

BIENES RAÍCES

ENTREVISTA



Alfredo Rivera Pizarro en una de sus exposiciones.

Alfredo Rivera Pizarro pronunció una conferencia titulada *Los 75 errores más comunes de los agentes inmobiliarios*, el pasado 9 de marzo en el Hotel Meliá Santo Domingo, con los auspicios de la Asociación de Empresas Inmobiliarias (AEI).

Alfredo Rivera Pizarro:

“Una transacción tiene que ser transparente para todas las partes”

El asesor gerencial de bienes raíces puertorriqueño Alfredo Rivera Pizarro, compartió sus experiencias de 18 años en el mercado inmobiliario con agentes dominicanos, con la finalidad de orientarlos acerca de la mejor forma de hacer negocios de manera transparente.

Rivera Pizarro presidió el Comité de Bienes Raíces de la Cámara Americana de Puerto Rico. Conoce el mercado inmobiliario tanto en lo académico como en lo conceptual, ya que cuenta con más de 800 horas de educación especializada en bienes raíces en

diferentes países del Caribe y la Florida.

Rivera Pizarro concedió una entrevista a *Habitat* en la que resume los aspectos básicos de su exposición ante los agentes de bienes raíces dominicanos asociados a la AEI.

H: De qué manera perjudican a los errores un negocio? ¿tumbar una venta u obligando a rebajar el precio?

ARP: Perjudican económicamente y a veces legalmente, tanto a los compradores como a los vendedores.

Tumbar una venta o realizarla a un precio irrisorio le hace más daño a la parte vendedora.

El profesional inmobiliario olvida representar los intereses de la persona quien lo contrata. Una transacción tiene que ser totalmente transparente para todas las partes, pero le debemos fidelidad a la parte que nos dio el voto de confianza en representarlos.

H: El agente nace o se hace?

En bienes raíces el agente no nace. Se hace y se tiene que seguir reinventando, pues es un ambiente de trabajo muy dinámico. Tiene

que seguir dominando los mercados que representa y aprender continuamente nuevas metodologías de trabajo universales.

H: Un agente bien preparado puede vender hasta lo invendible? **S:** siempre y cuando le hable a todas las partes con la verdad.

H: En República Dominicana hay muchos agentes informales, sin preparación, ¿recomendaría darle a al posible cliente para detectarlos?

ARP: Un cliente debe verificar la preparación y/o licenciatura de la persona que lo vaya a representar en una transacción. Debe existir algún tipo de registro en el Estado o el gremio profesional.

H: En qué medida este tipo de agentes perjudican a un agente calificado?

ARP: Se reduce la posibilidad de hacer transacciones formales de la forma correcta.

También, los agentes informales tienden a jugar con los precios de las propiedades y las comisiones. Tanto pueden cobrar de más, como de menos. Alguien va a salir económicamente lesionado y engañado en la transacción.

H: En Puerto Rico hay agentes informales? Hay alguna normativa que impida o limite su accionar?

ARP: En todos los países hay personas vendiendo bienes raíces sin licencia. Se disfrazan de una forma u otra. Es responsabilidad del Estado procesar esta práctica ilegal.

También, los gremios profesionales deben actuar para procesar a estas personas que tanto daño hace a los consumidores. Con ello se da a respetar la profesión, la industria y mejora el ambiente de negocios en el país.

También aumentan las posibilidades de que los clientes confíen en un transacción en un profesional inmobiliario.

La industria tiene la responsabilidad de mejorar la calidad de su gente. Mejorar su preparación, sus capacidades, promover la uniformidad y la manera ética y legal de realizar transacciones inmobiliarias. Con ello va a aumentar la confianza del consumidor en los intermediarios, lo que se traduce en más y mejores transacciones para todos.

LOS 10 ERRORES MÁS COMUNES

De acuerdo con Rivera Pizarro, los errores más comunes que cometen los agentes inmobiliarios son los siguientes:

- ▶ Comenzar el negocio informalmente (sin contrato).
- ▶ No decir la verdad.
- ▶ No invertir en recursos promocionales.
- ▶ No entregar tarjetas de presentación ni rotular las propiedades.
- ▶ Presionar a los clientes.
- ▶ No educarse continuamente.
- ▶ No conocer las leyes y reglamentos.
- ▶ No conocer bien las propiedades que intentan vender.
- ▶ Jugar con el precio de las propiedades.
- ▶ Hacer publicidad o promoción con información falsa.