

Agente inmobiliario: el oficio que sobrevive en plena era de los portales de vivienda

Ocho de cada diez operaciones cuentan con intermediación de estos profesionales, un colectivo desregulado desde hace casi 30 años

GORKA R. PÉREZ
MADRID

En España, alrededor de ocho de cada diez compraventas de vivienda pasan por un agente inmobiliario, según las estimaciones más elevadas del sector. La proporción apenas ha variado en los últimos años, aunque no existen estadísticas que permitan verificarlo y hay quien las sitúa hoy en la mitad. Al margen de las discrepancias estadísticas, quienes participan a diario en estas operaciones llevan tiempo señalando que la intermediación se ha consolidado pese a la resistencia por parte de algunos particulares, que siguen prefiriendo encargarse ellos de vender una casa. Sin embargo, el colectivo de trabajadores, compuesto por unos 60.000 agentes inmobiliarios activos repartidos por 36.000 empresas, se reivindica en un contexto de crisis de la vivienda.

“Hace 30 años trabajábamos con tarjetitas, fichas de clientes y todo era muy rudimentario”, recuerda Nora García, presidenta de la Asociación de Inmobiliarias de la Comunitat Valenciana (Asicval). Entonces no existían los portales inmobiliarios que hoy acaparan las búsquedas, y los carteles colgados en las fachadas, ahora más escasos, eran una de las principales vías para captar inmuebles, junto al contacto directo con los propietarios.

Pese a la revolución tecnológica de las últimas décadas, quienes llevan tiempo en el negocio coinciden en que la esencia del trabajo apenas ha cambiado: conectar a compradores y vendedores y acompañarlos en una de las decisiones económicas más importantes de sus vidas. Para María Matas Mínguez, agente de la propiedad inmobiliaria colegiada y responsable de la inmobiliaria Apimonte León,

en Madrid, la irrupción de internet y la inteligencia artificial han agilizado los procesos, pero no han alterado el fondo del oficio. “Al final es una relación personal en la que el propietario te encarga la venta y un comprador confía en ti para que le des la máxima seguridad en una transacción”, resume.

La visión que conservan de los años de la burbuja inmobiliaria tampoco es especialmente nostálgica. Ángel Martínez, presidente del Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (Coapi) de España y presidente del Colegio de Cádiz, recuerda que entre 2002 y 2008 proliferaron franquicias y redes inmobiliarias atraídas por la sensación de que existía “dinero fácil y rápido”; mientras que Nora García describe aquella etapa como “una selva” en la que se cerraban operaciones con escaso asesoramiento y una financiación excesivamente generosa. “Se cometieron verdaderas atrocidades”, dice. Tras el estallido de la crisis, “sobrevivieron sobre todo los profesionales que habían diversificado su actividad y mantenían estructuras más sólidas”, añade el presidente de Coapi.

Esa experiencia explica por qué una de las princi-

pales reivindicaciones del sector sigue siendo la profesionalización de la actividad. Para Ángel Martínez, la liberalización aprobada en 2000 abrió la puerta a que cualquier persona pudiera montar una inmobiliaria sin formación específica ni garantías mínimas.

“Para montar una agencia lo único que hace falta es tener un poquito de dinero”, critica. A su juicio, la falta de requisitos de acceso perjudica tanto a los consumidores como a los propios profesionales. “Cuando no se trata con profesionales, el principal damnificado es el ciudadano”, advierte, aludiendo a los errores contractuales, problemas de publicidad engañosa o malas prácticas que siguen detectándose en el mercado. Nora García comparte ese diagnóstico: “Todo el mundo que quiera trabajar en esta profesión puede hacerlo, pero tiene que tener una formación”, señala, recordando que una compraventa implica compromisos económicos que acompañarán durante años a muchas familias.

Escepticismo

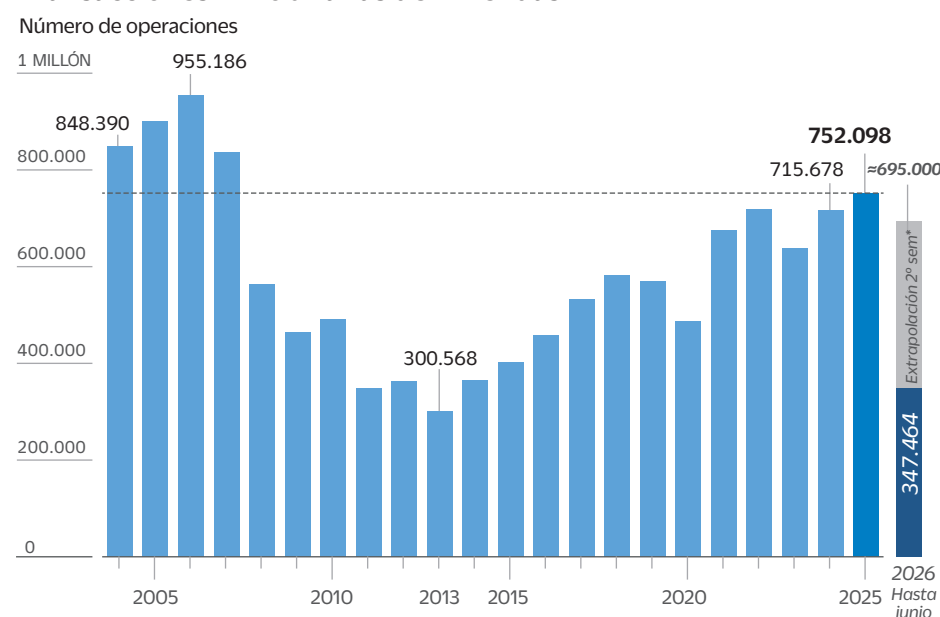
Por su parte, Ferran Font, director de Estudios de Pisos.com, aunque evita pronunciarse sobre si una mayor regulación encarecería la actividad, considera que la existencia de requisitos homogéneos contribuiría a reforzar la confianza de los compradores. “A nadie se le ocurriría construirse una casa sin un arquitecto, ¿verdad?”, argumenta. A su juicio, con la intermediación inmobiliaria debería ocurrir algo parecido: unas garantías mínimas ayudarían a que más ciudadanos percibieran el valor de recurrir a un profesional.

La profesión en España estuvo fuertemente regulada durante décadas. Hasta



Una persona pasa ante el escaparate de una inmobiliaria en Valencia. EFE

Transacciones inmobiliarias de viviendas



Fuentes: Ministerio de Vivienda. (*) Si en el segundo semestre se mantiene el ritmo del primero.

BELÉN TRINCADO / CINCO DÍAS

finales de los 90, para ejercer como Agente de la Propiedad Inmobiliaria (API) era necesario cumplir determinados requisitos. Sin embargo, el punto de inflexión llegó en 2000, cuando un real decreto liberalizó por completo la profesión al hacer desaparecer la obligación de contar con una titulación específica o estar colegiado para ejercer. Desde entonces, cualquier persona puede abrir una agencia, lo que ha favorecido un fuerte crecimiento del sector, al tiempo que ha alentado el debate sobre la profesionalización, la transparencia y la confianza de los consumidores. En otros países como Francia, Italia, Alemania o EE UU, este escepticismo no ha calado tanto en la ciudadanía, puesto que todos ellos exigen licencias, registros o acreditaciones para cualquiera que aspire a participar en la intermediación inmobiliaria.

Desde no hace muchos años ha irrumpido en el mercado otra figura procedente

de EE UU, la de los *personal shoppers* inmobiliarios (PSI), que intervienen en muchos casos en las operaciones, aunque todavía de una manera minoritaria. Para Iñaki Unsain, uno de los pioneros de esta actividad en España, el principal reclamo de un PSI es que trabaja exclusivamente para quien compra la vivienda. “Las agencias son agentes del vendedor. Trabajan para ellos”, explica. Su labor consiste en rastrear todo el mercado en busca de oportunidades, incluidas viviendas que aún no han sido anunciadas, filtrar las opciones disponibles y acompañar al cliente durante todo el proceso.

El crecimiento que ha experimentado esta figura —que proyecta hacerse con el 30% del mercado español para 2035, según Property Buyers by Somrie, red que cuenta con 45 profesionales— coincide, además, con un mercado cada vez más tensionado por la escasez de vivienda disponible. “Mu-

cha gente se está acercando a nosotros porque ellos solos no pueden encontrar, porque hay muy poca oferta”, afirma Unsain, que asegura haber ganado clientes en los últimos años. Pese a ello, rechaza la idea de que exista una relación de competencia con los agentes inmobiliarios. “Ahora sí” existe colaboración, responde al ser preguntado por el encaje entre ambas actividades. Según explica, las reticencias iniciales han ido desapareciendo porque las agencias han comprobado que estos profesionales les acercan compradores solventes y previamente filtrados.

En esa misma línea, Ferran Font descarta que la irrupción de la IA suponga una amenaza existencial para el sector. “La IA no es una amenaza, sino que es una herramienta potente a la que deben adaptarse”, sostiene. Más que sustituir a los agentes, cree que esta nueva tecnología obligará a redefinir parte de sus funciones.