

LA LABOR DEL API

Los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria ayudan y asesoran

Comprar y vender un piso, alquilarlo, realizar una permuta o un traspaso de local... son cuestiones que escapan a los conocimientos del ciudadano particular y que se facilitan gracias a la labor mediadora de estos profesionales

Comprar o vender una casa es probablemente la transacción económica más grande que lleva a cabo en su vida la mayoría de los ciudadanos. En el mercado existen unos profesionales, los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, usualmente conocidos como API, que ayudan y orientan al ciudadano en esta compraventa, alquiler, o cualquier otro negocio relacionado con bienes inmuebles.

Aunque la ley no impone ninguna figura de intermediación en estas actividades, que pueden ser llevadas a cabo directamente por el propietario, es difícil que alguien que no sea un experto acostumbrado a tratar estas cuestiones, pueda estar al tanto de todo lo que es necesario para comprar o vender una vivienda, una finca, un local o cualquier otro bien inmueble.

«Muchas veces ocurre que viene un cliente y me dice: 'Quiero vender una casa que me ha dejado en testamento un familiar' y mi primera pregunta es: '¿Pero ya has hecho los trámites de herencia?' y, con frecuencia, no los ha

realizado, por desconocimiento», explica Fernando Baena Píñilla, presidente del Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Aragón y Soria. Y es que, como explica Baena, para vender un bien antes hay que estar inscrito como propietario, e incluso, aunque se posea un bien, se pueden tener limitaciones sobre él. «Un caso que nos encontramos muchas veces es el cliente que viene para que le vendamos un piso de protección oficial y no sabe que, por ello, está sujeto a un tope en el precio, y si quiere venderlo como vivienda libre debe llevar a cabo un procedimiento oficial y pagar las tasas correspondientes», explica Fernando Baena.

Todos los trámites

En sentido contrario, al ir a comprar «el agente realiza los trámites para la petición de nota simple al registro de la propiedad para ver si el piso está libre de hipotecas o cualquier otra carga que pudiera tener; o nos ocupamos de que el vendedor acredite

Un servicio especializado para el consumidor

Avisan de las líneas de ayuda públicas para la compra de una vivienda, del mejor momento fiscal para realizar una transacción o asesoran en la búsqueda de hipotecas y créditos financieros

te mediante certificado estar al día de los gastos de comunidad, etc.», añade Baena.

Se trata solo de algunos ejemplos de las muchas lagunas que un particular puede tener sobre estos asuntos. «También, por ejemplo, en cuestiones de alquileres la gente desconoce que existen unos plazos para arrendar que están fijados por las normas, etc. Hay muchas cosas en las que debemos guiar a nuestros clientes, tanto en lo que es mejor para sus intereses como para que no se aparten por error de lo que marca la ley», añade Baena.

Igualmente, «podemos avisar de las ayudas públicas que pueden encontrar para la compra o la reforma que quieran emprender en su vivienda al adquirirla, o aconsejarles el mejor momento para realizar una transacción desde el punto de vista fiscal, por ejemplo a finales de año para reducir el tiempo de pago del impuesto», explica el presidente de los API aragoneses.

La labor del agente no solo se remite a la intermediación, tam-

bién con frecuencia es de guía para el particular, tanto para comprar como para vender. «En ocasiones, tenemos que hacerle ver al cliente que no puede pedir un precio tan alto por su piso como el que se ha estado pagando hace unos años, porque la crisis ha cambiado completamente las condiciones del mercado. Tenemos que decirle que si quiere vender debe bajar el precio que pide o, si no tiene prisa, esperar a tiempos mejores, que vendrán», afirma Fernando Baena.

Para el presidente de los API, «ni eran racionales los niveles que se habían alcanzando en la compraventa de inmuebles, ni responde a la realidad la actual paralización del mercado de transacciones».

También el conocimiento del mercado que tiene un API es determinante para la realización de algunos de sus cometidos profesionales. Así, tribunales y Administraciones Públicas recurren a los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria para que efectúen ta-



Expertos titulados

En Aragón hay doscientos agentes de la propiedad colegiados y en ejercicio. La entidad realiza cursos de formación para sus nuevos miembros

En Aragón hay unos 200 agentes de la propiedad inmobiliaria colegiados y en ejercicio. La ley no exige que el tráfico de bienes inmuebles deba hacerse a través de un intermediario. Pueden hacerlo los propios particulares y, en caso de recurrir a expertos, tampoco es una exigencia legal que lo haga un agente de la propiedad inmobiliaria.

Así, en los últimos tiempos, al calor del boom inmobiliario han

aparecido los autodenominados gestores inmobiliarios que realizan esas mismas labores de intermediación.

«No somos los únicos que pueden hacer esta función», reconoce Fernando Baena, presidente del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Aragón. «Pero, -señala- los API somos titulados universitarios, la mayoría con una oposición aprobada que se convocaba desde el Ministerio de

Vivienda». Hace unos años, el Estado dejó de realizar estas convocatorias. «Desde entonces, en el Colegio nos ocupamos de dar a los nuevos miembros un curso de formación tanto por parte de otros colegiados con más experiencia, como por profesionales relacionados con nuestra labor: jueces, notarios, registradores, arquitectos, técnicos de la Administración Pública, tasadores, expertos fiscales...», explica Baena.





saciones de bienes inmuebles que están sometidos a conflicto o que sobre los que se está haciendo algún estudio.

No hay tasas fijas

Respecto a la retribución de los agentes inmobiliarios, se trata de precios libres, no establecidos en ninguna normativa. Por ello, Fernando Baena recomienda «para asegurarnos de no tener problemas, pactar previamente los honorarios entre las partes, y recogerlo todo en un documento firmado y por escrito». Aunque no existe una tabla que refleje estas retribuciones, el presidente de los API afirma que «lo habitual es que se pague al agente un 3% del precio del piso, normalmente repartido en un 2% que abona el vendedor y un 1% por el comprador, aunque puede acordarse otro reparto».

En el caso de las viviendas en arriendo, la remuneración del agente inmobiliario suele ser el equivalente a una mensualidad de alquiler.

MARÍA JOSÉ MONTESINOS



OTROS DATOS

GARANTÍAS

SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL



Los agentes colegiados suscriben un seguro de responsabilidad civil que garantiza la respuesta económica ante cualquier posible perjuicio que pudiera sufrir el particular por un error de la gestión de su agente inmobiliario. El Colegio vela por el buen hacer de sus socios e, incluso, podría incluso abrir expediente sancionador a un socio si se encontrase motivo.

OTRAS TAREAS

SUELOS Y PERMUTAS

Los agentes pueden intervenir también en la promoción y compraventa de suelos, permutas de una vivienda por otra, aportaciones de locales o naves dentro de una sociedad con otros socios capitalistas, y diversas actuaciones relacionadas con el tráfico inmobiliario y urbanístico.



MERCADO

ASESORAR A EMPRESAS



Aunque habitualmente asociamos la figura del agente inmobiliario a la compraventa de viviendas, este profesional puede igualmente desempeñar su labor en el mundo de la empresa a través del asesoramiento en compras, ventas, alquileres, etc. de naves industriales, edificios de oficinas...

MÁS INFORMACIÓN

WEB OFICIAL

El API también puede ayudar con la búsqueda de hipotecas, y otros instrumentos fiscales para la financiación de una casa. El Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Aragón y Soria, ofrece en su web (www.coapiaragon.es) diversa información y consejos sobre la materia.



EL PULSÓMETRO



AYUDA

Todo lo relacionado con la compraventa de viviendas, alquileres, traspasos u otros negocio inmobiliarios lleva aparejadas cuestiones que el ciudadano medio habitualmente desconoce. Para orientarle en sus decisiones y ayudarle en los trámites pertinentes están los agentes de la propiedad inmobiliaria. En Aragón, hay colegiados doscientos de estos profesionales.



GARANTÍAS

El agente de la propiedad inmobiliaria es un profesional titulado, cuya actuación está sujeta a la vigilancia del Colegio correspondiente, y que además debe contar con un un seguro de responsabilidad civil para sus tareas. En los últimos tiempos, han aparecido otros profesionales vinculados a este sector que no cuentan con estas garantías.