

## **El tiempo de duración de los contratos de alquiler se han duplicado según OESA**

**La fidelidad de los inquilinos está subiendo en España y el tiempo de duración de los contratos se ha duplicado, pasando de 2 años en 2022 a cerca de cuatro actualmente, según los datos del Observatorio Español de Seguro de Alquiler. Las dos razones fundamentales son: la escasa oferta de vivienda en alquiler y la subida del precio del mismo. El temor a no encontrar vivienda y a que el precio del alquiler sea mayor por un inmueble similar provoca este aumento de duración de los contratos**

El aumento del tiempo de permanencia de los inquilinos en las viviendas es una estupenda noticia para el sector, al que dota de estabilidad, y para los propietarios, que ven como aumenta la rentabilidad de sus inmuebles con la menor rotación de los inquilinos. Una tendencia que unida a la creciente generalización de contratación de Seguros de Impago convierte el momento actual en óptimo para que los pequeños propietarios saquen sus viviendas al mercado de larga duración,

Sin embargo, resulta insuficiente para estimular suficientemente el sector, en la medida que se produce por los altos precios y la escasa oferta. Es necesario adoptar medidas urgentes para superar los desajustes del mercado. En este sentido, OESA adelanta las demandas fundamentales de los profesionales del alquiler que se lanzarán a la Ministra de Vivienda en su encuentro anual, el más importante sobre la situación del alquiler del país, el próximo 13 de junio.

1. Reforzar el foco en los propietarios para que pierdan el miedo a sacar sus viviendas al mercado del alquiler. Mentalizándoles que están completamente protegidos con los seguros de impago.
2. Concienciar a los propietarios del aumento del tiempo de contrato de los alquileres, por el miedo de los inquilinos a no encontrar una vivienda mejor. Una realidad que les estimulará también a sacar sus viviendas al mercado.
3. Potenciar el apoyo a los Seguros de Impago desde las diferentes Administraciones públicas como mejor herramienta de fomento del alquiler. El seguro destaca por ofrecer seguridad al mercado y, por tanto, aumentar la oferta de viviendas y contiene los precios.
4. Impulsar soluciones para que los profesionales inmobiliarios ofrezcan servicios remunerados como la gestión integral del alquiler.
5. Generalizar la comercialización de seguros inmobiliarios en las agencias para incrementar su facturación y rentabilidad.
6. Potenciar la cooperación público - privada buscando el equilibrio entre las prestaciones.

7. Potenciar a los profesionales inmobiliarios como guardianes del alquiler. ¿Solo estos profesionales pueden proteger a los inquilinos del aumento de los intentos de engaños y estafas debido a la gran demanda.

8. Fortalecer el papel los grandes tenedores como motores del alquiler profesionalizado.

9. Seguir alertando y eliminando del mercado los productos tóxicos que dicen proteger el alquiler, pero que no son seguros de impago reconocidos desde la Administración Pública.

**Datos de contacto:**

J. A. Martínez

OESA

915192600

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional Inmobiliaria Finanzas Madrid Seguros](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>