONTRACTUAL



Cuando el arrendador es una persona física, la LAU establece una duración mínima de cinco años, con prórrogas anuales obligatorias, salvo que alguna de las partes comunique su voluntad de no renovar en plazo.

Los cinco años son un hito legal del contrato, no el final de tu protección.

2. PÓLIZA · DURACIÓN PROPIA RENOVACIÓN ANUAL (EJEMPLO ARAG)



El seguro de impago tiene su propia duración. Las condiciones actuales de ARAG prevén una renovación anual, salvo que te opongas en el plazo indicado, por lo que la póliza puede seguir vigente más allá de los cinco años del contrato.

Revisa cada año los plazos y la forma de comunicar la no renovación.

3. RECUPERACIÓN DE LA POSESIÓN CUANDO EL INQUILINO NO DESOCUPA



Algunas pólizas contemplan el pago de rentas o importes similares cuando, tras la finalización del contrato, el inquilino no desocupa la vivienda, siempre que el incumplimiento se inicie durante el periodo de vigencia de la póliza, según sus condiciones.

La cobertura de recuperación depende de la redacción exacta de tu póliza.

4. REvisa DOS CALENDARIOS ANTES DEL FINAL DEL CONTRATO



Antes de llegar al final, revisa los dos calendarios: el plazo para comunicar la no renovación del contrato, la fecha de vigencia de tu póliza y si tu cobertura incluye expresamente la recuperación de la posesión por finalización del contrato.

Revisar a tiempo evita sorpresas y mantiene tu protección continua.



REGLA KOKO

El riesgo real es llegar al final sin revisar dos calendarios: el del contrato y el del seguro.

Anticipa hoy,
mañana sigues disfrutando.



10 PASO 10 / 14

LA FIANZA LEGAL ES UNA COSA Y LAS GARANTÍAS ADICIONALES OTRA

En el alquiler de vivienda habitual no existe un “depósito de tres meses” universal. Lo obligatorio es una fianza legal de un mes de renta y, si se acuerda, pueden establecerse garantías adicionales.

En los contratos de hasta cinco años —o siete si el arrendador es persona jurídica—, el valor de las garantías adicionales, con carácter general, no puede superar el equivalente a dos mensualidades de renta.



1 MES · FIANZA LEGAL OBLIGATORIA EN TODO ALQUILER



La fianza legal equivale a una mensualidad de renta y es obligatoria en los alquileres de vivienda.

Su depósito en el organismo autónomo correspondiente depende del régimen de cada comunidad.

Un mes de fianza es la norma. El depósito se tramita según tu comunidad autónoma.

+ 0 MESES SI TU PERFIL ES MUY SÓLIDO



Si acreditas una solvencia muy sólida o cuentas con un seguro de impago que dé suficiente cobertura, es posible que no se soliciten garantías adicionales.

Todo depende del acuerdo entre las partes y del análisis del riesgo.

Un buen perfil genera confianza y puede evitar garantías extra.

+ 1 MES UNA OPCIÓN INTERMEDIA



Es una garantía adicional habitual como colchón extra de seguridad. Puede acordarse en contratos de vivienda habitual dentro de los límites legales. Debe quedar claramente recogida en el contrato, indicando su importe y condiciones de devolución.

Un equilibrio razonable entre seguridad y facilidad de acceso.

+ 2 MESES LÍMITE GENERAL EN VIVIENDA



En los contratos de hasta cinco años —o siete si el arrendador es persona jurídica—, el valor de las garantías adicionales, con carácter general, no puede superar el equivalente a dos mensualidades de renta. Cualquier cantidad superior debe justificarse y está sujeta a la normativa vigente.

El límite protege el equilibrio del contrato y evita excesos.



NO CONFUNDAS CON RENTA ADELANTADA

El arrendador no puede exigir más de una mensualidad de renta por adelantado. La fianza, las garantías adicionales y la renta adelantada son conceptos distintos y cumplen funciones diferentes.

Tres conceptos, tres finalidades.

Concepto	Finalidad
Fianza legal (1 mes)	Obligatoria. Cubre posibles daños e impagos.
Garantías adicionales (hasta 2 meses)	Opcional. Refuerzan la seguridad del arrendador.
Renta adelantada (máx. 1 mes)	Pago previo de la renta. No puede ser superior a 1 mensualidad.

10 PASO 10 / 14

ELIGE LA GARANTÍA POR EL RIESGO, NO POR COSTUMBRE

Más garantía no siempre significa una mejor operación. Puede excluir a buenos candidatos sin aportar mucha más protección real.

Sigue un camino de decisión sencillo: primero analiza la solvencia y la coherencia del candidato y, después, decide si el riesgo residual se cubre mejor con una garantía adicional, un avalista, un seguro o tu propio colchón financiero.

Evalúa el riesgo de forma objetiva, no por costumbre.

La garantía adecuada da seguridad y mantiene buenos candidatos.



La garantía correcta atrae buenos inquilinos y protege tu inversión.

RIESGO BAJO

CONFIANZA CON SENTIDO



Si la solvencia es sólida, la situación laboral estable y todo es coherente, suele ser suficiente el depósito legal (1 mes) y, en su caso, una garantía adicional limitada.

No pidas más de lo necesario cuando el riesgo es bajo.

RIESGO MEDIO

EQUILIBRIO Y FLEXIBILIDAD



Si hay algunos aspectos que generan dudas, puedes solicitar una o dos mensualidades adicionales, un seguro de impago o un avalista, según el perfil y el tipo de riesgo.

El objetivo es equilibrar protección y acceso a buenos candidatos.

RIESGO ALTO

REALISMO ANTE TODO



Si la solvencia es débil, la información es incoherente o hay señales de alerta, una garantía muy alta no compensa el riesgo ni convierte la operación en buena. En estos casos, puede ser mejor descartar al candidato.

La mejor garantía es elegir bien a quién alquilas.

SEGURO APROBADO

REVISAS QUÉ CUBRE REALMENTE



Si el candidato está aprobado por un seguro de impago, revisa con detalle qué riesgos ya están cubiertos (rentas, defensa jurídica, daños, etc.) antes de añadir más garantías de forma innecesaria.

Conoce bien tu póliza y evita duplicar coberturas.



EL PROPIETARIO DECIDE

La buena decisión es la que puedes explicar: qué riesgo has detectado, qué garantía lo compensa y cuál es el límite legal aplicable.



Decisiones claras hoy, menos problemas mañana.

11

PASO 11 / 14

RESERVA SOLO CON CONDICIONES QUE TODOS ENTIENDAN

La palabra reserva por sí sola no decide quién se queda el dinero si algo falla. Si la vivienda se bloquea mientras se completa la solvencia o está pendiente la respuesta de la aseguradora, documenta el propósito del pago y qué ocurre en cada escenario: rechazo del seguro, documentación incompleta, retirada del candidato o decisión del propietario de no continuar.



Misma información, más seguridad.

Una reserva clara evita malentendidos mañana.

Lo importante también se escribe.

IDENTIFICA

DATOS CLAROS DESDE EL INICIO



Indica la vivienda (dirección completa), quién hace el pago y quién lo recibe, el importe y el destinatario (propietario, empresa gestora, etc.).

Cuanto más clara sea la identificación, menos dudas habrá después.

CONDICIONES

QUÉ INCLUYE LA RESERVA



Especifica la renta estimada, la fecha prevista de entrada, el plazo de la reserva y qué documentación queda pendiente (por ejemplo, aprobación del seguro o nóminas adicionales).

Las condiciones dan seguridad a ambas partes y evitan interpretaciones.

SEGURO

SI DEPENDE DE LA ASEGURADORA



Si la reserva está condicionada a la aprobación del seguro de impago, debe constar por escrito, indicando el plazo estimado y qué sucede si la aseguradora la rechaza.

Lo que depende de un tercero también debe quedar claro.

DEVOLUCIÓN

QUÉ OCURRE EN CADA CASO



Indica en qué casos se devuelve el importe (rechazo del seguro, documentación incompleta, retirada del candidato) y cuándo puede imputarse al contrato o perderse (por incumplimiento del candidato u otras causas acordadas).

Prevé los escenarios para evitar conflictos.



PAGO TRAZABLE

El pago debe dejar un rastro claro. Un dinero sin concepto claro es una fuente innecesaria de conflictos.

Transparencia hoy, mejores acuerdos mañana.

ACUERDOS CLAROS
PAGOS TRAZABLES
PERSONAS TRANQUILAS
ALQUILERES CON FUTURO

Buenas relaciones, mejores hogares.

KOKO

12

PASO 12 / 14

EL CONTRATO DEBE EXPLICAR LA OPERACIÓN, NO SOLO PARECER LEGAL

Un modelo útil es el que refleja esa vivienda, esas personas y esas condiciones.

Debe identificar a las partes y ocupantes, la vivienda y anexos, la renta y su forma de pago, la duración y las prórrogas, las actualizaciones, los gastos, la fianza y garantías, las mascotas cuando sea relevante, la cesión y el subarriendo, las reparaciones, el inventario, los avisos y los acuerdos especiales.

Las cláusulas no pueden eliminar derechos obligatorios solo por el hecho de firmarse.



DINERO

CLARIDAD PARA EVITAR CONFLICTOS



Renta y forma de pago

Importe, forma de pago (transferencia, etc.) y día de vencimiento.



Actualización de la renta

Índice de referencia y periodicidad, conforme a la ley.



Gastos repercutidos

Qué gastos asume cada parte (comunidad, IBI, tasas, etc.).



Suministros

Titularidad y forma de pago de luz, agua, gas, internet, etc.



Fianza y garantías

Importe de la fianza, garantías adicionales (aval, seguro, etc.) y condiciones de devolución.

El dinero bien definido evita la mayoría de los problemas.

TIEMPO

SEGURIDAD Y PREVISIÓN



Fecha de inicio

Día en que comienza el alquiler y entrega de llaves.



Duración del contrato

Plazo inicial conforme a la normativa vigente.



Prórrogas

Condiciones para las prórrogas, expresas o tácitas, según la ley.



Desistimiento

Plazos y forma de notificar si alguna parte quiere finalizar antes.



Avisos

Canal y plazo de comunicación entre las partes.



Recuperación por necesidad

Si procede, se detallará el supuesto legal y plazos aplicables.

El tiempo bien acordado da estabilidad a la relación.

USO

UNA VIVIENDA PARA VIVIR



Ocupantes

Personas que van a habitar la vivienda, con identificación.



Mascotas

Se permite o no, y en qué condiciones (tipo, tamaño, número, etc.).



Obras y modificaciones

Qué se puede hacer y con qué autorización.



Cesión y subarriendo

Si se permite, en qué casos y con qué condiciones.



Actividad profesional

Si se autoriza o no el uso para actividad profesional.



Anexos

Trastero, garaje, mobiliario y otros elementos incluidos en el alquiler.

Un uso bien definido evita malentendidos y cuida la vivienda.

PRUEBA

LO QUE SE ACUERDA, SE DOCUMENTA



Inventario

Relación detallada de mobiliario, electrodomésticos y equipamiento.



Estado inicial

Descripción de defectos o desperfectos antes de la entrada.



Llaves

Número de juegos entregados y quién los tiene.



Fotos

Registro fotográfico del estado de la vivienda.



Reparaciones previas

Compromisos de reparación antes de la entrada y plazos para ejecutarlos.

Documentar hoy evita discusiones mañana.



CONTRATO KOKO · VIVIENDA HABITUAL

En nuestra web puedes descargar un modelo de contrato para vivienda habitual. Si más adelante formalizas un alquiler de temporada o por habitación, utiliza un modelo específico para ese régimen.

Contratos claros, hogares más tranquilos.



12

PASO 12 / 14

ACTUALIZACIÓN Y GASTOS: ESCRIBELOS BIEN DESDE EL PRINCIPIO

Una pequeña cláusula puede cambiar varios años de relación económica.

La renta solo se actualiza si existe un acuerdo expreso. En muchos contratos firmados después del 26 de mayo de 2023, el IRAV actúa como referencia en la revisión anual.

Los gastos generales o impuestos que el arrendador quiera trasladar deben cumplir las condiciones de la LAU. Los gastos de gestión y formalización del contrato de vivienda habitual corresponden al arrendador.



ACTUALIZACIÓN

MECANISMO Y MOMENTO



La renta solo se puede actualizar si hay un acuerdo expreso en el contrato, indicando el mecanismo de referencia y la periodicidad (normalmente anual). Si no se ha pactado, la renta se mantiene.

Lo que no está pactado no se puede aplicar.

IRAV

UNA REFERENCIA, NO UN PORCENTAJE FIJO



El IRAV es una cifra mensual publicada por el INE que sirve de referencia para la revisión anual en muchos contratos firmados después del 26 de mayo de 2023. No es un porcentaje fijo y permanente, ya que varía en el tiempo.

El IRAV orienta, no establece un tope fijo.

COMUNIDAD / IBI

SOLO SI ESTÁ BIEN PACTADO



Si se trasladan al inquilino los gastos de comunidad o el IBI, debe existir un acuerdo válido por escrito y el importe anual debe estar determinado en los términos previstos en la ley. Solo pueden trasladarse los conceptos permitidos por la LAU y debidamente justificados.

Solo se paga lo que está pactado y permitido por ley.

AGENCIA

GESTIÓN Y FORMALIZACIÓN



En los contratos de vivienda habitual, los gastos de gestión inmobiliaria y los de formalización del contrato corresponden al arrendador, conforme a la normativa vigente. No pueden repercutirse al inquilino.

En vivienda habitual, los asume el arrendador.



EVITA "TODO LO PAGA EL INQUILINO"

Una cláusula genérica no convierte automáticamente todos los gastos en trasladables. Cada concepto debe estar identificado y cumplir las condiciones de la ley.

Contratos justos,
convivencias más largas.

LAU arts. 18 y 20 · INE IRAV



12

PASO 12 / 14

REPARACIONES Y USO: DEJA CLARO QUIÉN HACE QUÉ

No todo lo paga el propietario ni todo se puede trasladar al inquilino. El propietario debe realizar las reparaciones necesarias para conservar la vivienda en condiciones de habitabilidad, salvo que el daño sea imputable al inquilino.

Las pequeñas reparaciones derivadas del uso ordinario corresponden al inquilino. Las obras que modifiquen la configuración de la vivienda requieren el consentimiento por escrito del propietario.



CONSERVACIÓN

INSTALACIONES Y ELEMENTOS ESENCIALES



El propietario debe realizar las reparaciones necesarias para conservar la vivienda en condiciones de habitabilidad (instalaciones de agua, electricidad, calefacción, saneamiento, cubierta, etc.), salvo que la avería sea imputable al inquilino.

Una vivienda en buen estado protege a ambas partes.

PEQUEÑAS REPARACIONES

USO ORDINARIO



Las pequeñas reparaciones derivadas del desgaste por el uso ordinario de la vivienda corresponden al inquilino (por ejemplo, bombillas, grifos, interruptores, mecanismos, pequeños ajustes de carpintería, etc.).

El mantenimiento diario también forma parte del uso responsable.

OBRAS

CON AUTORIZACIÓN ESCRITA



No autorices obras que modifiquen la configuración de la vivienda de forma verbal. Es imprescindible el consentimiento por escrito del propietario, indicando el alcance de la obra, quién la realiza y la obligación de reponer la vivienda a su estado original al finalizar el contrato (si procede).

Todo cambio importante debe quedar por escrito.

SUBARRIENDO

SOLO PARCIAL Y CON CONSENTIMIENTO



En la vivienda habitual, el subarrendamiento solo puede ser parcial (por ejemplo, una habitación) y requiere el consentimiento por escrito del propietario. No se puede subarrendar la vivienda completa.

Comparte, sí, pero con autorización y por escrito.



CANAL DE AVERÍAS

Define un canal de aviso sencillo (teléfono, email o app) para comunicar averías. Una avería comunicada tarde puede costar mucho más a ambas partes.

Avisar a tiempo ahorra dinero y disgustos.

LAU arts. 21 y 23; art. 8 para subarriendo



13

PASO 13 / 14

FIRMA, ANEXA Y CUMPLE LOS TRÁMITES DE ENTRADA

El contrato no termina cuando se firma. Existe documentación y obligaciones administrativas que conviene completar.

Firma el inventario y los anexos junto con el contrato, entrega la documentación energética y cumple con el depósito de la fianza en el organismo autonómico cuando sea necesario. Conserva los justificantes de los pagos iniciales y la fecha real de entrega de la vivienda.



FIRMA COMPLETA

CONTRATO, INVENTARIO Y ANEXOS



- ✓ Firma el contrato de arrendamiento.
- ✓ Revisa y firma el inventario de la vivienda y su estado.
- ✓ Incluye y firma los anexos (acuerdos, normas de uso, cláusulas específicas, etc.).
- ✓ Asegúrate de que todas las páginas estén firmadas por ambas partes.

Un contrato completo evita malentendidos en el futuro.

FIANZA

DEPÓSITO LEGAL Y TRÁMITES



- ✓ Solicita una fianza legal equivalente a una mensualidad de renta (salvo excepciones autonómicas).
- ✓ Realiza el depósito en el organismo autonómico competente cuando sea obligatorio en tu comunidad.
- ✓ Conserva el justificante del depósito o de su exención.
- ✓ Informa al inquilino de que se ha realizado el trámite cuando proceda.

La fianza protege a ambas partes y, en muchas comunidades, debe depositarse.

ENERGÍA

DOCUMENTACIÓN Y RECOMENDACIONES



- ✓ Entrega al inquilino la etiqueta de eficiencia energética de la vivienda.
- ✓ Incluye las recomendaciones de uso y mantenimiento cuando sean exigibles por la normativa (RD 390/2021).
- ✓ Conserva copia de la documentación entregada y el acuse de recibo (si procede).

La información energética ayuda a un uso más eficiente y responsable de la vivienda.

PAGOS

RENTA, FIANZA Y GARANTÍAS



- ✓ Desglosa los importes iniciales: primera renta, fianza y, si procede, garantía adicional (aval, seguro de impago, etc.).
- ✓ Entrega y conserva los justificantes de pago (bancarios o recibos).
- ✓ Verifica que las cantidades coinciden con lo pactado en el contrato.

La transparencia en los pagos genera confianza desde el primer día.



FICHA REAL ACLARA CUÁNDO EMPIEZA EL USO

Si la entrega de llaves se produce en una fecha posterior a la firma, deja por escrito cuándo se inicia el uso de la vivienda y qué fecha se toma como referencia en el contrato. Esto evita dudas sobre el devengo de la renta y otras obligaciones.



13 PASO 13 / 14

ENTREGA LAS LLAVES CON UN ESTADO INICIAL DEMOSTRABLE

El inventario protege al propietario precisamente porque también protege al inquilino frente a daños previos.

Fotografía o graba cada estancia, mobiliario, electrodomésticos y defectos relevantes. Anota las lecturas de los contadores y el número de llaves. No es necesario convertir la entrega en un informe pericial completo, pero sí dejar pruebas suficientemente claras para poder comparar al final.



FOTOS / VÍDEO

DOCUMENTA CON DETALLE



Haz fotos o un vídeo de todas las estancias, con vistas generales y detalles de posibles daños ya existentes. Guarda los archivos con fecha (y, si puedes, con copia de seguridad en la nube).

Una imagen con fecha vale más que mil discusiones.

INVENTARIO

QUÉ SE ENTREGA Y QUÉ NO



Lista el mobiliario, electrodomésticos y equipamiento incluido en el alquiler. Indica también los elementos que se retiran o no están disponibles, para evitar malentendidos.

Un inventario claro previene conflictos.

CONTADORES

LECTURAS EN EL MOMENTO



Anota las lecturas de los contadores de agua, electricidad y gas (si aplica) en la fecha de entrada. Haz una foto de cada contador como prueba adicional.

Una lectura hoy evita dudas mañana.

LLAVES

TODO LO QUE SE ENTREGA



Indica el número de juegos de llaves, mandos y otros accesos entregados (portero, garaje, trastero, zonas comunes). Si es posible, firma un recibo de entrega por ambas partes.

Deja constancia de todo lo que se entrega.



LA FOTO FINAL EMPIEZA HOY

Cuanto mejor documentes el estado de entrada, más fácil será distinguir en el futuro el desgaste normal del uso de los daños imputables.

Evidencias de hoy, menos dudas mañana.



14 PASO 14 / 14

DURANTE EL ALQUILER, REvisa PAGOS, CAMBIOS Y SEGURO

Una buena gestión no requiere perseguir al inquilino; requiere tener un sistema para lo que importa. Archiva los pagos, responde a las averías, documenta los acuerdos y aplica actualizaciones solo cuando corresponda.

Si tienes un seguro de impago, revisa su renovación anual y comunica los cambios de renta, inquilinos o avalistas que exija la póliza. Si se produce un impago, actúa dentro de los plazos de la póliza.



PAGOS

ORDEN Y SEGUIMIENTO



- ✓ Comprueba que los pagos llegan en la fecha acordada.
- ✓ Verifica que el concepto es claro (mes y vivienda).
- ✓ Lleva un registro ordenado de todas las transferencias.
- ✓ Si hay retraso, contacta rápidamente y por escrito.

Un buen registro evita malentendidos y facilita la gestión.

AVERÍAS

RESPUESTA ÁGIL Y DOCUMENTADA



- ✓ Comunica y recibe los avisos por escrito (app, email o chat).
- ✓ Facilita el acceso razonable a los técnicos.
- ✓ Guarda presupuestos, facturas y partes de reparación.
- ✓ Informa al inquilino del estado de la reparación.

Atender bien las averías mejora la convivencia y reduce conflictos.

SEGURO

REVISIÓN ANUAL



- ✓ Revisa cada año que la póliza sigue activa.
- ✓ Confirma la renta asegurada y las coberturas.
- ✓ Comunica cambios de renta, inquilinos o avalistas si la póliza lo exige.
- ✓ Guarda la documentación de la renovación.

Una póliza actualizada te protege siempre.

IMPAGO

ACTÚA EN PLAZO Y SIGUE EL PROTOCOLO



- ✓ No esperes varios meses para actuar.
- ✓ Sigue el plazo de comunicación que marca tu póliza.
- ✓ Aporta la documentación requerida (reclamaciones, etc.).
- ✓ Mantén el contacto con la aseguradora y sigue su protocolo.

Actuar a tiempo aumenta las opciones de solución.



CALENDARIO DOBLE

Debes seguir dos fechas: la de fin de contrato o prórroga y la de vencimiento de la póliza. Son calendarios diferentes y ambos importan.



14 PASO 14 / 14

AL TERMINAR, DISTINGUE DAÑO DE DESGASTE NORMAL

El paso del tiempo y el uso normal de la vivienda generan un desgaste inevitable que no se puede imputar automáticamente al inquilino.

Compara el estado final con el estado inicial que documentaste. La fianza puede cubrir deudas o daños imputables, pero el envejecimiento ordinario no es por sí solo compensable. Una pintura completa tras varios años de alquiler puede ser un mantenimiento del propietario, salvo que exista un daño anormal y probado.



SALIDA DOCUMENTADA PRUEBAS QUE DAN TRANQUILIDAD



Haz fotos finales de todas las estancias, anota las lecturas de los contadores, comprueba la limpieza, que no queden objetos personales y revisa el estado de los equipos y electrodomésticos.

Una salida bien documentada evita malentendidos.

LLAVES ENTREGA Y REGISTRO



Indica la fecha de entrega y el número de llaves, incluyendo accesos a portal, vivienda, garaje, trastero u otros. Este momento marca el cierre del contrato y es clave para la devolución de la fianza.

Deja constancia por escrito.

FIANZA PLAZOS E INTERESES



Si transcurre un mes desde la entrega de las llaves sin que se haya devuelto la fianza, el saldo pendiente devenga interés legal, según la normativa aplicable.

Cumple los plazos y evita costes adicionales.

PINTURA VALORA EL CONTEXTO



No se debe descontar automáticamente una pintura completa por el mero paso del tiempo. Valora la antigüedad, el uso y si existe un daño concreto y anormal (por ejemplo, manchas, agujeros o mal uso).

El desgaste normal no es daño imputable.



SI NO SE VA

No cambies las cerraduras ni recuperes la vivienda por tu cuenta. Si el contrato ha terminado y el ocupante no entrega la posesión, utiliza el procedimiento legal y activa el seguro si tu póliza cubre ese supuesto.

La vía legal siempre es la más segura.

SEÑALES DE ALERTA

CUÁNDO MERECE LA PENA FRENAR

Tener ingresos irregulares no es necesariamente un problema, y ser un propietario prudente no significa pedir a todos los candidatos las máximas garantías.

Las señales de alerta reales aparecen cuando no puedes justificar el contrato, no entiendes la documentación o intentas solucionar un riesgo importante simplemente poniendo más dinero.

Saber identificar estas situaciones te ahorra problemas, tiempo y dinero.



1. TEMPORALIDAD FICTICIA

FRENA SI NO ES REALMENTE TEMPORAL



Sospecha si el alquiler se presenta como temporal, pero por sus características (encaja con una vivienda habitual: larga duración, empadronamiento, mobiliario completo, etc.).

Un contrato mal encuadrado puede generar problemas legales y dificultar la recuperación de la vivienda.

2. DOCUMENTACIÓN QUE SE CONTRADICE

FRENA SI LA INFORMACIÓN NO ENCAJA



Si la información relevante (no ingresos, empleo, etc.) no coincide entre documentos y nadie te lo explica con claridad, es una señal de alerta.

La documentación debe ser coherente, completa y fácil de explicar. Si genera dudas, aclara antes de continuar.

3. SEGURO QUE RECHAZA

FRENA SI LA ASEGURADORA DICE QUE NO



Si la aseguradora rechaza el perfil del inquilino y aun así se pretende firmar, creyendo que más dinero (una renta más alta o más garantías) soluciona el problema, estás asumiendo un riesgo innecesario.

Cuando un seguro rechaza, normalmente hay un motivo objetivo. Insistir raramente acaba bien.

4. GARANTÍAS EXCESIVAS

FRENA SI PIDES MÁS DE LO PERMITIDO



Si exiges garantías por encima de los límites aplicables (por ejemplo, más de la fianza legal más la garantía adicional permitida), puedes vulnerar la normativa y reducir el interés de buenos inquilinos.

Pide solo lo que permite la ley y lo que sea proporcional al riesgo real.

5. PLAZOS Y PÓLIZA

FRENA SI DEJAS PASAR FECHAS CLAVE



Si dejas pasar el preaviso de cuatro meses o permites que la póliza del seguro caduque sin saber quién protegerá la recuperación de la posesión, te expones a perder derechos y a un proceso mucho más largo y costoso.

Controla los plazos y revisa la póliza antes de que caduque. La previsión evita conflictos.



REGLA KOKO

Si no puedes explicar por qué firmas, mejor no firmes todavía.

Menos riesgos hoy,
más tranquilidad mañana.



FUENTES Y ALCANCE

BASE LEGAL PRINCIPAL DE ESTA GUÍA

Esta guía resume el régimen estatal general principalmente aplicable a la vivienda habitual y señala aspectos que dependen del territorio o del contrato concreto. No sustituye el asesoramiento legal en operaciones atípicas o con litigio.



01 LEY 29/1994, DE ARRENDAMIENTOS URBANOS



Duración, prórrogas, renta, gastos, reparaciones, desistimiento, fianza, garantías y resolución.

Marco básico del alquiler de vivienda en España.

02 LEY 12/2023, POR EL DERECHO A LA VIVIENDA



Zonas tensionadas, límites de renta, prórrogas extraordinarias y cambios en gestión inmobiliaria.

Refuerza la protección de la vivienda habitual.

03 REAL DECRETO 390/2021



Certificación energética, publicidad, etiqueta y documentación del alquiler.

Más transparencia y mejor información.

04 LEY 15/2022, INTEGRAL PARA LA IGUALDAD DE TRATO



Límites frente a discriminación en el acceso a la vivienda y en ofertas públicas.

Igualdad de oportunidades en el alquiler.

05 INE · IRAV Y MINISTERIO DE VIVIENDA · SERPAVI



Actualización de renta y sistema estatal de referencia en los supuestos legalmente aplicables.

Referencias oficiales para decisiones objetivas.

06 AGENCIA ESPAÑOLA DE PROTECCIÓN DE DATOS



Minimización, finalidad, conservación, transparencia y seguridad de la documentación de candidatos.

Protege los datos personales y genera confianza.

07 AGENCIA TRIBUTARIA



Tratamiento fiscal del alquiler de vivienda y reducciones aplicables según fecha y condiciones del contrato.

Conoce tus obligaciones y posibles ventajas fiscales.



IMPORTANTE

Las normas territoriales y las zonas tensionadas pueden cambiar. Comprueba siempre la situación vigente en tu comunidad autónoma y municipio antes de utilizar un modelo o una cifra de esta edición.



FUENTES PRÁCTICAS Y CIERRE SOLVENCIA CON CRITERIO, NO CON MIEDO

Para la parte práctica de esta guía se han contrastado los requisitos de aseguradoras públicas, los procedimientos actuales de consulta de morosidad y las fuentes oficiales de protección de datos.

Los precios y criterios comerciales pueden cambiar con el tiempo, por lo que debes verificarlos siempre antes de utilizarlos.



ARAG

EJEMPLO DE MERCADO

Aseguradora de referencia en el mercado del alquiler que ofrece información pública sobre:

- ✓ Requisitos documentales para la contratación.
- ✓ Ratio publicada de viabilidad.
- ✓ Coberturas de impago.
- ✓ Condiciones de renovación del seguro.

Es un ejemplo de mercado. No se presenta como un criterio universal, ya que cada aseguradora puede tener condiciones diferentes.



IDEALISTA BDMI

CONSULTA DE MOROSIDAD

Servicio de consulta de ficheros de morosidad para propietarios, integrado en el entorno de Idealista.

- ✓ Precio actual: 9,90 € (a 25/08/2026).
- ✓ Proceso de declaración online por parte del candidato.
- ✓ Consulta de diferentes ficheros de morosidad.
- ✓ Información útil como apoyo en la evaluación del candidato.

El precio y las fuentes consultadas pueden cambiar. Comprueba siempre la información actual antes de utilizar este servicio.



FIM SCORE

INFORME DE RIESGO

Servicio de información comercial que ofrece un informe de 24,95 € IVA incluido (precio actual) con datos sobre:

- ✓ Morosidad.
- ✓ Nivel de riesgo.
- ✓ Calidad de la operación según su metodología.
- ✓ Información de síntesis para la toma de decisiones.

El precio y el contenido del informe pueden variar con el tiempo. Consulta siempre las condiciones actualizadas del servicio.



AEPD

PROTECCIÓN DE DATOS

La Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) establece criterios clave para tratar la documentación de los candidatos, como:

- ✓ Minimización de datos (solo los necesarios).
- ✓ Finalidad (uso exclusivo para valorar el alquiler).
- ✓ Conservación (durante el tiempo necesario y de forma segura).
- ✓ Seguridad (medidas técnicas y organizativas adecuadas).

Consulta la normativa y las guías actualizadas de la AEPD para asegurar un tratamiento de datos conforme a la ley.



LA PIEZA FINAL

Alquilar con criterio no significa desconfiar de todo. Significa que el precio, el candidato, las garantías, el seguro y el contrato encajan entre sí y que sabes qué hacer antes de que aparezca un problema.

Más información
menos incertidumbre,
mejores resultados.



KOKO · CONTINÚA SEGÚN TU SIGUIENTE PASO

ALQUILAR BIEN ES UN PROCESO: UTILIZA CADA RECURSO CUANDO TE HAGA FALTA

Cada vivienda es distinta y cada propietario tiene necesidades diferentes. Esta guía te ofrece recursos prácticos para acompañarte en cada fase. Consulta el que necesites en el momento adecuado y sigue avanzando con confianza.

Mismos objetivos,
más recursos,
mejores decisiones.

Todo lo que
necesitas,
en cada paso.



Un proceso claro
para propietarios
más tranquilos.

PLANIFICA
DECIDE
ALQUILA
VIVE MEJOR



1 PARA FIJAR RENTA Y MEDIR RENTABILIDAD

ANALIZA, COMPARA Y DECIDE CON DATOS



- ✓ Usa comparables reales para estimar la renta y la Calculadora de Rentabilidad KOKO.
- ✓ KOKO DATA puede aportar contexto cuando exista cobertura relevante, pero no es una base exhaustiva de precios locales.
- ✓ Si forma parte de una estrategia patrimonial, consulta la Guía KOKO para Invertir en Vivienda.

Decisiones con datos, no con suposiciones.

2 PARA RESERVAR Y CONTRATAR

DOCUMENTOS CLAROS Y SEGUROS



- ✓ Utiliza los modelos KOKO de Reserva de Alquiler, Contrato de Arrendamiento e Inventario y Estado Inicial.
- ✓ El modelo debe corresponder al tipo real de alquiler (vivienda habitual, temporal, por habitaciones, etc.).

Un buen contrato evita problemas.

3 PARA EJECUTAR UNA REFORMA PREVIA

ACONDICIONA, REVALORIZA Y ALQUILA MEJOR



- ✓ Si necesitas acondicionar la vivienda antes de alquilarla, continúa con la Guía KOKO para Reformar una Vivienda.
- ✓ Utiliza también el Contrato de Reforma KOKO para definir el alcance, plazos y condiciones.

Una vivienda en buen estado atrae mejores inquilinos y mayor rentabilidad.

4 PARA SEGUIR EL PROCESO

CONTROLA CADA PASO HASTA LA ENTREGA



- ✓ Usa el Checklist KOKO para Poner tu Vivienda en Alquiler para controlar toda la operación: documentación, solvencia, seguro, garantías, firma, entrega, renovaciones y salida.

Un seguimiento ordenado te da tranquilidad.

5 EN LA VERSIÓN WEB

TODOS LOS RECURSOS SIEMPRE A MANO



- ✓ En la página web de esta guía encontrarás accesos directos a las guías, calculadoras, checklists y documentos KOKO que correspondan a cada fase.
- ✓ Navega, descarga y utiliza solo lo que necesites, cuando lo necesites.

La guía continúa online, siempre disponible.



KOKO · RECURSOS CONECTADOS

Diferentes guías, una misma finalidad: propietarios más informados, decisiones más seguras y mejores alquileres.

Más conocimiento,
más control,
más tranquilidad.