
SE VENDE: ABSTENERSE CORREDORES

Cuando nuestras decisiones nos exponen al riesgo catastrófico...



La experiencia de una familia...

Renée Carretero Mazzarri

04/03/2015

ÍNDICE

<u>-¿HA LLEGADO EL MOMENTO DE VENDER NUESTRA CASA?</u>	<u>2</u>
<u>-SE VENDE: ABSTENERSE CORREDORES (1)</u>	<u>6</u>
<u>-SE VENDE: ABSTENERSE CORREDORES (2)</u>	<u>9</u>
<u>-SE VENDE: ABSTENERSE CORREDORES (3)</u>	<u>13</u>

¿HA LLEGADO EL MOMENTO DE VENDER NUESTRA CASA?

Un tema para reflexionar en Familia...



En muchas ocasiones, los agentes inmobiliarios hemos tocado la puerta para preguntar si una casa está en venta. En respuesta, además de un rotundo "¡Nooo!!!", el/la enojadísimo/a propietario/a ha agregado: "¡Primero muerto/a!!!" "¡De aquí me sacan en ataúd!!!" Si quien nos atiende es uno de los hijos, nos comenta en voz baja: "Nosotros sí queremos vender, pero mi papá nos mata si le tocamos el tema".

Haciendo el seguimiento, no pocas veces nos encontramos con la triste novedad que dicho/a propietario/a enfermó. El predio, que en su momento pudo venderse a un precio razonable, tiene que ser mal barateado. ¡Y gracias, si logran una cantidad cercana a su auténtico valor! Mas, en no pocos casos, la persona ya no está en condiciones de firmar ante un notario, y la Familia habrá de hacer malabares para solventar los costes de la enfermedad, aunándose a los gastos normales que supone una vivienda. ¿Resultado? **Lo que ayer era la delicia, hoy es la tortura económica y emocional de sus moradores. Lo que debió ser un patrimonio familiar rentable, ahora es una carga que solamente genera gastos pero que, paradójicamente, se deprecia cada día más.**

Luego del lamentable fallecimiento, los problemas parecen concatenarse de manera diabólica. ¡La situación económica es difícil! Hubo mucho gasto en medicinas, enfermeras y demás. ¡Por fin sale la Sucesión Intestada y su correspondiente inscripción en Registros Públicos! Más ahora falta que las partes se pongan de acuerdo y ... **no siempre se ponen de acuerdo**. A unos les parece que en memoria de los difuntos padres la propiedad no debería venderse. Otros piensan que venderla a una constructora sería la mejor opción, siempre y cuando el precio no baje el millón de dólares. No faltan herederos que viven fuera de la ciudad o residen en el extranjero y se niegan a cualquier operación si no están presentes. ¿La casa? Ya no es sólo una carga: **Se ha convertido en la manzana de la discordia**. Ninguno quiere dar su brazo a torcer. Y los años pasan. Y los pleitos siguen, especialmente cuando entra a tallar el interés de ciertos parientes políticos que han puesto la mira en una ganancia que no les corresponde. La familia feliz y unida ya no existe. Los hermanos son enemigos, considerados "caseritos" en las oficinas del Poder Judicial.

Retrocedamos treinta años atrás: Vemos al propietario con su esposa riendo alegremente, mientras sus pequeños corretean por la vivienda que acaban de adquirir. ¡Están contentísimos! ¡Por fin tienen lo que tanto habían deseado! ¿Podían imaginar estos esposos que la casa de sus sueños terminaría convertida en la cueva de las pesadillas?

Nadie compra un inmueble con el fin de destruir a futuro a su propia Familia. No conozco a ninguno que viendo jugar a sus niños, exclame: *"¡Estos pelearán a muerte cuando sean mayores!"* ¡Al contrario! A pesar de los problemas que puedan surgir en las parejas de hoy, normalmente se desea lo mejor para los hijos y que éstos siempre permanezcan unidos. Pero, con el paso del tiempo, suele generarse de manera muy sutil un cambio en los conceptos: **El Hogar pasa a un segundo plano en relación a "La Casa" en sí**. Y si los propietarios la adquirieron con muchos sacrificios, la adherencia emocional será mayor, porque se trata de "Su Casa". Viven para "Su Casa". Por encima de todo está "Su Casa". Y el fuego del Hogar lentamente comienza a invernar. Se va enfriando poco a poco la calidez entre los miembros de la Familia. Olvidaron estos señores que **una casa, por muy costosa que haya sido, es un medio no un fin y que como tal está al servicio de sus dueños y de todos los que forman parte del Hogar**.

Y este Hogar tiene ahora nuevas necesidades que es de vital importancia atender, pues empiezan a manifestarse los primeros síntomas de la vejez, así como el natural deseo de independencia por parte de los hijos. Pero "La Casa" ha adquirido el status de **tótem sagrado al que hay sacrificarle todo**: El ínfimo ingreso de una jubilación y el sueldo que empiezan a ganar los muchachos; el decoro que reclama siquiera una mano de pintura y la poda y riego del jardín exterior; y la salud misma de los propietarios, ya que un adulto mayor requiere alimentación y cuidados especiales. Entretanto, constructores y agentes inmobiliarios tocamos repetidamente la puerta para hacer una oferta que solucionaría gran parte de los problemas de dicho Hogar. Pero ya hemos visto cuál es la respuesta que a diario se nos da: *"¡De ninguna manera voy a vender **Mi Casa!!!**"*.

Quienes lean estas líneas, pensarán que estamos narrando el argumento de una telenovela. ¡Ojalá tuvieran razón! Pero los agentes inmobiliarios sabemos que, por desgracia, es más común de lo que se puede imaginar. Y quien quiera convencerse de **las consecuencias de invertir las prioridades y poner El Hogar al servicio de “La Casa”**, sólo tiene que sentarse en una notaría, observar y escuchar: Hay que tener nervios de acero para soportar lo que a diario se ve ahí dentro.

Felizmente, la realidad arriba descrita no se da en el 100% de los casos. Hemos visto barrios enteros que parecían nidos de arañas, y ahora lucen modernos edificios. Los antiguos propietarios de estos predios poseen dos y hasta tres departamentos, lo que genera al Hogar la renta necesaria para afrontar las nuevas etapas de la vida. Incluso se hizo posible el adelanto de legítima y todo está dispuesto para el momento final y posteriores. **Los ancianos padres gozan de una esmerada atención. Y viven con el decoro que merecen sus canas luego de largos años de arduo trabajo.**

Por regla general, una casa -o un departamento- es el patrimonio más valioso con que cuenta una familia promedio. En este artículo nos hemos concentrado específicamente en “las casas”, dado que el boom inmobiliario trajo para estas nuevas perspectivas de vivienda e inversión. Hablando solo de Lima, donde ayer había predios unifamiliares hoy tenemos edificios modernos, con los servicios y comodidades antes impensables para los sectores B, C y D. Por supuesto que no todo es color de rosa e incluso se advierte sobre un irresponsable crecimiento urbano que podría llevarnos a una burbuja; peor todavía cuando constructores inescrupulosos- *con la extraña anuencia municipal-*, construyen tremendos edificios en calles muy estrechas, con grave riesgo del colapso de las instalaciones de agua y desagüe.

Con todo, existe una variable que hasta hoy no entiendo por qué no es tomada en cuenta al disertarse sobre el tema: **En nuestra ciudad capital el incremento del Parque Automotor -dos o tres vehículos por familia-, ha convertido el tráfico limeño en un verdadero infierno, especialmente en las llamadas “horas punta” . Es, pues, indispensable vivir lo más cerca posible al propio centro de trabajo.** Y esto no será factible si en la zona no hay viviendas para comprar o alquilar. He aquí que dos realidades parecen darse la mano para una misma solución. **Vender una casa a un precio razonable no tendrá pierde, especialmente si se pacta con el constructor uno o dos departamentos como parte de pago. La renta extra para el Hogar estará garantizada. Y el no tener que levantarse a las cinco de la madrugada para llegar puntuales al trabajo será un verdadero alivio para otras Familias... y para la ciudad entera.** Viéndolo desde esta perspectiva, el boom inmobiliario beneficia al Hogar y aligera el Parque Automotor.

Y si por añadidura, los parámetros urbanísticos y la zonificación no son obstáculo, ¿no sería prudente tomar en cuenta estas señales de aviso?:

“Estoy próximo a jubilarme .” “Mi esposa ha empezado a tener dolor en las rodillas cada vez que sube las escaleras. ¡Ojalá no sea la famosa osteoporosis!”. “ Mis hijos ya están grandes y se valen por sí mismos, pero a Juanito no le alcanza para su Maestría.” “He enviudado. Mis hijos ya tiene su Hogar; mi hija se casa el próximo año y se irá con su marido al extranjero”. “A mis setenta años, trabajo en mi propio negocio y tengo una memoria de elefante, ¡pero me duele tanto la espalda cada vez que salgo a secar la terraza, que se empapa con la lluvia!” “Se ha roto la tubería de lo vieja que está. ¡Y yo, que ya había reservado el dinero para visitar a mi mami en Chiclayo!!! ”. “¡Los jóvenes de hoy son unos insolentes! ¿Cómo es posible que mi sobrina haya dicho que mi cocina parece la casa de Drácula???”

Vista la realidad propia de cada caso particular, más las oportunidades que hoy conlleva el auge inmobiliario, creo que cabe preguntarse: **¿Ha llegado el momento de vender nuestra casa?**

Que Dios ayude a los Jefes de Familia a tomar la mejor decisión para su Hogar.



SE VENDE: ABSTENERSE CORREDORES (1)



Me temo que con este artículo no voy a tocar carne, sino médula.

¿Cuántas veces los agentes inmobiliarios nos hemos encontrado con esta declaración, por la que nuestros servicios quedan formal y solemnemente excluidos? ¡Tardaríamos semanas en sacar la cuenta!!! Basta darse una vuelta por las calles y ver letreros como el de arriba, o bien avisos periodísticos clasificados de igual contenido. Con todo, los sufridos agentes tenemos el coraje de tocar la puerta o llamar al teléfono. En lo personal debo reconocer que me han tocado personas muy educadas, que gentilmente me dijeron: *No*. Pero otros no han tenido la misma suerte. No pocos colegas relatan experiencias realmente desagradables, en la que recibieron un portazo en las narices o una tirada del fono, con el plus de unos improperios dignos de “La Flor de La Canela”. *¡Gajes del oficio!*, nos dirán. Y respondo: **No, señores. Nada justifica el maltrato a quienes honestamente se ganan el pan, ayudando a otros en el engorroso proceso de compra-venta de un inmueble.** Mas no es la vulgaridad ciudadana el tema de este artículo, por tanto, dejémosla por hoy.

El hecho preocupante es que muchos propietarios -tal vez demasiados-, sin tener el menor conocimiento y guiados más por la subjetividad o el apremio económico, ofertan sus viviendas ellos mismos, especulando precios y exponiéndose imprudentemente a estafas, hurtos, asaltos, secuestros y otros. En honor a la verdad, hemos de reconocer que -como familia- al principio nosotros también cometimos tan peligroso error. ¿Por qué? Simple: Igual que al común de los mortales, se nos hacía muy cuesta arriba pensar que un corredor “*se la iba a llevar fácil*”. Seamos sinceros: No se le desea el mal a nadie, **¡pero cuánto duele pagar un porcentaje del precio de venta, en especial si la operación culmina en un tiempo relativamente corto!!!!** ¡Solo de pensarlo, se encogen el corazón y los bolsillos! Nombre tiene esta tendencia: **Egoísmo**, el cual suele empañar nuestros sentimientos y obnubilar nuestra razón hasta ir en contra de nuestros propios intereses.

Pero hay que ponerle freno, porque puede pasar muy cara la factura.

Vender un inmueble no es tarea de improvisados. Estamos hablando de un **Patrimonio**, que tal vez sea el único que posee la Familia. Tratándose de una casa antigua o de un departamento sin sanear, el riesgo es doble. Y cuando se es ignaro en la materia -como en su momento lo fuimos nosotros-, habrá que darse por bien servido cerrando la venta después de un año, sin perjuicios que lamentar. Mas el desgaste físico y emocional será inevitable y las relaciones familiares pueden verse seriamente afectadas, tal como vimos en *“¿Ha llegado el momento de vender nuestra casa?”*. **Es humanamente imposible actuar con soltura ante lo que se desconoce.** Y una tremenda ingenuidad pensar que contando, con un Abogado cercano, la Familia tiene todo a su favor, ya que el Derecho Inmobiliario es una especialización. Y si como es frecuente, este pariente o amigo no percibe honorarios profesionales por sus servicios, mal va a poder exigírsele eficacia y celeridad en su trabajo.

Haciendo un paréntesis, quiero dejar claro que **no es mi intención menospreciar a los profesionales del Derecho**, porque además de ofender a los Abogados que nos honran con su confianza, sería insultar la memoria de nuestro padre, quien incluso presidió una Comisión de Ética Profesional del Colegio de Abogados de Lima. Sin embargo, desde nuestra propia experiencia como familia inversionista y luego ya como Corredores, ¡cuántas ventas hemos visto caer en la misma Notaría, por causa de un abogado que no manejaba el tema inmobiliario! Jamás me olvidaré de ese cliente, cuyo inexperto asesor legal le alertó contra los créditos hipotecarios, porque *“podía morir la esposa y por tanto la deuda con la constructora iba a quedar pendiente”*. ¿Ignoraba este señor que en el Perú un crédito hipotecario no es de libre disponibilidad, que el cheque de gerencia se emite a nombre del Vendedor, y que es obligatorio tomar un Seguro de Desgravamen a favor de la entidad financiera en previsión de la muerte o invalidez de los deudores? Pues... sí. ¡Por increíble que parezca!!! Fue muy incómodo hacérselo notar al Comprador, porque dicho asesor era su amigo. Pero había una obligación que cumplir.

Erróneamente se piensa que un Abogado es conocedor de *todas* las leyes. ¡Hay quienes incluso creen que el sobrino, por ser especialista en Derecho Penal, es el más indicado para correr el inmueble! Y sobrinos hay que por no desairar a los tíos, aceptan tamaña responsabilidad y a la hora de la verdad no saben leer ni un Certificado de Parámetros Urbanísticos **(1)**. Más de una vez he conversado con estas personas: **Su generosidad es ejemplar, pero flaco favor hacen a pesar de su buena voluntad.** Se les pregunta por la Zonificación Residencial Densidad Baja **(2)** y responden que el lugar es muy tranquilo, que el Serenazgo ronda con frecuencia y que en la misma calle tienen de todo, comenzando por la bodega, pasando por el restaurante y terminando por la peluquería. Lo peor es que su palabra será acatada por los Propietarios como ley divina. ¡No quiero imaginar la catastrófica negociación cuando por ahí aterrice un “comprador” sin escrúpulos!

En el Perú hay algo primordial que no suele tomarse en cuenta: **La Gestión Inmobiliaria es por esencia una actividad multidisciplinar**, pues en ella concurren varias especialidades: Derecho, Arquitectura, Banca, Seguros, Tasaciones, Psicología, Marketing y Publicidad, Ventas, Informática, Contabilidad, Decoración de Interiores... Supone una gran inversión de tiempo, dinero y esfuerzo por parte del Agente y una constante actualización en Reglamentos, Ordenanzas, Tributación. **Está sujeta además, a las Normas de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo (3)**, lo cual obliga a efectuar una verdadera actividad detectivesca para hacer filtros, no sea que Propietarios, Compradores y Agentes acabemos todos citados en la Fiscalía. ¿Preciso mencionar algún caso en particular? El inteligente lector sabe que no.

Vistos todos estos considerandos, cabe preguntarse: Los ciudadanos comunes y corrientes ¿están preparados para afrontar **solos** el proceso de venta de su propiedad? ¿Pueden sustentar **técnicamente** el precio que piden por el predio? ¿**Saben** lo que se debe hacer cuando los datos de la Declaración Jurada del Autoavalúo o los del DNI no coinciden con lo inscrito en Registros Públicos? ¿Cuentan con **la infraestructura necesaria** para filtrar a los posibles interesados, o simplemente van franquear la entrada a todos aquellos que toquen la puerta?

SE VENDE: ABSTENERSE CORREDORES

He aquí una invitación para asaltantes y estafadores. Y, aunque parezca exagerado, una eficaz contribución para generar lo que llevó a la ruina a EE.UU y Europa: La temible burbuja inmobiliaria.

NOTAS ACLARATORIAS

(1) Certificado de Parámetros Urbanísticos y Edificatorios: Documento que expide la Municipalidad del Distrito, en el cual se especifican las *"disposiciones técnicas que establecen las características que debe tener un proyecto de edificación. Señala el uso del suelo, las dimensiones del lote normativo, el coeficiente de edificación, la densidad neta de habitantes por hectárea, la altura de la edificación, los retiros, el porcentaje de área libre, el número de estacionamientos y otras condiciones que deben ser respetada por las personas que deseen efectuar una obra nueva sobre un lote determinado o modificar una edificación existente"*. "(Cfr. [Título I-Norma G.040-Definiciones-Reglamento Nacional de Edificaciones](#))

(2) Residencial Densidad Baja (RDB): Zona urbana de poca población, en cuyo suelo sólo puede construirse casas y edificios pequeños exclusivamente para vivienda.

(3) Normas de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo: Ver información completa en este enlace de la [Superintendencia de Banca, Seguros y AFP](#)

SE VENDE: ABSTENERSE CORREDORES (2)



Una vez que los mismos Propietarios llegan a la conclusión de que **solos no pueden y que necesitan ayuda**, recién se acuerdan de nosotros. No es infrecuente ver letreros tan deteriorados como el de la foto. Lo peor del asunto es que igual de deteriorada suele estar la propiedad. Como quien dice: ¡Resuciten al muerto! En no pocas ocasiones el muerto es muy pesado, ya no se cuenta con los medios para maquillarlo un poco y menos para *hacerlo resucitar*. Más claro: Han transcurrido meses, los tributos municipales, los servicios u otros siguen pasando sus facturas y el predio tiene un aspecto deplorable. La situación económica y emocional se torna insoportable para la Familia. Y buscando y buscando unas tarjetas de presentación por ahí guardadas, tenemos:

- ¡Riiiiiiiiin!!!!
- ¿Aló, buenas tardes?
- ¿El corredor *fulano*? ¡Ud. me dejó su tarjeta el año pasado! Necesito vender mi propiedad. ¿Cuándo puede venir a verla?

Siempre me he preguntado por qué los peruanos no escarmentamos en experiencia ajena. ¿A santo de qué llegar a estos extremos, cuando hemos visto con nuestros propios ojos a parientes y vecinos pasar por este trance que los llevó casi a la locura?

Vaya Ud. y visite la susodicha propiedad y verá que es un pálido reflejo del estado de ánimo de sus moradores. El Propietario tiene la cabeza llena de ideas, a cual más contradictoria, porque ha escuchado el parecer de medio mundo, excepto la del profesional cualificado a quien debió recurrir desde un principio. Sin embargo, la misma desesperación por vender lo ha llevado a abrirse a los Agentes. Mas ahora viene lo mejor:

¿Y cómo identificar a un buen Agente Inmobiliario?

Empatía personal, seguridad en sí mismo y capacidad de persuasión son cualidades importantísimas, pero resultan insuficientes para guiar una operación de compra-venta o alquiler. Permítaseme enumerar los requisitos que considero indispensables para nuestra actividad. Un buen Agente Inmobiliario;

1. Debe estar debidamente inscrito en el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento así como en la SUNAT: La Ley 29080 creó el Registro del Agente Inmobiliario. Antes de franquearle la entrada, lo primero que habría de preguntar a un Corredor es el número de su Registro y su RUC. Para las debidas verificaciones, estos links pueden ser de gran utilidad:

<http://perseo.vivienda.gob.pe:8081/modulos/Enlaces/DNV/AgentesInmobiliarios.aspx>

<http://www.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias>

2. Debe estar en capacidad de evaluar técnicamente las posibilidades de venta: Aunque el Curso de Especialización del Agente Inmobiliario está muy lejos de convertirnos en Tasadores, sí nos permite adquirir nociones básicas para valorar una propiedad. ¿Cómo? Además de observar la ubicación y el estado del inmueble, habrá de solicitarse en primer término estos documentos: DNI del o los propietarios, Escritura Pública, Parámetros Urbanísticos, Copia Literal de Dominio Simple (1), y el Autoavalúo (2), especialmente los infaltables HR (3) y PU (4). **Es precisamente en este último donde la misma Municipalidad, siguiendo las normas del Reglamento Nacional de Tasaciones, ha establecido el porcentaje de depreciación, el cual –en presencia del Propietario- deberá aplicarse al momento de calcular el precio real del inmueble, para contrarrestar sutilmente las subjetividades.** Muy a grosso modo esta sería la fórmula:

Valor Real del Inmueble = Valor Comercial x Metros cuadrados – Depreciación.

No es el momento de detenernos en los restantes considerandos para la valuación de un inmueble, más cuando dicha labor corresponde al Tasador. Simplemente deseo hacer notar que un buen Agente Inmobiliario **sabe valorar “a ojo de buen cubero”**. Sabe además leer documentos, y verificar que estos coincidan en lo referente a nombres de los propietarios, dirección exacta del predio, linderos y medidas perimétricas, año de construcción, año de adquisición, etc. Para una lectura minuciosa, es **indispensable** que el Propietario entregue fotocopias, jamás documentos originales. Animo a mis lectores a que prueben al Agente, diciéndole que no le darán ni siquiera el HR y el PU: Si a pesar de todo aquél insistiera en correr la propiedad, sugiero iniciar con mucha cortesía el ritual de despedida.

3. Debe ser capaz de calcular “in situ” tanto el Impuesto a la Renta como el Impuesto de Alcabala: Es necesario que Propietarios y Compradores sepan desde el principio los tributos que acarreará la operación. El Agente ha de plantear sin rubor alguno la obligación de pagar los impuestos de Ley y dar las orientaciones debidas para cada caso particular.

Convengo que en el Perú la evasión tributaria es parte de nuestra idiosincrasia y cuenta con el aplauso general; pero la realidad de hoy tiene un color castaño oscuro. Un inmueble es una fruta muy apetitosa para quienes desean convertir el fango en cristal transparente. **Conste que me refiero no solo al dinero proveniente del Robo, la Estafa y el Narcotráfico, sino también de la Trata de Mujeres, Niños y Jóvenes; del Tráfico de Armas; del Tráfico de Órganos; de la Explotación y Esclavitud de Inmigrantes Indocumentados, etc, etc, etc** . No dudo que el peruano común se horrorizaría de que una criollada pudiera confundirse o convertirse en complicidad con tales atrocidades. Pues bien: Hago la salvedad de que el “pacto de caballeros” por el que las Minutas registran un precio menor del que realmente se pagará por la propiedad, saltará en el cruce de información entre Entidades Financieras, Notarías, SUNAT, y en los Reportes de Operaciones Sospechosas que secretamente hacen llegar los Oficiales de Cumplimiento a la UIF. ¿Es injusto pagar impuestos que muchas veces no benefician al pueblo, sino a los bolsillos del mal gobernante estatal y municipal? Ciertamente. Pero ese es problema del mal gobernante. Más complicado va a ser que se cite en la Fiscalía a todos los involucrados en una venta de dudosa legalidad. ¡Y cuidado con la prisión preventiva, que ciertas autoridades policiales y judiciales suelen buscar chivos expiatorios para justificar el sueldo! Esto, sin contar las multas y, muy especialmente, los gastos para lograr que un buen abogado nos libre de las consecuencias de... la necesidad.

4. Debe explicar su estrategia de publicidad y marketing: En estos informáticos tiempos, los avisos periodísticos son insuficientes. Contar con un Facebook, un blog, una suscripción en webs inmobiliarias, un sitio web, se hace indispensable. Si a pesar de todos los esfuerzos y luego de un tiempo razonable la venta no se efectúa, **habrá de ser capaz de decir la verdad**, aún bajo pena de desatar las iras de su cliente por proponerle bajar el precio de la propiedad.

5. Debe hacer los debidos filtros para averiguar los datos completos y el perfil del posible Comprador: Es derecho del Propietario saber quién entra en su casa y para ello, el Agente ha de hacerle conocer el DNI y el RUC del visitante. Siempre recomiendo recurrir a Google, LinkedIn, Facebook, SUNAT, Guía Telefónica antes de enviar un mail de respuesta a quien solicita visitar la propiedad, así se trate de un proyecto. **Nuestra obligación es garantizar la seguridad de nuestros clientes en la medida de lo posible** y el sistema de investigación vía internet es verdaderamente efectivo para tal menester. Se dan casos en que el interesado no tiene RUC, pero difícilmente será un anónimo en la Red. A veces basta “googlear” el correo electrónico para enterarnos hasta de los pormenores de su infancia. Me ha sucedido más de una vez.

6. Debe estar al tanto de los procedimientos en materia crediticia: No se trata de que el Agente compita con los ejecutivos bancarios, sino sea capaz de orientar al cliente en la obtención de un crédito hipotecario e incluso derivarlo a un sectorista de confianza, con quien en conjunto hará el seguimiento. Frecuentemente se comete el error de buscar y hasta separar un inmueble sin saber con cuánto dinero se dispone en realidad. Ha habido casos de pérdida de arras por esta mala costumbre. ¡Imaginen el drama del fallido Comprador y sus familiares!!!

7. Debe ser lo suficientemente responsable como para no aceptar propiedades sobrevaluadas ni sospechosamente subvaluadas; al tiempo de solicitar como pago de Honorarios Profesionales un porcentaje del precio de venta, no el excedente: Paso el dato, señores, que el negocio inmobiliario se está entrapando por **la especulación**, la cual deviene por causa de los precios delirantes que exigen los propietarios y se magnifica porque a dichos precios se le recarga una “comisión de excedentes”: *“Yo quiero para mí US\$ 800,000. Lo restante será su comisión”*, Y se oferta a \$850,000 cuando la propiedad vale sólo US\$ 600,000. ¡O sea, que encima los precios se disparan más todavía según las expectativas del Agente!!! **¿Cómo no temer una burbuja con semejante sistema????** No faltan colegas que por necesidad o simple irresponsabilidad aceptan tales descalabros, sin percatarse de que están abriendo tremendo forado y echando a perder el mercado que nos da de comer. Y recuerdo que en nuestro país tenemos un Cancerbero llamado Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, odiada por muchos, pero que con sus acertadas medidas de control impidió y sigue impidiendo que al Perú le afecte la crisis que dejó en paro a millones en EEUU y Europa. Por tanto, según mi modesta opinión, si la famosa burbuja estalla, la culpa mayor no recaerá en el Sistema Financiero, sino en los especuladores y lavadores de dinero.

¿Toco médula? Lo lamento, pero en el trabajo de campo y aquí al pan, pan. Y al vino, vino.

NOTAS ACLARATORIAS

(1) Copia Literal de Dominio: Documento certificado y expedido por la SUNARP, en el cual se registra toda la historia del inmueble desde su inmatriculación. En sus asientos se inscriben la Declaratoria de Fábrica, las sucesivas compra-ventas, las hipotecas, el levantamiento de éstas etc. La Copia Literal Simple es referencial y se entrega al momento de solicitarla, mas no tiene validez para trámites.

(2) Autoavalúo: Impuesto que grava anualmente el valor de un predio, el cual se calcula según la Declaración Jurada del Contribuyente y las normas de Ley.

(3) HR (Hoja de resumen): Documento de la Declaración Jurada del Contribuyente. Registra los datos del Contribuyente, así como el total de las propiedades que posea en ese distrito.

(4) PU (Predio urbano): Documento de la Declaración Jurada del Contribuyente. Registra toda la información sobre un predio específico: Área de terreno, área construida, antigüedad, acabados, depreciación y otros.

Más información para numerales 2,3 y 4 en [Ley de Tributación Municipal-D.S. Nº 156- 2004-EF](#)

SE VENDE: ABSTENERSE CORREDORES (3)



En la Parte 2 de este artículo he enumerado las que – en conciencia – creo que son cualidades **indispensables** que debe reunir un Agente Inmobiliario. Y en conciencia debo afirmar también que son **muchos** los Agentes que cubren estos requisitos, tanto personas naturales como jurídicas. No me atrevo a mencionar a unos, por temor a ser injusta con otros omitiendo sus nombres. De manera que sólo me permitiré proponer a los Propietarios ciertas pautas para elegir entre los mejores.

Por cierto, lo que a continuación pasaré a explicar **es exactamente todo lo contrario a lo que se hace hasta hoy.**

1. Colocar un aviso periodístico solicitando los servicios de un Agente Inmobiliario: Alguien preguntará si he perdido la razón. Y respondo que seguir el sistema que propongo es más razonable de lo que se pueda imaginar. El ejemplo que abajo copio despejará las dudas:

**BUSCO CORREDOR P/VENDER CASA 500 M2-MIRAFLORES.
COMISIÓN: 4% + IGV. LLAMAR 999888777.**

Por supuesto que el modelo aplica para departamentos y demás. Y obsérvese que con este tipo de aviso, el Propietario está haciendo saber desde un principio no sólo el metraje y la ubicación distrital del inmueble, sino además que **exigirá boleta o factura**, según sea el caso. Con esto espantará a los agentes informales, y a quienes siendo registrados actúan como si no lo fueran.

2. Solicitar el número de Registro Inmobiliario y del RUC de todos los Agentes que llamen: Esto desde el comienzo de la conversación telefónica. Todos estos datos pueden enviarse por vía mail. Se puede pedir incluso la misma Ficha RUC y la fotocopia del Registro. ¿Igual exigencia con una Persona Jurídica? Sí, porque aviso que hay Empresas de Corretaje...no registradas en el Ministerio de Vivienda, ni tampoco tienen **CIU (1) de Actividades Inmobiliarias por Retribución o por Contrata**. Pero aquí hay que ser equitativos: El Corredor tiene **el derecho y la obligación** de saber los datos del Propietario, ya que **por Ley** ha de hacer filtros. Por tal motivo, siempre recomiendo que ambas partes se tomen siquiera un día para saber quién es quién. Esto no significa necesariamente dar la dirección del inmueble, pero sí es preciso que en el intercambio de e-mails, el Propietario dé su nombre completo, la referencia de ubicación y, por supuesto, los linderos y medidas perimétricas tal como constan en la Copia Literal de Dominio y en el PU. Dicho sea de paso, es más práctico seleccionar a quienes vivan o trabajen cerca a la propiedad por vender.

3. Concertar una primera cita con cada Agente: En esta reunión ambas partes se evaluarán mutuamente y se verá si existe la empatía necesaria para poder trabajar en conjunto, al tiempo que se podrá apreciar la idoneidad profesional del Corredor y qué tan abierto está el Propietario para escuchar no lo que desea oír, sino la verdad de las cosas. Es recomendable tener las **fotocopias** de la documentación del inmueble: DNI del o los Propietarios, Escritura Pública, Copia Literal Simple, HR y PU; y si la casa se vende como terreno, también será necesaria la de los Parámetros Urbanísticos. Con tales documentos en mano, el Propietario podrá verificar de inmediato **si el Agente sabe leerlos y, por tanto, si está o no está en capacidad de proponer un precio razonable y de ofrecer una asesoría confiable**. Es el momento también de mostrar la propiedad, mas no de permitir la toma de fotografías o videos. Por supuesto que en esta primera cita, el Agente expondrá su forma de trabajo, dejará su Tarjeta de Presentación y el texto de la **Autorización de Gestión de Venta que por Ley debe firmar el Propietario para correr la propiedad**.

¿Cuántos Agentes se precisa entrevistar por separado? Pienso que mínimo tres y máximo siete. De otra manera la selección se tornaría superficial o insosteniblemente quisquillosa. Para dichas entrevistas, sugiero que un miembro de la Familia o alguien de confianza esté al lado del Propietario, ya que cuatro ojos siempre ven mejor que dos.

4. Elegir de entre los entrevistados a un solo Agente y entregarle la Exclusividad renovable cada tres meses: Contrariamente a lo que se cree, **las propiedades que tienen múltiples corredores son las que más demoran en vender**. No cuento con una estadística precisa y sería interesante hacer una investigación a fondo sobre el tema, pero es lo que he observado desde los días en que nuestra Familia empezó a incursionar en el rubro. Cualquiera puede constatar la cantidad de avisos por un mismo inmueble con precios diferentes - **a veces excesivamente diferentes** - y hasta con las mismas fotos (¿?). Y tales anuncios se repiten semana tras semana, mes tras mes, tanto en los avisos clasificados como en internet. Este sistema de "Opción Libre", *en la que el Propietario compite con los corredores*, no llevará el barco a una misma dirección sino a una varada, cuando no a un naufragio. Las razones son simples:

a) La disparidad de criterios: Por muy profesionales que sean los Agentes, es de esperar que Juana, Pedro y Javier piensen distinto. Cada cual tiene su propia estrategia de ventas, marketing y visión del negocio. Lógicamente, el Propietario terminará confundido con tantas opiniones a la vez. Llegará un momento en que no sabrá a quién escuchar o bien hará caso al que le prometa el oro y el moro. Al final, habrá desperdiciado un tiempo valiosísimo, que en el Perú puede significar pérdida cuantiosa debido a la volatilidad de la moneda.

¿Es saludable que a un paciente se le administren distintas recetas para un mismo catarro?
¿Verdad que no? Pues valga la analogía.

b) El grave riesgo para el Corredor de trabajar e invertir en vano: Me ha sucedido que hasta he ayudado a sanear el inmueble, para que otro colega recoja el succulento fruto de mi trabajo. No conozco profesional que invierta tiempo y dinero a la deriva. Bueno, sí conozco: El Agente Inmobiliario. **Es el único en este país que por lo menos tres veces al año labora completamente gratis por causa de dichas “opciones libres”**. El Evangelio dice que el Trabajador tiene derecho a su paga. Y por un elemental principio de Justicia se deduce que el Propietario pierde el derecho a exigir cuando no es seguro que vaya a pagar. **¿Se entiende ahora el porqué de las demoras en la venta con el sistema en cuestión?** ¿Y por qué, salvo contadas excepciones, mis hermanos y yo solamente intermediamos en la venta de Proyectos?

Agrego además que en lo personal **me resulta francamente insoportable ver que otro Corredor, por inexperiencia o por falta de ética, lleve a un cliente al abismo y yo no pueda hacer nada por evitarlo**. ¿Ha ocurrido? Por desgracia sí. Mi hermano Carlos tiene más estómago para soportar estos tragos amargos, pero hubo un caso en que hasta a él se le quitó el apetito. Y es más devastador cuando se trata de un Propietario que se conoce de muchos años atrás. No, señores. Un Agente Inmobiliario trabaja para ganarse el sustento, no para terminar en el consultorio del Psiquiatra. Y menos para vivir al fiado.

Estimados lectores, seleccionen a su Agente Inmobiliario tal como elegirían a su Médico de Cabecera. Pero escojan solamente **UNO**. El que les inspire más confianza y les demuestre mayor profesionalismo e idoneidad. De no hacerlo así, no respondo de averías en sus ya destrozados nervios, cuando sus múltiples Agentes lleven como posible Comprador a la misma persona... que ya había rechazado la propiedad. No teman quedar atrapados en manos de un Corredor irresponsable: Para eso están las Cláusulas de Resolución de Contrato y de Renovación Trimestral.

NOTAS ACLARATORIAS

(1) CIU: Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Todas Las Actividades Económicas, elaborada por la ONU. Aparece en la Ficha RUC del Contribuyente, sea éste persona natural o jurídica.