

>INMOBILIARIA

Un certificado universal para acreditar la solvencia del inquilino

Garantify acaba de aliarse con la aseguradora Allianz para añadir, a su oferta, un seguro de impago para incentivar la confianza entre arrendatario y arrendador. Por **Paula Clemente**

Buscaba piso en Barcelona, como tantos otros. Y pasó, como los mismos otros, por la locura que es hoy alquilar piso en la capital catalana. Sergio González visitó una veintena de pisos. Llamó a 15 inmobiliarias. A 14 de las cuales les hizo perder el tiempo, claro, porque al final sólo se quedó con uno. Tras eso, y después de que su compañero pasara por el mismo proceso para comprar un inmueble, nació Garantify, el primer certificado de solvencia de inquilinos para el mercado inmobiliario.

«La voluntad de Garantify es eliminar las trabas en el proceso de alquiler, y que la persona que venga a ver la vivienda, si ha invertido cinco o seis minutos a tener ese certificado, le dé al que lo enseña las garantías de que puede pagarlo», cuenta el mismo González, como uno de sus fundadores. «El objetivo es dignificar y profesionalizar al máximo la figura del agente inmobiliario, poniendo encima de la mesa herramientas que le permitan trabajar profesionalmente y pueda evitar visitas en las que el inquilino, por el motivo que sea, tenga una capacidad de pago que no es la que él cree que es».

Su solución es revisar la documentación del usuario –vida laboral, declaración de la renta, nóminas...– para generar una especie de acreditación financiera que, por un lado, desvele si el usuario podrá pagar ese piso y, por otro, permita a la inmobiliaria asesorar mejor al futuro inquilino.

«Lo que hacemos es un *scoring* del perfil de la persona que tiene que entrar, antes de que entre, pa-

ra que esa persona quede identificada ante cualquier inmobiliaria con un número específico y su DNI», sigue González. «Además, el propietario puede contratar un seguro de impago con Allianz».

Y ahí lo último en la biografía de Garantify: Acaba de hacer oficial su acuerdo con la compañía aseguradora. Una alianza por la que la *start up* ofrecerá una preconcesión

del seguro de impago dirigido a este proceso de alquiler. Lo que, además, convierte a la solución en una herramienta provechosa, también, para los inquilinos.

«El perfil del inquilino siempre va en función no sólo de su capacidad de pago, sino también de la tranquilidad del propietario de que le pagarán», explica. Por ejemplo, que uno acabe de empe-

zar en un trabajo y no tenga una vida laboral consistente que le sustente. «Al propietario se le dice que viene una persona con unos ingresos cualesquiera, pero que no tiene de qué preocuparse, porque en caso de que se diera el impago, con el seguro tiene cubiertos hasta seis y doce meses».

«No estamos para ir en contra o a favor de uno, nos interesa digni-

ficar lo que es la profesión del agente inmobiliario, pero conseguimos que el recorrido tenga un amparo, también, para inquilino y propietario», incide Sergio González.

Garantify aspira a ser la herramienta de referencia en el sector. De hecho, ya han conseguido que el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (APIS) homologue su sistema, y están en proceso de abrir mercado en Francia e Italia, donde, dicen, el mercado del alquiler está más maduro porque existen amparos legales que aquí todavía se pelean.

El próximo plan, o por lo menos eso se deduce de la conversación mantenida, es hallar la manera de que las fotografías que anuncian el piso y el propio piso, sean lo más parecido posible para que, esta vez si, tampoco pierda el tiempo el futuro inquilino.



Los cofundadores de Garantify: a la izquierda el CTO, Sergi Rodríguez, y a la derecha el CEO, Sergio González. EL MUNDO

LAS 'APPS' INNOVAN

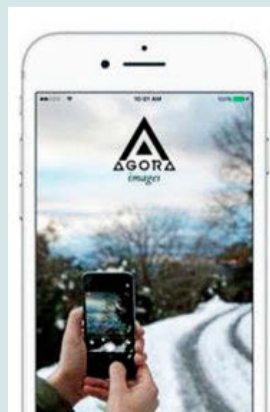


MODA SOSTENIBLE

Un estudiante de la UPF diseña la primera *app* para comprar ropa de forma sostenible. Ethical Time propone la creación de un espacio virtual gratuito que sirva como punto de encuentro entre consumidores y marcas de ropa y calzado que sigan principios sostenibles.

CONCURSO DE FOTOGRAFÍA VÍA 'APP'

AGORA images, la red social y marketplace sin intermediarios, en el que cualquier persona puede vender sus fotografías, convoca la segunda edición de su concurso de fotografía. La participación está abierta a todos los usuarios de la *app* de Agora, que cuenta tanto con fotógrafos profesionales como *amateurs*, y la foto ganadora recibirá 2.000 dólares.



INSTAGRAM DIRECT VA SOLO

Instagram Direct, el servicio de mensajería en directo de la red social, se testa como una *app* por sí sola. La idea, según cuenta The Verge, se ha lanzado a modo de prueba en Chile, Israel, Italia, Portugal, Turquía y Uruguay. En esencia, se trata de una plataforma de mensajería alrededor de la cámara, para hacer la experiencia más rica.



NETFLIX SE ACTUALIZA

Netflix cambia su *app* y estará en Google Play Store muy pronto. De momento, sólo unos pocos usuarios han tenido acceso a la misma. Estos cuentan que los cambios se basan en hacer la experiencia de usuario más cómoda y sencilla, porque a simple vista sólo se nota el cambio de localización del botón superior de la *app*.

