

"Hay que superar el mito que existe en España de que las inmobiliarias te engañan"

Eduard Andreu, Director comercial de [idealista.com](https://www.idealista.com), recomienda ponerse en manos de una agencia inmobiliaria a la hora de vender una vivienda. andreu, que actualmente vende su vivienda de soltero, señala que "en nuestra vida realizaremos como mucho 5 o 6 transacciones inmobiliarias, por lo que Pasarán años entre una y otra, y **nunca llegaremos a ser expertos en transacciones inmobiliarias** ya que La



ley cambia, el mercado cambia, y una transacción inmobiliaria es una operación compleja y de envergadura".

Incluso, señala, "podemos tener un trabajo relacionado con el mundo inmobiliario, pero no ser especialista en señales, contratos de arras o cédulas de habitabilidad".

Andreu también señala que las agencias inmobiliarias **son de gran ayuda para fijar el precio al que puede hacerse la transacción.** En este sentido apunta que él conoce el barrio donde vende su vivienda, "pero no sé a qué precio se han vendido últimamente pisos como el mío, ni si hay sobreoferta o no y no me parece lo mejor fiarme de lo que me cuenten el vecino o el panadero. Además, No tengo tiempo para las innumerables visitas al piso que serán necesarias, y tampoco tengo una base de datos de compradores interesados en la zona.

Por todo ello, la opción de vender mi piso con una agencia es la más adecuada".

Pero, ¿cómo escoger una agencia inmobiliaria?

Por su experiencia, Andreu señala que **este paso es fundamental**, ya que no sirve cualquier agencia. "Como en cualquier sector, hay profesionales de distinto nivel. Hoy es más fácil dar con una agencia seria, eficaz y solvente, pero hay que cuidar bien la elección de la agencia".

Andreu recomienda hacer varias preguntas o tener en cuenta varias cuestiones a la hora de elegir una agencia:

1) ¿Trabaja con exclusiva?

En su opinión, "Este método dice mucho de la agencia. Dedicar todo su esfuerzo a vender el piso, y por ello pide a cambio el compromiso del propietario. "Si no hay exclusiva, ¿qué garantías tengo de que trabajarán a

fondo mi venta?", pregunta. "Firmaré una exclusiva para vender mi piso. Es la mejor garantía de que las dos partes tengamos el mismo interés en que la venta salga adelante", sentencia.

2) ¿En qué portales inmobiliarios se anuncia?

Andreu señala que "una agencia que no esté en Internet lo tiene francamente difícil. Voy a escoger a una que apueste a fondo por la red".

3) ¿Cuáles son sus credenciales?

Acreditar las autorizaciones legales debería ser obligatorio, como se hace en cualquier otra profesión. Lamentablemente hasta ahora la administración no ha hecho nada al respecto, y cualquiera puede ponerse a vender pisos cuando le plazca, critica Andreu.

Yo valoro la pertenencia a alguna asociación o colegio profesional; también la antigüedad y el currículum de la empresa. El director comercial de idealista.com recuerda que Recientemente la Generalitat ha creado un Registro de profesionales inmobiliarios, espero que ayude a regular el sector

Andreu señala que "**hay que superar el mito que existe en España de que la agencia te engaña**, se lleva un pico por no hacer nada y que se forran a tu costa. Es cierto que se han denunciado abusos y la orgía inmobiliaria de la década 96-06 atrajo a oportunistas de todo pelaje, Pero todo eso pasó". "han cerrado entre el 50% y el 65% de las agencias, fundamentalmente las menos preparadas. Los profesionales de calidad siempre han hecho su trabajo. Ahora ese trabajo es especialmente duro, y sus honorarios se han ajustado a la baja con la crisis. **Hoy en día lograr vender un piso no es ni rápido, ni fácil. Solo se consigue con esfuerzo, seriedad y preparación**", finaliza el experto .

¿Se te ocurren otros argumentos a favor de la agencia? ¿Y en contra?.

artículo eduardandreu.com