

[Noticias](#) > [Consejos](#) > ¿Cómo escoger a un buen agente inmobiliario?

COMPRAVENTA CONSEJOS VIVIENDA

¿Cómo escoger a un buen agente inmobiliario?

Por Marta Burgués

martes 3 de diciembre de 2019



¿De qué manera vender, comprar o alquilar un piso? Son muchas las preguntas que tenemos en mente antes de dar este gran paso. Por ello, y para que no se escape ningún trámite, lo mejor es confiar en la figura del **agente inmobiliario**.

Según las estimaciones del sector, tal como nos informan en **SIRA, Spanish International Realty Alliance**, la cifra de agentes en España ya supera los 100.000, en un claro incremento respecto a los últimos años y con más de 4.500 registrados en el Consejo General de Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España. Pero, ¿cómo escoger a un buen agente inmobiliario de entre todos ellos?

Asesoramiento legal y fiscal

Un agente debe saber de muchas cuestiones que afectan al proceso de compra y venta de una vivienda. En este caso, necesitamos que nos dé, entre otros, un total asesoramiento legal y fiscal desde el comienzo del servicio hasta el momento de la escritura ante notario.

Acompañar al cliente en todo el proceso de compra

El agente inmobiliario actual no solo debe ofrecer el servicio de la comercialización de viviendas. Pues lo más destacado es que acompañe al cliente en todo el proceso de compraventa, con el **objetivo de aportarle precisamente el apoyo real** que necesita.



“En algunos casos será necesario tener conocimientos de decoración, en otros casos de arquitectura y diseño, en otros conocimientos técnicos para, por ejemplo, ser capaz de encontrar la vivienda ideal para convertir en vivienda turística, y ser capaz de lograr todas las licencias necesarias para ello”, destaca Jesús Duque, **vicepresidente de Alfa Inmobiliaria**.

Un profesional completo

Los agentes de este sector coinciden en indicar que actualmente debemos elegir un agente completo. Es decir, que aporte **conocimientos de marketing digital**, pues cada vivienda requiere de su propio plan de marketing, con el fin de destacar sobre todas sus semejantes y llegar a su target de cliente.



Publicidad

Y a su vez, un **alto dominio tecnológico**, porque debe ser capaz de manejar con soltura el CRM de la compañía, sus bases de datos y sistemas de archivo, el uso de la nube, etc. Algo a valorar con el fin de ahorrarnos pasos y tener que hacerlo nosotros mismos.

Especialización, valor clave

Está claro que la especialización es un valor clave en este tipo de profesionales. Para saber si estamos ante un buen agente inmobiliario podemos pedir referencias, y que esté acreditado o dado de alta en alguna organización o bien que tenga las credenciales de MLS o Realtor, si bien no es algo obligatorio en nuestro país, da más seguridad a la hora de confiar en su trabajo.

Cualidades personales

Todo ello no merma de lado unas cualidades personales que destacan por encima de la experiencia y la profesionalidad. En este caso, Jesús Duque remarca el compromiso, la proactividad, pasión, el liderazgo y la capacidad de negociación.

Valores añadidos

La competitividad ha hecho que el trabajo de los agentes inmobiliarios se profesionalice cada vez más, con propuestas de alto valor añadido. Desde la Asociación Sira explican que entre estos valores está ofrecer un **mejor precio final de venta, mayor rapidez en la venta**, conocimiento y precios del mercado, etc. que tienen en cuenta los propietarios que desean vender un activo inmobiliario. "Por ello, es cada vez más importante la cualificación de los agentes inmobiliarios como sucede en el mercado estadounidense", afirma Francis Fernández, director general de Sira.

Saben identificar el verdadero valor de la vivienda

No es fácil valorar una vivienda. Normalmente, tenemos establecido un precio de compra o venta en nuestra mente, pero luego esto puede diferir mucho de la realidad. Algunos agentes inmobiliarios tienden a valorar en exceso las viviendas para conseguir el encargo de los vendedores. Pero es importante confiar en aquel que aporta un valor real de nuestra vivienda a través de estudios del mercado, contrastando datos, ofreciendo datos y análisis comparativos, etc.

La sostenibilidad: el presente y futuro

Según una valoración elaborada por **UCI, Unión de Créditos Inmobiliarios**, el 34% de las emisiones de gases de efecto invernadero provienen del sector residencial, algo que está calando en la conciencia de un usuario cada vez más comprometido con esta causa. En base a esto, y sabiendo la importancia que jugará la sostenibilidad a partir de ahora, Sira ha introducido por primera vez en España, la **designación Green de la NAR**.

Se trata de un título exclusivo que capacitará al profesional inmobiliario como experto en vivienda sostenible, que, además de incrementar el valor de un inmueble, le permitirá **asesorar sobre el CEE y sobre qué ayudas existen para financiar reformas** que mejoren la eficiencia de las viviendas. Algo que el usuario debe tener en cuenta a la hora de valorar qué agente escoge para realizar las transacciones de su casa.

Tags: [agente inmobiliario](#), [compraventa](#), [elegir agente](#), [viviendas](#), [yaencontre](#)

Publicidad