

2.- Los gastos de estructura recurrentes necesarios para la gestión de las pólizas, que puede basarse en sus datos históricos o en otros ratios si los esperados difieren de los del pasado.

3.- La capacidad de generación de nuevo negocio no asociado a los accionistas, que dependerá de los auxiliares y empleados, de su especialización y su diversificación, de la ubicación geográfica, de los medios con los que cuenta, etc.

Una vez realizada una valoración, con las particularidades propias de cada correduría, como ejercicio de contraste debe realizarse una comparación de los valores obtenidos respecto a las comisiones del último año, de manera que podamos evaluar porqué difiere, si es el caso, el valor de la banda media de 2,5 a 3,5 veces las comisiones del último año, y en ese caso identificar las razones.

Otro aspecto que hay que diferenciar es el valor del precio, ya que el valor debería tender, como ya se ha comentado, a unas cifras objetivas resultado de actualizar, a un tipo de interés adecuado según el riesgo, los beneficios futuros esperados por la correduría, por lo que dos corredurías similares deberían valer lo mismo. Sin embargo, el precio es lo que alguien está dispuesto a pagar por algo, y tiene un componente claramente subjetivo, que depende de otros muchos factores, como pueden ser: la situación de oferta y demanda de corredurías, el interés por una zona, las sinergias que pueden obtenerse con una compra, etc.

En este momento existen varias circunstancias que hay que considerar a la hora de fijar expectativas de precio, entre las que cabe destacar que en este negocio ha existido, tradicionalmente, más demanda de compra que oferta de venta, lo que conducía a subir el precio. Sin embargo, la situación de crisis y la percepción o realidad, de corredores de unas exigencias regulatorias crecientes y de la aparición de otros canales con fuerza, está cambiando esta situación, lo que puede hacer bajar el precio. También la propia crisis, y la situación de los tipos de interés, debería conducir a que los compradores exigiesen menos rentabilidad a la inversión, lo que puede hacer que suba el precio.

En este sentido, en caso de una transacción, bajo la opinión de nuestra firma como experta en asesoramiento financiero en este tipo de transacciones, queremos destacar las ventajas de contar con la opinión de un experto que aporte un criterio objetivo, conocimiento y experiencia en otras transacciones similares y que pueda aportar esta experiencia al buen éxito de la transacción. En definitiva, como recomendación general, si alguien piensa en una transacción debería realizar una profunda reflexión, con ayuda de un experto o sin él, de lo que aporta y puede aportar su negocio en términos de rentabilidad futura para un comprador, y establecer unas expectativas de precio acordadas con ellas, y por último buscar, también con ayuda de un asesor especializado o sin él, el comprador adecuado que traslade al precio cualquier aspecto positivo que pueda tener la correduría.

## Sobre la actividad de agente inmobiliario

**Luis Jiménez-Asenjo**  
**Mazars & Asociados, Abogados y Asesores Fiscales**

El Diario Oficial de la Generalitat de Cataluña publicó el 9 de febrero el Decreto que se comenta en este artículo (en adelante denominado el Decreto), que entró en vigor el 9 de marzo, y que tiene por objeto el desarrollo de determinados preceptos de la Ley 18/2007, de 28 de diciembre, de derecho a la vivienda de Cataluña. La Ley 18/2007 define a los agentes inmobiliarios como: "*Las personas físicas o jurídicas que se dedican de manera habitual y retribuida dentro del territorio de Cataluña a prestar servicios de mediación, asesoramiento y gestión en*

*transacciones inmobiliarias con relación a operaciones de compraventa, alquiler, permuta o cesión de bienes inmuebles y de los derechos correspondientes, incluida la constitución de dichos derechos*".

Los requisitos que se establecen en el Decreto para el ejercicio de la actividad son:

- Disponer de un establecimiento abierto al público o una dirección física, si el agente presta los servicios de forma exclusiva por vía electrónica. ▶

- Cumplir con los requisitos de capacitación profesional que se establecen mediante anexo y los principios de actuación establecidos en la legislación y los códigos profesionales de conducta.
- Disponer de una garantía financiera para responder de las cantidades que perciba en el ejercicio de su actividad.
- Disponer de un seguro de responsabilidad civil.

Vamos a comentar brevemente el contenido de los dos últimos requisitos, en cuya redacción tuve la oportunidad de participar mediante la redacción de una propuesta de borrador del Decreto (artículos 6 a 11 del Decreto).

### **GARANTÍA FINANCIERA**

La garantía financiera puede ser un seguro de caución o una fianza, prestadas por una entidad aseguradora o financiera debidamente autorizada.

El importe mínimo de la garantía es de 60.000 euros por establecimiento abierto al público y año, o 300.000 euros por agente y año, si presta sus servicios exclusivamente por vía electrónica. Deben informar a los interesados de la compañía o entidad con quien se ha contratado y de su número de referencia. Lo más interesante de esta garantía es que el Decreto regula expresamente que *"se ejecutará por acuerdo expreso entre las personas destinatarias de las cantidades recibidas y las personas que las entregaron, o bien en virtud de sentencia judicial, laudo arbitral o resolución administrativa firme que se pronuncie sobre los derechos de las personas interesadas en las cantidades mencionadas"*. Cuando el agente inmobiliario percibe cantidades a cuenta del precio de una transacción o como arras o cualquier otro concepto lo hace en virtud de un contrato de depósito. Y de conformidad con los artículos 1.766 y 1.775 del Código Civil el depositante no entregará las cantidades depositadas cuando tenga conocimiento de que existe una discrepancia o controversia entre el depositante y la persona destinataria o beneficiaria de las cantidades depositadas. Por lo tanto, cuando no exista controversia entre depositante y destinatario de las cantidades, o esta controversia haya quedado resuelta en virtud de sentencia, laudo o resolución administrativa, el agente inmobiliario está obligado a la entrega de las cantidades depositadas y, en caso de no hacerlo, será la entidad aseguradora o financiera la que deba restituir di-

chas cantidades dentro de los límites de la póliza o contrato de fianza. La propuesta del Decreto finalizaba este artículo refiriéndose a *"...las cantidades mencionadas y no puestas a disposición de sus destinatarios"*. Es decir, que hacía mención expresa a que la obligación de devolver las cantidades corresponde, en primer lugar, al agente inmobiliario y, si no lo hace, corresponderá a la entidad aseguradora o financiera con quien tenga contratada la caución o fianza obligatoria. La redacción definitiva no altera desde luego esta obligación, pero ya ha generado alguna consulta al respecto.

Además, en caso de que la garantía financiera consista en un seguro de caución, hay que tener en cuenta el artículo 68 de la LCS, que establece que *"por el seguro de caución el asegurador se obliga, en caso de incumplimiento por el tomador del seguro de sus obligaciones legales o contractuales, a indemnizar al asegurado"*, es decir, que la aseguradora pagará cuando el agente inmobiliario no lo haga, incumpliendo con ello sus obligaciones, y sólo en este caso. Esta regulación aporta seguridad jurídica al establecer las condiciones de ejecución de la garantía, algo que en otras ocasiones ha dado lugar a controversias.

### **SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL**

Se trata de un seguro obligatorio de Responsabilidad Civil Profesional que permita a los agentes responder de los daños y perjuicios que puedan ocasionar durante el ejercicio de su actividad mediadora, con unos límites mínimos de cobertura de 100.000 euros por siniestro y 600.000 euros por año de cobertura o, para el caso de agentes inmobiliarios que operen de forma exclusiva a través de medios electrónicos, 150.000 euros por siniestro y 1.000.000 euros por año.

Todos estos requisitos deben acreditarse ante el Registro de Agentes Inmobiliarios para la inscripción del agente en dicho registro y mantenerse vigente durante todo el ejercicio de su profesión. Este seguro, al igual que la garantía, puede contratarse a través del Colegio Profesional al que pertenezca el agente.

Como se ve, los límites son adecuados a los daños que puede ocasionar un agente inmobiliario y contribuyen, junto al resto de obligaciones que regula el Decreto y al registro obligatorio de los agentes, a regular y profesionalizar el sector de la intermediación inmobiliaria.