

Vender un piso es una carrera de obstáculos que no todo el mundo está preparado para hacer

[Multimedia](#)

Un mercado de vivienda competitivo puede requerir una acción rápida, pero los compradores, vendedores e inquilinos deben proceder con extrema precaución. Dejar la transacción en manos de un Agente de la Propiedad Inmobiliaria (API) como Al Andalus Real Estate, es de las mejores opción para no encontrarse con desagradables sorpresas

La des-regulación que sufren las agencias inmobiliarias, provoca que prácticamente cualquier persona pueda intermediar en la venta de viviendas. Cualquier persona sin formación alguna puede ser agente inmobiliario y vender pisos con el móvil.

Hasta el año 2000 era necesario obtener un título para ejercer de agente de la propiedad inmobiliaria. Sin embargo, desde el año 2000 aquellos que tienen ese título tienen el mismo derecho para intermediar en la venta de viviendas que cualquier persona física que haya comenzado desde ese año a vender inmuebles, ni siquiera es necesario tener un local.

¿Qué es un API?

Los [Agentes de la Propiedad Inmobiliaria](#) son profesionales habilitados para ejercer en transacciones inmobiliarias de casas y viviendas. El API está colegiado voluntariamente, posee una titulación y una formación adecuada al puesto de trabajo. **Si se contratan sus servicios, es posible pedir el carnet de colegiado y el título.**

¿Cuáles son las ventajas de contratar los servicios de un agente con esta titulación?

Un API es un agente titulado que vela por los derechos del cliente y defiende la legalidad. Comprueba los datos inmobiliarios en el registro de la propiedad y aconseja sobre trámites, precios o gestiones. Contratar a un API supone establecer unos honorarios pactados libremente y que el colegio profesional al que se ha adherido voluntariamente supervise su actuación desde el punto de vista deontológico.

Algunos de los fraudes que se pueden evitar al contratar los servicios de un Agente de la Propiedad Inmobiliaria colegiado.

El vendedor no es el titular

Este fraude está tipificado como delito de venta de cosa ajena. Consiste en la transmisión de un bien sin ostentar la titularidad del mismo. Es una modalidad

muy concreta de engaño, dado que el supuesto vendedor aparenta tener una facultad de disposición de la que en realidad carece. Está penado con hasta cuatro años de cárcel.

Ocultación de gravámenes

También es una estafa tipificada en el Código Penal. El vendedor oculta de forma consciente las cargas que pesan sobre el inmueble. Estas van de hipotecas y embargos a derramas vecinales.

Simulación de contrato

Esta modalidad delictiva lleva al comprador a firmar un documento de arras completamente falso que no tiene validez y que es una mera excusa para que el estafador le saque un dinero en concepto de señal. Una vez obtenida esta cantidad, el supuesto vendedor desaparece.

Delito de la doble venta

El delito de la doble venta queda tipificado en el Código Penal y hace referencia a la enajenación mediante atribución falsa de una facultad de disposición de la que se carece por haberla ya ejercitado en perjuicio del adquirente o de un tercero así como por una nueva enajenación antes de la definitiva transmisión al primera adquirente.

Estos son solo algunos ejemplos de diferentes estafas que una persona puede encontrar al contratar la compra/venta de una vivienda a través de un particular o de una agencia que no esté colegiada.

¿Es más caro contratar los servicios de un API que los de una agencia que no posea esta titulación?

Generalmente, los honorarios del agente inmobiliario son repercutidos al vendedor. Durante todo el proceso se debe estar informado del coste que supone el servicio que se está contratando. Los honorarios de cualquier inmobiliaria rondan entre el 3 y el 5%, aunque este porcentaje puede pactarse libremente entre las partes previo a la contratación del servicio.

Desde que en el año 2000 se liberalizó el sector inmobiliario, los porcentajes sobre la [venta del inmueble](#) se han mantenido en este rango, tanto para los agentes colegiados como para las agencias sin titulación. Por tanto no solo no es más caro, si no que incluso puede resultar más económico, ya que va a estar perfectamente informado de posibles cargas y gastos inesperados, permitiéndole tomar mejores decisiones a la hora de la compra/venta de la propiedad.

Contactar con asesores experimentados para poner en marcha la compra/venta de su vivienda

Para con un API colegiado y recibir asesoramiento para comprar o vender una propiedad, Al Andalus Real Estate tiene disponible la siguiente página web: <https://al-andalusrealestate.com>. También pueden visitarse sus instalaciones en Caleta de Vélez, donde los agentes atienden en español, alemán, inglés, francés, danés y sueco.
