

¿Por qué seguimos sin recurrir a las agencias inmobiliarias en primer lugar en España?



COMPARTIR

COMENTAR

- Comisiones inmobiliarias: ¿Cuánto cobran las agencias?
- 5 claves para pactar los honorarios de la agencia inmobiliaria

E. Esparza

8 NOVIEMBRE, 2019

Un estudio de la Asociación de Agentes Americana NAR señala que el 57% de los españoles recurren a un agente inmobiliario cuando quieren vender su casa frente al 87% de los americanos. Esta diferencia constata cómo en el mercado americano **el cliente encarga la venta de su casa a un agente** por norma general, mientras que en España no es la primera opción. **¿Por qué seguimos sin recurrir a las agencias inmobiliarias** en primer lugar en nuestro país? La **profesionalización del agente inmobiliario** es una de las causas que justifican esta situación.



El porcentaje de intermediación varía según la situación del mercado. En los tiempos de crisis no llegan al 50%. En época de bonanza se sobrepasa el 70%

Se estima que existen cerca de dos millones de agentes con la licencia de real state agent en el mercado americano, mientras que en España las estimaciones no superan los 100.000 agentes y más de 4.500 están registrados en el Consejo General de Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (COAPI) de España. Con ese volumen de agentes el porcentaje de actividad en el mercado americano ha subido desde el 69% al 87% desde 2001, pues la competitividad ha provocado una **mayor profesionalización**.

Aunque no existen cifras oficiales del mercado español, los **agentes inmobiliarios** consultados estiman que entre el 50% y el 60% de las compraventas se realizan a través de un agente. El **barómetro inmobiliario** que elabora periódicamente Sira (Spanish International Realty Alliance) sitúa la horquilla entre el 70% y el 55% de las ventas. Este porcentaje varía según la situación del mercado.

"En 2008 el porcentaje era apenas del 50%. Entre 2009 y 2014, los profesionales ganaron cuota de mercado llegando a entre el 75% y el 85%, mientras que en la **época expansiva** de los últimos 5 años, la ventas entre particulares subieron, representando ahora una cifra media del 30%", apunta Francisco Fernández, CEO de Sira.

El agente inmobiliario es la segunda opción de los españoles. El particular siempre va a tratar de vender o comprar por su cuenta en un primer momento

El **agente inmobiliario** no es la primera opción para la mayoría de los clientes. Un gran porcentaje de consumidores intenta antes hacer la **operación de compraventa por su cuenta**. Solo cuando no lo consigue recurre al agente. "Entre un 15% y un 20% de clientes confían en un **agente inmobiliario como primera opción**, pero son personas conocedoras de nuestra labor y buscan a su API de referencia", señala Juan José Aguilera, director de relaciones colegiales de Coapi en Cataluña.

Desde Alfa Inmobiliaria, Jesús Duque eleva este porcentaje al 30%. "El resto, hasta el 50%, son aquellos que con el paso del tiempo ven que la tarea no es tan sencilla, les falta conocimiento para **fijar el precio**, posicionar su vivienda en Internet, hacer el filtrado de llamadas y necesitan asesoramiento legal y fiscal".

El vendedor recurre más al agente en tiempos de crisis porque encuentra dificultades para deshacerse de su propiedad sin perder dinero en la operación

También se recurre más o menos a la agencia inmobiliaria según se trate de comprar o **vender una vivienda**. Así, el vendedor acude, sobre todo, en tiempos de crisis **cuando la oferta es mayor que la demanda**, lo que implica una mayor dificultad para vender la casa. "El cliente necesita la experiencia de un agente experto que pueda ayudarle a fijar el precio correcto de su vivienda, posicionarla adecuadamente y atraer el tipo de comprador ideal", señala Toni Expósito, director general de Comprarcasa.

Sin embargo, la situación cambia cuando se trata de **comprar una vivienda**. En ese caso, el comprador acude al agente "cuando busca una vivienda concreta, en zona y características especiales, busca el servicio de personal shopper de la agencia", señala Duque. Aunque lo más común, es que el comprador inicie la búsqueda de vivienda en los portales o paseando por la zona y después contacte con la agencia cuando quiere comprar.

La desregulación del sector es la causa de por qué seguimos sin recurrir a las agencias inmobiliarias. En EE.UU. se requiere una licencia oficial para poder ser agente inmobiliario

Al analizar las causas por las que en España los clientes no recurren a los agentes inmobiliarios cuando tienen que comprar o vender su vivienda existe unanimidad: la **desregulación del sector**, que ha provocado que el agente inmobiliario no esté tan valorado por el consumidor como en otros países. Desde el año 2000, cuando se desreguló el sector, cualquier persona puede ejercer esta profesión. Al no estar regulado no se exige una formación obligatoria, "lo que hace que no siempre esté garantizado que el agente inmobiliario ejerza su actividad con el nivel requerido por el consumidor", señala Aguilera.

Los agentes reconocen que la imagen que tiene el consumidor del agente es peor de la que tienen estos profesionales en Estados Unidos. Allí, el agente inmobiliario para operar en el mercado necesita "una **licencia especial** que expide el estado, renovarla periódicamente a través de la realización de unos cursos de actualización y cumplir un código ético", según Expósito. La exigencia de una **licencia oficial** produce un elevado posicionamiento de los

agentes inmobiliarios que además, “disponen de herramientas tecnológicas para trabajar los datos de valoración real, de ventas y del mercado”, apunta Fernández.

El registro de agentes inmobiliarios es necesario para mejorar la imagen del sector. Cada autonomía tiene su criterio. En Cataluña es obligatorio, pero en Madrid voluntario

La creación de los **registros de agentes inmobiliarios** en algunas comunidades ha empezado a cambiar la situación del sector. Cataluña fue pionera en crear el registro en 2010 al incluir su regulación en el artículo 55 de la Ley del **derecho a la vivienda**. También se han creado registros obligatorios en Andalucía y País Vasco, mientras que otras comunidades como la valenciana reclaman su creación. Sin embargo, en Madrid y Navarra se han creado registros y fijado unos requisitos a los agentes, pero con **inscripción voluntaria**.

“El consumidor valora mucho más a un agente regulado y formado”, según Aguilera. Aunque no hay cifras oficiales, la intermediación es mayor en Cataluña y las regiones donde existe un registro. “Hay comunidades autónomas donde hacen falta más estudios para vender una barra de pan que para vender un piso”, denuncia. Para inscribirse en algunos registros se exige contar con un **título universitario** de ciencias sociales y jurídicas, ingeniería o arquitectura, una formación no universitaria de al menos 200 horas lectivas en materia inmobiliaria o tener experiencia previa como agente inmobiliario.

¿Qué ventajas tiene para el cliente recurrir a un agente inmobiliario registrado? Vender a un precio superior, mayor seguridad en la operación, etc.

Un agente registrado supone para el cliente “la garantía y la seguridad de que opera con un profesional que cumple con todos los requisitos de formación y seguros necesarios para desarrollar esta actividad empresarial”, señala Expósito. De hecho, se exige a los agentes entre otros requisitos, diferentes criterios de solvencia y un **seguro de responsabilidad civil** profesional con un capital mínimo asegurado.

“El registro es un primer paso para dotar a los consumidores de unos profesionales con mayores estándares de preparación y mayores garantías para que la transacción sea segura”, según Fernández. Para Aguilera, la ventaja para el cliente es que “el agente regulado aporta **valor añadido** a cualquier operación. Los agentes tenemos que conseguir un precio superior y vender la propiedad en menos tiempo porque tenemos el conocimiento y las herramientas adecuadas”.

COMENTAR

NO TE LO PIERDAS

Alquiler

Utilizamos "cookies" propias y de terceros para elaborar información estadística y mostrarle publicidad, contenidos y servicios personalizados a través del análisis de su navegación. Si continúa navegando acepta su uso. [Más información y cambio de configuración](#)

¿Resulta conveniente acudir a una agencia para alquilar un piso?

Vivienda

Utilizamos "cookies" propias y de terceros para elaborar información estadística y mostrarle publicidad, contenidos y servicios personalizados a través del análisis de su navegación. Si continúa navegando acepta su uso. [Más información y cambio de configuración](#)

¿Quién responde ante los honorarios de la agencia inmobiliaria?

Y ADEMÁS

Inmobiliario

8 pecados capitales que todo propietario comete cuando quiere vender su casa

La vivienda echa el freno. ¿Ha dejado de subir el precio de las casas?

La inteligencia artificial llama a la puerta del mercado inmobiliario

Coapi reclama la regulación obligatoria de la actividad inmobiliaria en la CAM



Suscríbete a nuestra News

y recibe cada semana noticias y artículos del sector inmobiliario

Escribe aquí tu email