

7 Señales de Alerta al Elegir Inquilino

Antes de firmar, aprendí a leer entre líneas: los comportamientos que anticipan un alquiler conflictivo.

La simpatía no paga el alquiler ni mantiene las cañerías sanas. En más de 5 años acompañando propietarios, aprendí a identificar patrones de conducta que casi siempre anticipan un alquiler con roces. Ninguna de estas señales, por sí sola, es una condena definitiva: son invitaciones a preguntar más y a no bajar la guardia.

Usá esta checklist durante el primer contacto y la visita. Si marcás dos o más señales sobre un mismo candidato, tomate el tiempo de investigar antes de avanzar.

1. Urgencia extrema e injustificada

- ☐ El candidato quiere ver el inmueble hoy mismo y firmar sin hacer una sola pregunta sobre el estado edilicio o las cláusulas del contrato.

Qué hacer: Preguntá con amabilidad a qué se debe la urgencia de mudarse tan rápido y prestá atención a la coherencia del relato.

2. Solvencia "informal" sin respaldo

- ☐ Asegura tener buenos ingresos, pero se niega o no puede presentar un recibo de sueldo, una facturación de monotributo o una certificación de ingresos.

Qué hacer: Explicá con firmeza que, para resguardo de ambas partes, los ingresos presentados deben poder validarse con documentación formal.

3. Resistencia a presentar co-deudores o garantías

- ☐ Pide expresamente "arreglar sin garantía" ofreciendo pagar dos o tres meses por adelantado en su lugar.

Qué hacer: Recordá que el depósito cubre daños y servicios pendientes, no reemplaza la fianza. Los adelantos se agotan; el garante, no.

4. Historial de conflictos con consorcios o dueños anteriores

- ☐ Se queja amargamente de su propietario o consorcio actual, o justifica deudas previas echándole la culpa al sistema o a terceros.

Qué hacer: Pedí de forma natural el contacto del propietario o administración anterior para una referencia de cumplimiento.

5. Presión para cambiar cláusulas de seguridad antes de firmar

- ☐ Negocia a la baja las penalidades por mora, cuestiona el inventario inicial o presiona para eliminar cláusulas que limitan modificaciones estructurales.

Qué hacer: El contrato es tu ley privada. Si no acepta tus resguardos habituales, agradecé el interés y continuá la búsqueda.

6. Desinterés total por el estado físico del inmueble

- ☐ Recorre la propiedad en dos minutos, no abre una canilla, no pregunta por los servicios ni por cómo se liquidan las expensas.

Qué hacer: *Un futuro buen inquilino audita lo que va a habitar. El desinterés absoluto suele delatar apuro por motivos que conviene entender antes de avanzar.*

7. El "adulador extremo"

- ☐ Elogia desmedidamente tu gusto personal o busca generar una empatía acelerada ("sos una persona increíble", "siento que nos conocemos de toda la vida").

Qué hacer: *Es una técnica habitual para que bajes la guardia en el análisis documental. Agradecé la calidez y mantené firmes tus requisitos.*

Si marcaste dos o más señales

No se trata de desconfiar de las personas, sino de validar datos con criterio profesional y neutral antes de comprometer tu patrimonio en un vínculo de uno o dos años.

Para ir más a fondo

Esta guía te ayuda a detectar la señal. Si además querés convertir esa percepción en un puntaje objetivo por candidato, en LB Consultora Inmobiliaria tenemos la Matriz de Selección de Inquilinos con sistema de puntaje.

Material de uso general elaborado por LB Consultora Inmobiliaria (Lucía Baldebenito). No reemplaza el asesoramiento profesional individual sobre tu caso particular.