



## LA INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA ANTE LOS NUEVOS RETOS DE LA VIVIENDA

Gemma Caballé Fabra

**ADVERTIMENT.** L'accés als continguts d'aquesta tesi doctoral i la seva utilització ha de respectar els drets de la persona autora. Pot ser utilitzada per a consulta o estudi personal, així com en activitats o materials d'investigació i docència en els termes establerts a l'art. 32 del Text Refós de la Llei de Propietat Intel·lectual (RDL 1/1996). Per altres utilitzacions es requereix l'autorització prèvia i expressa de la persona autora. En qualsevol cas, en la utilització dels seus continguts caldrà indicar de forma clara el nom i cognoms de la persona autora i el títol de la tesi doctoral. No s'autoritza la seva reproducció o altres formes d'explotació efectuades amb finalitats de lucre ni la seva comunicació pública des d'un lloc aliè al servei TDX. Tampoc s'autoritza la presentació del seu contingut en una finestra o marc aliè a TDX (framing). Aquesta reserva de drets afecta tant als continguts de la tesi com als seus resums i índexs.

**ADVERTENCIA.** El acceso a los contenidos de esta tesis doctoral y su utilización debe respetar los derechos de la persona autora. Puede ser utilizada para consulta o estudio personal, así como en actividades o materiales de investigación y docencia en los términos establecidos en el art. 32 del Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual (RDL 1/1996). Para otros usos se requiere la autorización previa y expresa de la persona autora. En cualquier caso, en la utilización de sus contenidos se deberá indicar de forma clara el nombre y apellidos de la persona autora y el título de la tesis doctoral. No se autoriza su reproducción u otras formas de explotación efectuadas con fines lucrativos ni su comunicación pública desde un sitio ajeno al servicio TDR. Tampoco se autoriza la presentación de su contenido en una ventana o marco ajeno a TDR (framing). Esta reserva de derechos afecta tanto al contenido de la tesis como a sus resúmenes e índices.

**WARNING.** Access to the contents of this doctoral thesis and its use must respect the rights of the author. It can be used for reference or private study, as well as research and learning activities or materials in the terms established by the 32nd article of the Spanish Consolidated Copyright Act (RDL 1/1996). Express and previous authorization of the author is required for any other uses. In any case, when using its content, full name of the author and title of the thesis must be clearly indicated. Reproduction or other forms of for profit use or public communication from outside TDX service is not allowed. Presentation of its content in a window or frame external to TDX (framing) is not authorized either. These rights affect both the content of the thesis and its abstracts and indexes.

Gemma Caballé Fabra

# **LA INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA ANTE LOS NUEVOS RETOS DE LA VIVIENDA**

TESIS DOCTORAL

Dirigida por el Dr. Sergio Nasarre Aznar  
Catedrático de derecho civil URV

Departamento de Derecho privado, procesal y financiero  
Cátedra UNESCO de Vivienda



UNIVERSITAT ROVIRA i VIRGILI

Tarragona, 2019



## ÍNDICE

<b>ÍNDICE DE TABLAS.....</b>	<b>7</b>
<b>ÍNDICE DE FIGURAS.....</b>	<b>8</b>
<b>ABREVIATURAS.....</b>	<b>9</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>13</b>
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>15</b>
<b>CAPÍTULO I. EL INTERMEDIARIO INMOBILIARIO Y LA SEGURIDAD</b>	
<b>JURÍDICA .....</b>	<b>27</b>
<b>1. Introducción.....</b>	<b>27</b>
<b>2. La terminología de la intermediación inmobiliaria .....</b>	<b>27</b>
<b>3. La seguridad jurídica y la prevención del conflicto .....</b>	<b>39</b>
3.1. La importancia de la seguridad jurídica .....	39
3.2. Los garantes de la seguridad jurídica .....	44
<b>4. El “interés general” .....</b>	<b>49</b>
4.1. Servicios de interés general (SIG).....	51
4.2. Servicios de interés económico general (SIEG).....	57
4.3. Servicios sociales de interés general (SSIG).....	60
<b>5. Contexto normativo y evolución de la regulación de la intermediación</b>	
<b>inmobiliaria.....</b>	<b>61</b>
5.1. La profesión de la intermediación inmobiliaria en España .....	61
5.2. El intrusismo profesional .....	78
5.3. Los colegios profesionales .....	84
5.4. Pronunciamientos de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia	
(CNMC) sobre la profesión.....	89
5.5. La regulación de la profesión de la intermediación inmobiliaria en algunas	
CCAA.....	97
<b>6. El marco legal de otros profesionales vinculados a la vivienda .....</b>	<b>108</b>
6.1. Los promotores.....	111
6.2. Los constructores.....	114
6.3. Los notarios .....	115
6.3.1. Marco legal e institucional .....	115
6.3.2. Funciones .....	116
6.3.3. Remuneración.....	123
6.3.4. Acceso a la profesión .....	124
6.3.5. El notario en la UE .....	125
6.3.6. Los corredores de comercio .....	127
6.4. Los registradores de la propiedad.....	128
6.4.1. Marco legal e institucional .....	128
6.4.2. Funciones .....	129
6.4.3. Remuneración.....	131
6.4.4. Acceso a la profesión .....	131
6.4.5. Los Registros de la Propiedad en la UE.....	132
6.4. Los administradores de fincas .....	133
<b>7. Evidencias sobre la ineficacia del sistema de seguridad jurídica preventiva en</b>	
<b>España en materia de vivienda .....</b>	<b>142</b>
<b>8. Conclusiones .....</b>	<b>151</b>

<b>CAPÍTULO II. EL INTERMEDIARIO INMOBILIARIO Y EL CONCEPTO DE VIVIENDA.....</b>	<b>157</b>
<b>1. Introducción.....</b>	<b>157</b>
<b>2. La vivienda como un concepto jurídico indeterminado .....</b>	<b>161</b>
<b>3. Las dimensiones del concepto de vivienda .....</b>	<b>163</b>
<b>4. El estudio de la vivienda como fenómeno interdisciplinar .....</b>	<b>172</b>
<b>5. La vivienda como bien de primera necesidad.....</b>	<b>173</b>
<b>6. El derecho a la vivienda y el concepto de vivienda.....</b>	<b>175</b>
6.1. El derecho a la vivienda .....	176
6.1.1. En el ámbito supranacional: escala internacional y europea.....	176
6.1.2. En el ámbito estatal .....	183
6.1.3. En el ámbito autonómico.....	188
6.2. El concepto de vivienda .....	189
6.2.1. En el ámbito supranacional: internacional y europeo .....	189
6.2.2. En el ámbito estatal .....	194
6.2.3. En el ámbito autonómico.....	197
<b>7. Términos legales relacionados con la vivienda .....</b>	<b>206</b>
7.1. Bien inmueble o edificación.....	206
7.2. Bien mueble.....	210
7.3. Finca .....	211
7.4. Residencia y residencia habitual .....	212
7.5. Domicilio.....	218
7.5.1 Desde la perspectiva jurídico-privada .....	218
7.5.2. Desde la perspectiva jurídico-pública .....	222
7.6. Vivienda familiar.....	226
7.7. Hogar.....	229
7.8. Conclusión: la vivienda habitual como máxima expresión del concepto de vivienda .....	237
<b>8. El reconocimiento del elemento simbólico de la vivienda habitual en nuestro Derecho.....</b>	<b>238</b>
8.1. En el ámbito estatal .....	239
8.2. En el ámbito autonómico.....	251
8.2.1. Cataluña.....	251
8.2.2. País Vasco .....	257
8.2.3. Andalucía .....	258
<b>9. Las viviendas perfiladas.....</b>	<b>261</b>
<b>10. Conclusiones .....</b>	<b>263</b>
<b>CAPÍTULO III. EL INTERMEDIARIO INMOBILIARIO Y LA PROTECCIÓN DE LOS CONSUMIDORES Y LOS NECESITADOS DE VIVIENDA.....</b>	<b>271</b>
<b>1. Introducción.....</b>	<b>271</b>
<b>2. El contrato de mediación y corretaje en la intermediación inmobiliaria.....</b>	<b>273</b>
2.1. Concepto y características de este contrato.....	273
2.1.1. Atipicidad .....	274
2.1.2. “ <i>Facio ut des</i> ” .....	275
2.1.3. Onerosidad .....	277
2.1.4. Bilateralidad .....	286
2.1.5. Principalidad .....	289
2.1.6. Consensualidad .....	290
2.1.7. Puede ser mercantil o civil .....	297

2.1.8. Condicional .....	302
2.1.9. “ <i>Intuitu personae</i> ” .....	304
2.1.10. Independencia e imparcialidad.....	305
2.2. Proyecto de regulación de la mediación y corretaje en el ámbito mercantil.....	308
2.3. Otros contratos con los intermediarios inmobiliarios .....	311
2.3.1. El contrato de arrendamiento de obra o de servicios .....	312
2.3.2. El contrato de comisión.....	313
2.3.3. El contrato de agencia .....	314
2.3.4. El contrato de mandato.....	315
2.4. El intermediario inmobiliario cuando actúa exclusivamente en interés de una parte y cuando actúa de forma imparcial e independiente para las dos .....	319
2.4.1. Supuesto donde cada una de las partes del contrato pretendido contrata a su propio intermediario inmobiliario (caso I).....	320
2.4.2. Supuesto donde únicamente el vendedor o el arrendador contrata los servicios del intermediario inmobiliario (caso II).....	323
2.4.3. Supuesto donde únicamente el comprador o el arrendatario contratan los servicios del intermediario inmobiliario (caso III).....	329
2.4.4. Supuesto en el que son las dos partes del contrato pretendido las que contratan al mismo intermediario inmobiliario y este actúa de forma independiente e imparcial (caso IV).....	331
<b>3. Las funciones de los agentes inmobiliarios previstas legalmente.....</b>	<b>334</b>
3.1. Función de mediación y corretaje inmobiliario.....	334
3.2. Función de evacuación de consultas y elaboración de dictámenes.....	339
3.3. Función de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo .....	341
3.4. Función de intermediación en viviendas sociales .....	343
<b>4. La protección de los consumidores en la intermediación inmobiliaria .....</b>	<b>345</b>
4.1. Especial interés de la UE en la protección de los consumidores .....	345
4.2. El concepto de consumidor en la intermediación inmobiliaria .....	347
4.3. La protección de los consumidores por parte de los intermediarios inmobiliarios .....	352
4.3.1. En el ámbito estatal .....	352
4.3.1.1 Obligaciones de los intermediarios inmobiliarios frente a los clientes.....	354
4.3.1.2. Publicidad de las viviendas .....	358
4.3.1.3. Deber de información.....	359
4.3.1.4. Principios contractuales.....	365
4.3.1.5. Incumplimiento .....	365
4.3.2. En el ámbito autonómico: especial consideración a las CCAA de Cataluña y Andalucía .....	366
4.3.2.1. En Cataluña .....	367
4.3.2.1.1. Obligaciones con respecto a los clientes que contraten sus servicios .....	367
4.3.2.1.2 Contenido de la publicidad de la vivienda .....	369
4.3.2.1.3 Deber de información.....	369
4.3.2.1.4. Principios contractuales.....	374
4.3.2.1.5. Incumplimiento .....	374
4.3.2.2. En Andalucía .....	375
4.3.2.2.1. Obligaciones con respecto a los clientes .....	375
4.3.2.2.2. Contenido de la publicidad.....	376
4.3.2.2.3. Deber de información.....	376

4.3.2.2.4. Principios contractuales.....	378
4.3.2.2.5. Incumplimiento .....	378
4.3.3. Conclusión.....	379
<b>5. Agentes inmobiliarios y <i>proptech</i> .....</b>	<b>391</b>
5.1. Contexto económico y social .....	391
5.2. Características de las agencias inmobiliarias <i>online</i> .....	397
5.3. El futuro de la profesión: ¿hacia una desintermediación o hacia una intermediación digitalizada? .....	403
<b>6. Nuevas funciones de los agentes inmobiliarios .....</b>	<b>409</b>
6.1. Como intermediarios de viviendas perfiladas .....	409
6.2. Como personas o entidades especializadas para la realización de bienes embargados (art. 641 LEC) .....	410
6.3. Como intermediarios de crédito inmobiliario .....	410
6.4. Como garantes de que el que accede a una vivienda recibe y comprende toda la información relativa a la vivienda .....	414
6.5. Evitar el sobreendeudamiento de los que acceden a una vivienda a través de la forma de tenencia .....	417
6.6. Como facilitadores de datos (función estadística).....	418
6.7. Como mediadores (ADR) del sector inmobiliario .....	420
<b>7. Conclusiones .....</b>	<b>420</b>

#### **CAPÍTULO IV. LA PROFESIÓN DE LA INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA EN EUROPA .....**

**429**

<b>1. Introducción.....</b>	<b>429</b>
<b>2. La posición de la UE respecto el acceso y la regulación de la profesión de la intermediación inmobiliaria .....</b>	<b>431</b>
<b>3. El reconocimiento de la profesión de la intermediación inmobiliaria entre los países de la UE .....</b>	<b>443</b>
3.1. Exigencia de los mismos requisitos que a los profesionales nacionales (Directiva 67/43/CEE).....	443
3.2. El reconocimiento de cualificaciones profesionales entre estados miembros de la UE (Directiva 2005/36/CE).....	445
3.3. Los servicios en el mercado interior (Directiva 2006/123/CE).....	449
3.4. El reconocimiento de las cualificaciones (Directiva 2013/55/UE) .....	453
3.4.1. La Tarjeta Profesional Europea (TPE) .....	454
3.4.2. El acceso parcial a una profesión .....	455
3.4.3. Reconocimiento automático sobre la base de principios comunes de formación .....	456
<b>4. Los sistemas de <i>conveyancing services</i> en la UE .....</b>	<b>457</b>
4.1. Los intermediarios inmobiliarios en los países con sistema notarial latino .....	462
4.1.1. Alemania (DE) .....	462
4.1.2. Austria (AT) .....	464
4.1.3. Bélgica (BE).....	466
4.1.4. Francia (FR) .....	470
4.1.5. Italia (IT) .....	473
4.1.6. Polonia (PL) .....	476
4.1.7. Portugal (PT).....	478
4.2. Los intermediarios inmobiliarios en el sistema notarial liberalizado de los Países Bajos (NL).....	480

4.3 Los agentes inmobiliarios en el sistema de los “ <i>licensed real estate agent o licensed brokers system</i> ”.....	482
4.3.1. Dinamarca (DK).....	482
4.3.2. Finlandia (FI).....	485
4.3.3. Suecia (SE).....	487
4.4. Los intermediarios inmobiliarios en el sistema de juristas liberales.....	490
4.4.1. Reino Unido (UK).....	490
4.4.2. República Checa (CZ).....	493
4.5. Conclusión.....	495
<b>5. Conclusiones .....</b>	<b>498</b>

<b>CAPÍTULO V. LA FORMACIÓN NECESARIA PARA LOS INTERMEDIARIOS INMOBILIARIOS .....</b>	<b>505</b>
<b>1. Introducción.....</b>	<b>505</b>
<b>2. El <i>housing</i> como disciplina autónoma .....</b>	<b>507</b>
2.1. La investigación en vivienda.....	509
2.1.1. En el ámbito internacional.....	509
2.1.2. En el ámbito estatal .....	512
2.2. La docencia en vivienda .....	514
2.2.1. En el ámbito internacional.....	514
2.2.2. En el ámbito estatal .....	519
<b>3. La formación universitaria.....</b>	<b>529</b>
3.1. El Espacio Europeo de Educación superior (EEES) .....	529
3.2. Las profesiones tituladas .....	533
3.3. Títulos oficiales vs. títulos propios .....	535
3.4. Los Grados universitarios oficiales .....	537
3.5. Los Postgrados universitarios oficiales .....	539
<b>4. Necesidad de formación de los profesionales del sector de la vivienda .....</b>	<b>541</b>
4.1. Tipología de los profesionales de la vivienda .....	541
4.3. Las competencias de los profesionales de la vivienda .....	545
4.4. Propuesta de plan de estudios.....	550
4.5. Salidas profesionales .....	558
<b>5. Conclusiones .....</b>	<b>558</b>

<b>CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES .....</b>	<b>561</b>
<b>CHAPTER VI. CONCLUSIONS.....</b>	<b>587</b>
<b>Anexo I. Modelo de Ficha estandarizada de información precontractual de la vivienda (FEIPV).....</b>	<b>611</b>
<b>Anexo II. Formularios rellenos por parte de los expertos de los estados miembros de la UE .....</b>	<b>617</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>661</b>
<b>RESOLUCIONES JUDICIALES .....</b>	<b>686</b>
<b>NORMATIVA .....</b>	<b>693</b>
<b>PRENSA.....</b>	<b>709</b>





## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla núm. 1.</b> Resumen de las etapas y la normativa correspondiente en el ámbito estatal .....	78
<b>Tabla núm. 2.</b> Características de la regulación estatal de los principales profesionales que intervienen en la construcción y transmisión de viviendas .....	141
<b>Tabla núm. 3.</b> Elementos comunes al concepto de vivienda de las CCAA analizadas. ....	200
<b>Tabla núm. 4.</b> Elementos comunes del concepto de vivienda de las CCAA analizadas que se adecuan a los criterios de la Observación General núm. 4 de la ONU .....	201
<b>Tabla núm. 5.</b> Características de los principales contratos que pueden suscribir los intermediarios inmobiliarios .....	318
<b>Tabla núm. 6.</b> Contenido mínimo de la oferta, promoción y publicidad de una vivienda. ....	359
<b>Tabla núm. 7.</b> Resumen de la información relativa a la vivienda que se debe tener a disposición (RD 515/1989). ....	364
<b>Tabla núm. 8.</b> Resumen del contenido de la publicidad de la vivienda en Cataluña..	369
<b>Tabla núm. 9.</b> Resumen de la información que se debe facilitar en la compraventa en Cataluña.....	372
<b>Tabla núm. 10.</b> Resumen de la información mínima en caso de arrendamiento en Cataluña.....	373
<b>Tabla núm. 11.</b> Resumen del contenido de la publicidad de la vivienda en Andalucía. ....	376
<b>Tabla núm. 12.</b> Resumen información mínima en caso de arrendamiento en Andalucía.. ....	378
<b>Tabla núm. 13.</b> Recopilación de la información que se recoge en el ámbito estatal, en Cataluña y en Andalucía en cuanto a la publicidad de la vivienda y la información que se debe facilitar a los que acceden a ella. ....	390
<b>Tabla núm. 14.</b> Principales características de seis agencias inmobiliarias online .....	400
<b>Tabla núm. 15.</b> Situaciones donde procede la aplicación de la Directiva 2005/36/CE .....	446
<b>Tabla núm. 16.</b> Clasificación de los países según si tienen la profesión de la intermediación regulada y según el sistema de <i>conveyancing system</i> . ....	462
<b>Tabla núm. 17.</b> Regulación de la profesión de la intermediación inmobiliaria.....	496
<b>Tabla núm. 18.</b> Disciplinas que afectan el <i>housing</i> . ....	509
<b>Tabla núm. 19.</b> Formación universitaria en materia de vivienda a nivel internacional .....	517
<b>Tabla núm. 20.</b> Formación universitaria en materia de vivienda a nivel nacional. ....	528
<b>Tabla núm. 21.</b> Propuesta de plan de estudios del Grado en estudios de la vivienda e inmobiliarios.....	556
<b>Tabla núm. 22.</b> Análisis DAFO sobre una hipotética implementación de un Grado universitario oficial en el sector de la vivienda.....	557
<b>Tabla núm. 23.</b> Ficha Estandarizada de Información Precontractual de la vivienda (FEIPV).....	615
<b>Tabla núm. 24.</b> Expertos internacionales en vivienda que hemos contactado.....	618
<b>Tabla núm. 25.</b> Formularios rellenados por parte de los expertos de los estados miembros de la UE.....	659

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura núm. 1.</b> Dimensiones del concepto de la vivienda según FOX.....	172
<b>Figura núm. 2.</b> Pirámide de Maslow (1943) sobre jerarquía de las necesidades.....	175
<b>Figura núm. 3</b> Concepto de vivienda habitual.....	237
<b>Figura núm. 4.</b> Esquema sobre el supuesto donde cada una de las partes del contrato pretendido contrata a su propio intermediario inmobiliario.....	320
<b>Figura núm. 5.</b> Esquema sobre el supuesto donde únicamente el vendedor o arrendador contrata los servicios del intermediario inmobiliario.....	323
<b>Figura núm. 6.</b> Esquema sobre el supuesto donde únicamente el comprador o el arrendatario contrata los servicios del intermediario inmobiliario.....	329
<b>Figura núm. 7.</b> Esquema sobre el supuesto en el que intermediario inmobiliario actúa de forma imparcial e independiente bajo el contrato de mediación y corretaje.....	331
<b>Figura núm. 8.</b> El <i>iter</i> del proceso de construcción de una vivienda aplicando proptech.....	408
<b>Figura núm. 9.</b> Sesión celebrada el 28 de septiembre de 2016 en la Universidad Rovira i Virgili con los partners de la Cátedra de vivienda sobre la necesidad de un Grado oficial de vivienda. ....	545

## ABREVIATURAS

a. C	Antes de Cristo
AC	<i>Autonomous Communities</i>
ACCom	Anteproyecto de Código de Comercio
ADR	<i>Alternative Dispute Resolution</i>
AEPSI	Asociación Española de <i>Personal Shoppers</i> Inmobiliarios
AHURI	<i>Australian Housing and Urban Research Institute</i>
AN	Audiencia Nacional
ANECA	Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación
AP	Audiencia Provincial
APEI	Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios
APEMIP	<i>Associação dos Profissionais e Empresas de Mediação Imobiliária de Portugal</i>
API	Agente de la Propiedad Inmobiliaria
APNHR	<i>Asia Pacific Network for Housing Research</i>
ARLA	Asociación de Agentes de Alquiler Residencial
Art./arts.	Artículo/artículos
ASAP	<i>Alokairu Segurua, Arrazoizko Prezioa</i>
BOC	Boletín Oficial de Canarias
BOCL	Boletín Oficial de Castilla y León
BOCM	Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid
BOE	Boletín Oficial del Estado
BOIB	Boletín Oficial de las Islas Baleares
BOJA	Boletín Oficial de la Junta de Andalucía
BON	Boletín Oficial de Navarra
BOR	Boletín Oficial de la Rioja
BORM	Boletín Oficial de la Región de Murcia
Bsc	<i>Bachelor of Science</i>
CA	Comunidad Autónoma
CBP	Código de Buenas Prácticas
CC	Código Civil
CCC	Código Civil de Cataluña
CCHPR	<i>Cambridge Centre for Housing and Planning Research</i>
CCom	Real Decreto de 22 de agosto de 1885, por el que se publica el Código de Comercio
CConC	Ley 22/2010, de 20 de julio, del Código de consumo de Cataluña
CDFUE	Carta de Derechos Fundamentales de la UE
CE	Constitución Española de 1978
CEDH	Convenio Europeo de Derechos Humanos
CEE	Comunidad Económica Europea
CEPI	<i>European Association of Real Estate Professions</i>
CEPYME	Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa
CGCOAPI	Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria
CIH	<i>Chartered Institute of Housing</i>
CIS	Centro de Investigación Sociológica
CNMC	Comisión Nacional de Mercados y de la Competencia
CNTGI	<i>Conseil National de la Transaction et de la Gestion Immobilières</i>

CNUE	Consejo de Notarios de la Union Europea
coord./coords.	Coordinación/coordinadores
CP	Código Penal
DA	Disposición Adicional
DAFO	Debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades
DD	Disposición Derogatoria
DF	Disposición Final
DGDC	Dirección General de Defensa de la Competencia
DGRN	Dirección General de Registros y Notariado
DIA	Documento Informativo Abreviado
dir. /dirs.	Dirección/directores
DL	Decreto ley
DNI	Documento Nacional de Identidad
DOE	Diario Oficial de Extremadura
DOG	Diario Oficial de Galicia
DOGCL	Diario Oficial de la Generalitat de Cataluña
DOGV	Diario Oficial de la Generalitat Valenciana
DOUE	Diario Oficial de la Unión Europea
DT	Disposición Transitoria
DUDH	Declaración Universal de los Derechos Humanos
EAC	Estatuto de Autonomía de Cataluña
ECHR	<i>European Court of Human Rights</i>
ECTS	<i>European Credit Transfer and Accumulation System</i>
EEES	Espacio Europeo de Educación Superior
EEUU	Estados Unidos
ELRA	<i>European Land Registry Association</i>
EM	Exposición de Motivos
ENHR	<i>European Network for Housing Research</i>
EPC	European Professional Card
ESIS	<i>Standardised Information Sheet</i>
ETHOS	<i>European Typology on Homelessness and housing exclusion</i>
EU	<i>European Union</i>
F. J	Fundamento jurídico
FADEI	Federación de Asociaciones de Empresarios Inmobiliarios
FEANTSA	<i>European Federation of National Associations Working with the Homeless</i>
FEIN	Ficha Europea de Información Normalizada
FEIPV	Ficha Estandarizada de Información precontractual de la vivienda
FIPER	Ficha de Información Personalizada
FIPRE	Ficha de Información Precontractual
GIPE	Asociación Profesional de gestores Intermediarios en la promoción de edificaciones
ICESCR	<i>International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights</i>
INE	Instituto Nacional de Estadística
IoT	<i>Internet of things</i>
IRPF	Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
ITE	Inspección Técnica de los Edificios
IU	Izquierda Unida
IVA	Impuesto sobre el valor añadido
LAU	Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos

LCP	Ley 2/1974, de 13 de febrero, sobre Colegios Profesionales
LDC 1989	Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia
LDC 2007	Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia
LDVCat	Ley 18/2007, de 28 de diciembre, del derecho a la vivienda
LDVPV	Ley 3/2015, de 18 de junio, de vivienda del País Vasco
LEC	Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil
LETA	Ley 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto del trabajo autónomo
LGDCU	Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias
LH	Decreto de 8 de febrero de 1946, por el que se aprueba la nueva redacción oficial de la Ley Hipotecaria
LKV	<i>Licensed real estate agents</i>
LOE	Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación
LON	Ley de 28 de mayo 1862, Orgánica del Notariado
LPH	Ley 49/1960, de 21 de julio, de Propiedad Horizontal
LRBRL	Ley 7/1985, de 2 de abril, Reguladora de las Bases del Régimen Local
LVV	<i>Licensed housing rental agents</i>
MECD	Ministerio de Educación, Cultura y Deporte
Msc	<i>Master of Science</i>
NAEA	<i>National Association of Experts Advisors</i>
NAP	<i>National Actions Plan</i>
NAVA	<i>National Association of Valuers and Auctioneers</i>
NFOPP	<i>National Federation of Property professionals</i>
NIMBY	<i>Not in my backyard</i>
NTSEAT	<i>National Trading Standards Estate Agency Team</i>
NVM	<i>Nederlandse Vereniging van Makelaars in onroerende Goederen en Vastgoeddeskundigen</i>
Ob. cit.	Obra citada
ONU	Organización de las Naciones Unidas
p./pp.	Página/páginas
P2P	<i>Peer to Peer</i>
PFRN	<i>Polska Federacja Rynku Nieruchomości</i>
PIB	Producto Interior Bruto
PIDCP	Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos
PIDESC	Pacto Internacional de Derechos Económicos Sociales y Culturales
PIMA	Programa de Intermediación en el Mercado de Alquiler
PSOE	Partido Socialista Obrero Español
RAE	Real Academia Española
RD	Real Decreto
RDL	Real Decreto- ley
RDleg	Real Decreto legislativo
RETA	Régimen Especial de trabajadores Autónomos
RH	Decreto de 14 de febrero de 1947, por el que se aprueba el Reglamento Hipotecario
RICS	<i>Royal Institution of Chartered Surveyors</i>
RIRPF	Real Decreto 439/2007, de 30 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas

RN	Decreto 2 junio 1944, por el que se aprueba con carácter definitivo el Reglamento de la organización y régimen del Notariado
ROS	Reportes de Operaciones Sospechosas
RUCT	Registro de Universidades Centros y Títulos
SAN	Sentencia de la Audiencia Nacional
SC	<i>Spanish Constitution</i>
Sepblac	Comisión de Prevención del Blanqueo de Capitales e Infracciones Monetarias
SIEG	Servicios de Interés Económico General
SIG	Servicios de Interés General
SPACE	<i>Studies of Planning and Architecture consulting and education</i>
SSIG	Servicios Sociales de Interés General
STC	Sentencia Tribunal Constitucional
STEDH	Sentencia Tribunal Europeo de Derechos Humanos
STJCEE	Sentencia Tribunal de Justicia de la Comunidad Económica Europea
STJUE	Sentencia Tribunal de Justicia de la Unión Europea
STS	Sentencia Tribunal Supremo
TC	Tribunal Constitucional
TDC	Tribunal de Defensa de la Competencia
TEDH	Tribunal Europeo de Derechos Humanos
TFUE	Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea
TIC	Tecnologías de la Información y la Comunicación
TJCEE	Tribunal de Justicia de la Comunidad Económica Europea
TJUE	Tribunal de Justicia de la Unión Europea
TPE	Tarjeta Profesional Europea
TRLGPCU	Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias
TS	Tribunal Supremo
TUE	Tratado de la Unión Europea
UDHR	<i>Universal Declaration of Human Rights</i>
UE	Unión Europea
UINL	Unión Internacional del Notariado
UN	<i>United Nations</i>
VPO	Vivienda de Protección Oficial

## ***ABSTRACT***

The real estate brokerage profession in Spain was liberalized in year 2000. Since then, anyone can become real estate agent without having any academic qualification neither joining any professional body. The reason for the liberalization was to promote economic growth, but the externalities that this liberalization could trigger in relation to preventive legal security in real estate and housing field were not taken into account (art. 9.3 of the Spanish Constitution, hereinafter, SC); neither those in relation to the protection of consumers and people in need for housing (art. 51 SC), nor those in terms of the right of people to access to a decent and adequate housing (art. 47 SC).

For this reason, this doctoral thesis studies how this profession impacts these three main areas. Thus, in relation to the preventive legal security, the thesis demonstrates the need for these professionals to have a proper legal framework that clearly states their functions, obligations, responsibilities, as well as to clarify the contractual typologies that may exist between them and their clients. In addition, we provide for some evidences that show that the current preventive legal security system in Spain in real estate and housing is not complete enough, which justifies that properly trained and supervised real estate agents could have a relevant role to improve it.

Regarding the protection of consumers and people who access to housing, it is stated in the thesis that the different typology in terms of real estate agents in Spain does not facilitate that consumers know which professionals have an adequate academic training and which do not, nor which ones belong to an official professional body of real estate agents and which ones do not. In addition, in order to increase the protection of consumers and people who access to housing and to ensure that real estate agents provide additional guarantees, in this thesis we expand their possible new functions, we study the impact of technology on their profession (proptech) and we make a proposal of the content of the piece of pre-contractual information that real estate agents could provide to those who want to access to housing using their services; we have called it the *Standardized Pre-contractual Housing Information Sheet* (FEIPV).

And finally, regarding the right of people to access to a decent and adequate housing, the concept of home is analyzed from a legal perspective, which leads to the conclusion that housing requires a special treatment by housing professionals, such as real estate agents.



Finally, we make proposal for an official University Degree on housing, which currently does not exist in Spain, with an interdisciplinary and international dimension in order to provide for a complete and adequate training for real estate agents and other professionals of the housing sector, such as property managers, employees in notarial offices and in the offices of the land registry and workers in the field of housing in the public sector, among others.

In short, the thesis evidences the need for restructuring the real estate brokerage profession in the light of the new housing challenges resulting from the 2007 financial crisis, in the vein of providing to and requiring from them with a proper academic training and their compulsory attachment to a professional body.

## INTRODUCCIÓN

El sector inmobiliario ha sido y es uno de los principales motores económicos en España y de la Unión Europea (en adelante, UE). En España el peso del sector de la construcción en el Producto Interior Bruto (en adelante, PIB) llegó a superar el 20% entre el 2006 y 2007<sup>1</sup>. La estrecha vinculación entre el sector inmobiliario y la economía también se manifestó con los efectos de la crisis económica iniciada en 2007. Provocada por el estallido de la “burbuja inmobiliaria”<sup>2</sup>, fue precisamente este sector de los más perjudicados<sup>3</sup>, lo que se tradujo en la dificultad de las familias para hacer frente a los gastos derivados de la vivienda<sup>4</sup>, así como también en la problemática de acceder a ella, lo que todavía perdura en la actualidad<sup>5</sup>.

También hay que tener en cuenta que la alta especialización técnica y jurídica de las edificaciones, las obligaciones de uso y mantenimiento de las mismas, las obligaciones fiscales y financieras, los requisitos de habitabilidad de las viviendas, la importancia que tienen en nuestras vidas... hacen del mercado inmobiliario un sector de alta complejidad que afecta a diferentes ramas científicas y, por lo tanto, a diferentes profesiones o actividades. De ahí que algunos autores hablen del nacimiento de una nueva disciplina autónoma que agrupa a todas las disciplinas que afectan a la vivienda: “el *housing*”<sup>6</sup>.

---

<sup>1</sup> Véase la evolución del peso del sector inmobiliario en el PIB español en: EL MUNDO, *El 'ladrillo' ya crece más que en la burbuja inmobiliaria* (01-06-2018), disponible en: <https://www.elmundo.es/economia/macroeconomia/2018/06/01/5b1040f3e2704e52538b459a.html> (última visita: 21 de febrero de 2019).

<sup>2</sup> Véase con más profundidad la formación de la burbuja inmobiliaria y su posterior crisis en NASARRE AZNAR, Sergio, “La vivienda en propiedad como causa y víctima de la crisis hipotecaria”, *Teoría y derecho. Revista de pensamiento jurídico*, N° 16, 2014, pp. 10-37.

<sup>3</sup> En el Informe realizado por la Fundación de Estudios de Economía Aplicada (FEDEA), *El legado de la crisis: El mercado de trabajo español y las secuelas de la gran recesión*, se expone como el sector inmobiliario repercutió en las altas cifras de desempleo en España a raíz de la crisis. Disponible en: <http://www.fedea.net/documentos/pubs/eee/eee2016-09.pdf> (última visita: 16 de enero de 2017).

<sup>4</sup> *Vid. infra* apartado 5.1 del capítulo I.

<sup>5</sup> Cada vez resulta más difícil el acceso a la vivienda, sobre todo entre los más jóvenes. Véase en este sentido el informe de FOTOCASA, *Los jóvenes y su relación con la vivienda en 2018-2019*, disponible en: <https://prensa.fotocasa.es/informe-los-jovenes-y-la-vivienda-en-2018-2019/> (última visita: 19 de febrero de 2019). En este sentido, la Directiva 2014/17/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 4 de febrero de 2014, sobre los contratos de crédito celebrados con los consumidores para bienes inmuebles de uso residencial y por la que se modifican las Directivas 2008/48/CE y 2013/36/UE y el Reglamento (UE) n°1093/2010 (DOUE núm. 60, de 28 de febrero de 2014), transpuesta en España por la Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario (BOE núm. 65 de 16 de marzo de 2019) supone una restricción al crédito hipotecario para acceder a una vivienda en propiedad al ser más estrictos los requisitos de solvencia para acceder a la financiación. Además, los precios de los alquileres en las grandes ciudades españolas también han aumentado tal y como se explica más adelante (*vid. infra* apartado 7 del capítulo I) y la vivienda social tan solo representa un 2% del total de las tenencias de vivienda, de manera que resulta insuficiente para satisfacer la demanda de vivienda por parte de los más vulnerables y las rentas más modestas (*vid. infra* apartado 3.5 del capítulo III).

<sup>6</sup> *Vid. infra* apartado 4 del capítulo II y capítulo V.

El acceso a una vivienda es una de las decisiones más importantes que una persona toma a lo largo de su vida, tanto desde un punto de vista económico<sup>7</sup>, como emocional o simbólico, especialmente si resulta que se va a establecer allí su residencia habitual. Además, hay que tener en cuenta que el acceso a una vivienda no es equiparable a cualquier otro acto de consumo, dado que se trata de una operación que no se realiza habitualmente causa de la naturaleza del propio acto (acceder a un lugar para vivir de forma continuada) y por el coste económico que implica<sup>8</sup>. De hecho, la vivienda es el único bien que al mismo tiempo es un derecho humano y un fuerte activo económico<sup>9</sup> y esto la convierte en un bien que tiene unas características particulares que justifican, a su vez, la complejidad de legislar en materia de vivienda.

Según el barómetro del Centro de Investigación Sociológica (en adelante, CIS) de enero de 2019, la vivienda constituía el sexto problema para los españoles (de un total de 44 temas)<sup>10</sup>. Por todos estos motivos nos preguntamos: ¿ofrecen los actuales servicios de los profesionales (ya sean públicos o privados) vinculados al acceso a las viviendas las garantías suficientes ateniendo el valor que la vivienda representa para las personas tanto desde el punto de vista económico como simbólico? Y ¿Cuáles son las características específicas que tiene una vivienda que la diferencian de otros bienes inmobiliarios como pueden ser, por ejemplo, los locales comerciales, las oficinas, las naves industriales o las fincas rústicas que justifiquen un marco legal diferenciado y mayores exigencias y garantías para su negociación?

En el sector inmobiliario existen diferentes fases donde en cada una de ellas suelen intervenir unos determinados profesionales. En esta tesis doctoral nos centramos sobre todo en la profesión de los intermediarios inmobiliarios, generalmente conocidos como “Agentes de la Propiedad Inmobiliaria” (API) o agentes inmobiliarios, aunque también se estudian otros profesionales que intervienen en el proceso de construcción, transmisión y mantenimiento de las viviendas. En el *iter* del proceso de construcción de una vivienda, los intermediarios inmobiliarios suelen intervenir durante las primeras negociaciones o

---

<sup>7</sup> MURRAY, Peter L., *Real Estate Conveyancing in 5 European Union Member States*, Cambridge, EUA, 2007, p. 214.

<sup>8</sup> ARGUDO PÉREZ, José Luis, “La intermediación inmobiliaria y el acceso a la vivienda” en PARRA LUCÁN, María Ángeles (dir.), *Acceso a la vivienda y contratación*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2015, p. 271.

<sup>9</sup> NASARRE AZNAR, Sergio, “Cuestionando algunos mitos del acceso a la vivienda en España, en perspectiva europea”, *Cuadernos de Relaciones Laborales*, Vol. 35, Nº 1, 2017, pp. 43-69, p.45.

<sup>10</sup> Informe del CIS: Estudio nº 3238. Barómetro de enero de 2019, avance de resultados, p.4, disponible en: [http://datos.cis.es/pdf/Es3238mar\\_A.pdf](http://datos.cis.es/pdf/Es3238mar_A.pdf) (última visita: 19 de febrero de 2019).

en la fase precontractual o de *marketing*, una vez la vivienda ya está construida y está preparada para venderse o alquilarse. También suelen elaborar el contenido privado del contrato de compraventa o alquiler. Por este motivo, estos profesionales suelen intervenir antes de que lo haga el notario<sup>11</sup> o incluso pueden ser los únicos profesionales que participen en el proceso de transmisión de una vivienda, pues no siempre es obligatorio o habitual acudir al notario<sup>12</sup>. Es durante la fase precontractual o durante las primeras negociaciones entre las partes (entre el vendedor y el comprador o entre el arrendador y el arrendatario)<sup>13</sup> cuando se forma y se externaliza la voluntad entre ellas y donde estas precisan de un mayor asesoramiento, transparencia e información sobre la operación que se va a realizar, sus riesgos, recomendaciones, las características de la vivienda, su estado físico y jurídico...sobre todo para aquellos tradicionalmente considerados más débiles en los negocios jurídicos: los consumidores (art. 3 del RDleg 1/2007<sup>14</sup>, en adelante, TRLGPCU).

El conjunto de servicios jurídicos asociados a las transacciones inmobiliarias recibe el nombre de *conveyancing services*<sup>15</sup>. En Europa existen cuatro tipos de sistemas de *conveyancing services* y, según el sistema que tenga cada país, la seguridad jurídica viene garantizada por unos profesionales u otros<sup>16</sup>. El *conveyancer* pues, es la persona que se encarga de los aspectos jurídicos de la transmisión de la propiedad<sup>17</sup>. En nuestro país, son los notarios y los registradores de la propiedad los que tienen encomendada esta función de manera específica<sup>18</sup> y son los garantes de lo que se conoce como “la seguridad jurídica preventiva” en el ámbito inmobiliario.

---

<sup>11</sup> MARTÍ MARTÍ, Joaquim, *La propiedad inmobiliaria. Guía jurídica para la compra, tenencia, alquiler y venta de pisos y locales*, La Ley, Madrid, 2009, p. 31.

<sup>12</sup> *Vid. infra* apartados 3.2 y 6.4.1 del capítulo I.

<sup>13</sup> El art. 1258 del RD de 24 de julio de 1889, texto de la edición del Código Civil (en adelante, CC) mandada a publicar en cumplimiento de la Ley de 26 de mayo último (GACETA de 25 de julio de 1889), señala que “los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento”, de manera que como bien se indica, “se perfeccionan”, pero necesariamente debe existir una fase previa donde las partes muestran sus intereses y forman su voluntad. Incluso existe una figura jurídica (la promesa de vender o comprar, art. 1451 CC) que precisamente se puede dar en esta fase previa al contrato.

<sup>14</sup> RDleg 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias (BOE núm. 287 de 30 de noviembre de 2007).

<sup>15</sup> Véase en: SCHMID, Christoph (legal and General Coordinator) SEBASTIAN, Steffen (Economic Coordinator); S. LEE, Gabriel; FINK Marcel; PATERSON, Iain, *Conveyancing Services Market*, Study COMP/2006/D3/003, December 2007, p. 1.

<sup>16</sup> *Vid. infra* apartado 4.1 del capítulo IV.

<sup>17</sup> SCHMID, Christoph en SCHMID, Christoph y ARRUÑADA, Benito, “Operaciones transfronterizas de bienes inmuebles”, *Las transacciones transfronterizas inmobiliarias en Europa*, Fundación Coloquio Jurídico Europeo, Madrid, 2017, p. 48.

<sup>18</sup> *Vid. infra* apartados 6.3 y 6.4 del capítulo I.

La seguridad jurídica preventiva tiene por finalidad evitar el nacimiento de un conflicto, y no tanto resolverlo una vez ya ha nacido (justicia reactiva)<sup>19</sup>. Además, resulta indispensable para asegurar el buen funcionamiento del mercado, en el caso que nos ocupa, el mercado inmobiliario<sup>20</sup>.

Sin embargo, como se ha comentado, los notarios y los registradores de la propiedad no siempre intervienen en las transacciones inmobiliarias y, si lo hacen, suele ser en la fase final del proceso de *conveyancing service*, cuando se celebra el contrato o cuando este ya se ha celebrado, pero no en el momento en el que se busca una vivienda, es decir, en la fase precontractual o de *marketing* ni en el momento de la celebración del contrato, usualmente mediante documento privado. Por este motivo, ¿Es totalmente eficaz nuestro sistema de seguridad jurídica preventiva en el sector inmobiliario? ¿Quién se ocupa de velar por la seguridad jurídica en aquellas transacciones con inmuebles donde no interviene el notario o el registrador de la propiedad? ¿Existen suficientes garantías para los consumidores o las personas que acceden a una vivienda en las primeras negociaciones en relación a los servicios ofrecidos por profesionales inmobiliarios y cuando se celebra el contrato?

Los intermediarios inmobiliarios tienen como principal función favorecer la perfección de un contrato con este tipo de bien entre dos partes como es, por ejemplo, una compraventa, un arrendamiento o una permuta...De manera que, por ejemplo, el propietario de una vivienda que la quiere vender o arrendar puede acudir a los servicios de un agente para que este se encargue de encontrar un comprador o arrendatario. Así como también, el que desea acceder a una vivienda puede acudir a los servicios de un intermediario para que le ayude a encontrar una. Por lo tanto, los intermediarios inmobiliarios contribuyen a facilitar el acceso a las viviendas de las personas. No obstante, también pueden realizar otras funciones diferentes a la intermediación inmobiliaria como, por ejemplo, tasaciones de inmuebles, informes, redacción de documentos, entre otras.

Esta función ejercida por los intermediarios inmobiliarios para favorecer el encuentro entre las partes para que celebren un contrato con inmuebles suele estar

---

<sup>19</sup> GARCÍA HERGUEDAS, María Purificación, *El registro de la propiedad en el sistema de seguridad jurídica preventiva*, Aportación a la Asamblea de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España convocada por el Decano del Colegio de Registradores Don Carlos Hernández Crespo, Barcelona, 1988, p. 4.

<sup>20</sup> *Vid. infra* apartado 3.1 del capítulo I.

amparada bajo el contrato de mediación y corretaje. Este contrato es atípico, de manera que sus características se han ido configurando a través de la jurisprudencia y la doctrina. No obstante, también existen otros contratos que amparan la función de la intermediación como puede ser, por ejemplo, el mandato, el contrato de servicios, la agencia y la comisión mercantil.

Así, si los agentes inmobiliarios desarrollan otra función distinta a la intermediación, como es el caso, por ejemplo, de la elaboración de un dictamen o de un informe o representan a una de las partes, el contrato por el que se solicitan sus servicios será diferente al de mediación y corretaje. De manera que según cual sea el tipo de servicio que ofrezcan, habrá un contrato más apropiado que otro<sup>21</sup>. Esto puede generar cierta inseguridad jurídica en relación al ejercicio de la profesión, dado que no hay ninguna norma específica que contemple las funciones concretas que ejercen los intermediarios inmobiliarios y cómo las tienen que llevar a cabo.

Cabe decir que esta tesis doctoral va más allá del estudio de la complejidad del contrato de mediación y corretaje que ampara principalmente la función de intermediación inmobiliaria, pues ha sido numerosa la doctrina que ya lo ha estudiado en profundidad. Por este motivo, en este trabajo no solo se hace una propuesta de mejora de este contrato para dotar de mayor seguridad jurídica a la intermediación inmobiliaria<sup>22</sup>, sino que además se estudian otros temas relacionados con la profesión de la intermediación inmobiliaria y del sector de la vivienda en sí.

A mayor abundamiento, también hay que tener en cuenta que la aplicación de la tecnología en el sector inmobiliario (*proptech*) está creciendo a gran velocidad. Una evidencia es que en los últimos años han aumentado considerablemente el número de agencias inmobiliarias *online*<sup>23</sup>. De hecho, se considera que España es el tercer país del mundo donde es más atractivo invertir en *proptech*, detrás de Estados Unidos y del Reino Unido<sup>24</sup>. Las agencias inmobiliarias *online* permiten digitalizar la fase precontractual en

---

<sup>21</sup> *Vid. infra* apartado 2.2 del capítulo III.

<sup>22</sup> *Vid. infra* capítulo III.

<sup>23</sup> En noviembre de 2019, por ejemplo, la cifra de empresas del sector *proptech* se situaba en 238 (véase en: <https://proptech.es/mapa-proptech-spain/>) mientras que en septiembre de 2017 la cifra se situaba en 146 empresas (véase en: <http://proptech.es/17-empresas-mas-mapa-proptech/>) (última visita: 6 de noviembre de 2019).

<sup>24</sup> Afirmación realizada por MARQUÉS, Jorge, cofundador de *Privalore* en el Barcelona Meeting Point el 25 de octubre de 2018 (BMP 2018). Véase en EJEPRIME, *El 'proptech', lanzado y dispuesto para una nueva revolución industrial* (20-10-2018), disponible en: <https://www.ejeprime.com/mercado/espana-se->

el proceso de enajenar o acceder a una vivienda sin necesidad de conocer personalmente el intermediario inmobiliario; e incluso desaparecen las tradicionales comisiones como mecanismo de retribución del intermediario y se cobra un precio fijo por los servicios prestados. En este contexto ¿Cuál será el nuevo rol de los agentes inmobiliarios? y ¿qué efectos tendrá la utilización de nuevas herramientas tecnológicas como el *blockchain*, la domótica, el *internet of things* (en adelante, IoT), el *Big Data*...en la profesión de la intermediación inmobiliaria?

La liberalización o desregulación de la profesión en nuestro país en el año 2000 implicó que, desde entonces, cualquiera pueda dedicarse a la profesión de la intermediación inmobiliaria sin necesidad de tener una titulación académica específica en esta materia ni la obligación de formar parte del Colegio oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria. Aquellos que, voluntariamente decidan formar parte del Colegio, se rigen por el RD1294/2007<sup>25</sup>, aunque las funciones que les vienen encomendadas continúan siendo las tasadas en el año 1969 en el art. 1 del RD 3248/1969<sup>26</sup>. No obstante, estas funciones únicamente se contemplan para los colegiados, de manera que aquellos que no lo están no tienen establecidas legalmente unas funciones u obligaciones que determinen cómo deben ejercer su actividad ni tampoco se requiere formación alguna lo que es especialmente delicado cuando hablamos de trajar con un derecho humano como es la vivienda. La liberalización de la profesión de la intermediación inmobiliaria supuso la abstención total del Estado en esta profesión, lo que se conoce como *laissez-faire*<sup>27</sup>.

Así, de conformidad con el art 3.1.a de la Directiva 2013/55/UE<sup>28</sup>, por el concepto de “profesión regulada” nos referimos a aquella para cuyo ejercicio sea necesario disponer de una cualificación profesional determinada.

En este contexto, algunas Comunidades Autónomas (en adelante, CCAA), valiéndose de su competencia en materia de protección de los consumidores y en materia

---

[adelanta-en-la-carrera-del-proptech-con-el-big-data-iot-y-blockchain-en-el-punto-de-mira.html](#) (última visita: 27 de noviembre de 2018).

<sup>25</sup> RD 1294/2007, de 28 de septiembre, por el que se aprueban los Estatutos Generales de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y de su Consejo General (BOE núm. 237, de 3 de octubre de 2007).

<sup>26</sup> RD 3248/1969, de 4 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y de su Junta Central, regulando el ejercicio de la profesión (BOE núm. 306, de 23 de diciembre de 1969).

<sup>27</sup> GARRIDO FALLA, Fernando, “El concepto de servicio público en derecho español”, *Revista de Administración Pública*, N° 135, septiembre-diciembre 1994, pp. 7-36, p.22.

<sup>28</sup> Directiva 2013/55/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de noviembre de 2013, por la que se modifica la Directiva 2005/36/CE relativa al reconocimiento de cualificaciones profesionales (DOUE núm. 132 de 28 de diciembre de 2013).

de vivienda, han introducido ciertos requisitos para aquellos agentes inmobiliarios que quieran ejercer la profesión dentro de su ámbito territorial, como es el caso, por ejemplo, de una formación académica mínima y la inscripción a un registro administrativo de agentes inmobiliarios<sup>29</sup>. No obstante, a nivel estatal, en la profesión de la intermediación inmobiliaria (una actividad tan vinculada a la economía y que contribuye a facilitar el acceso a las viviendas de las personas), cualquiera pueda intermediar con viviendas sin garantizar que los profesionales tengan unos conocimientos mínimos para ejercer la profesión. En este sentido, la liberalización de la profesión hizo que aumentaran considerablemente el número de profesionales dedicados a la intermediación inmobiliaria. Por ejemplo, las agencias inmobiliarias creadas en España se han multiplicado por dos desde el año 2013<sup>30</sup>. En cuanto al número de intermediarios inmobiliarios, los colegiados en España son alrededor de unos 6.000, mientras que los que ejercen la profesión son cerca de los 50.000<sup>31</sup>.

En este sentido, ¿están suficientemente protegidas las personas que reciben los servicios de un intermediario inmobiliario o acceden a una vivienda en el ámbito estatal? ¿Es posible que las funciones de los intermediarios inmobiliarios colegiados establecidas en el año 1969 hayan quedado obsoletas para el nuevo contexto post-crisis? y ¿qué

---

<sup>29</sup> Vid. *infra* apartado 5.5 del capítulo I.

<sup>30</sup> EL PAÍS, *Las agencias inmobiliarias asaltan las calles, pero no todas son de fiar* (06-10-2018), disponible en: [https://elpais.com/economia/2018/10/04/actualidad/1538644981\\_462853.html](https://elpais.com/economia/2018/10/04/actualidad/1538644981_462853.html) (última visita: 11 de julio de 2019). En enero de 2018 se abrieron 1.044 empresas en la rama de inmobiliarias, financieras y seguros, frente a las 706 del mismo mes de 2017 y según la Encuesta de Población Activa (EPA), 2017 finalizó con 130.900 personas trabajando en actividades inmobiliarias, superando los niveles de 2008 (año en el que estalló la crisis) cuando se empleaba a 113.000 profesionales. Véase estos datos en: EL PAÍS, *La recuperación de la vivienda impulsa la creación de inmobiliarias* (13-03-2018), disponible en: [https://elpais.com/economia/2018/03/12/actualidad/1520857748\\_715282.html](https://elpais.com/economia/2018/03/12/actualidad/1520857748_715282.html) (última visita: 11 de julio de 2019) y también en ABC, *El empleo en las agencias inmobiliarias rompe su techo* (05-06-2018), disponible en [https://www.abc.es/economia/inmobiliario/abci-empleo-agencias-inmobiliarias-rompe-techo-201806010615\\_noticia.html](https://www.abc.es/economia/inmobiliario/abci-empleo-agencias-inmobiliarias-rompe-techo-201806010615_noticia.html) (última visita: 27 de noviembre de 2018). En este sentido, el año 2018 cerró con un crecimiento notable del número de autónomos afiliados al Régimen especial de Trabajadores Autónomos (RETA), casi 50.000 más que en 2017 (un 9,2% más que en 2017). Este incremento se produjo especialmente en el sector inmobiliario. Véase en AUTONOMOS E EMPRENDEDOR.ES, *¿Por qué sube tanto el número autónomos en sector inmobiliario?* (14-01-2019), disponible en: <https://www.autonomosyemprendedor.es/articulo/actualidad/sube-tanto-numero-autonomos-sector-inmobiliario/20190111143418018622.html> (última visita: 19 de febrero de 2019).

<sup>31</sup> Vid. *infra* apartado 4.1 del capítulo V. Véase en este sentido también EJEPRIME, *Elecciones en COAPI: Gerard Duelo y Diego Galiano se batan para hacerse con la presidencia de los APIs* (28-02-2019), disponible en: <https://www.ejeprime.com/mercado/elecciones-en-coapi-gerard-duelo-y-diego-galiano-se-batan-para-hacerse-con-la-presidencia-de-los-apis.html> (última visita: 10 de abril de 2019) y EL ECONOMISTA, *Los agentes inmobiliarios colegiados lucharán por certificar la profesión* (24-03-2019), disponible en: <https://www.economista.es/construccion-inmobiliario/noticias/9779504/03/19/Los-agentes-inmobiliarios-colegiados-lucharan-por-certificar-la-profesion.html> (última visita: 10 de abril de 2019).



garantías ofrecen los intermediarios inmobiliarios en relación al tipo de formación y conocimientos que se les requieren?

A ello cabe añadir que desde la UE existe una tendencia pro-liberalizadora de las profesiones, pues esta tiene especial interés en favorecer la unidad de mercado y la libre prestación de servicios, pretendiendo favorecer así la reducción de las barreras que dificulten la movilidad de los profesionales entre los estados miembros<sup>32</sup>. En atención a ello, la UE establece en qué casos está justificado que existan ciertas restricciones para acceder a las profesiones, como lo es, por ejemplo, la exigencia de una formación académica específica. En este sentido, según el marco regulador comunitario, ¿qué requisitos deben darse para que se puedan establecer restricciones para poder ejercer una profesión? ¿Cómo tienen regulada la profesión de la intermediación inmobiliaria los países de nuestro entorno? ¿Existe alguna relación entre la regulación o no de la profesión de la intermediación inmobiliaria y el proceso de recuperación frente los efectos de la crisis?

En definitiva, en la presente tesis doctoral se estudian todas las cuestiones que hemos planteado en esta introducción. Su **objetivo** último es analizar si la profesión de la intermediación inmobiliaria responde a un interés general que justifique que sea necesario regularla a nivel estatal y que se garantice la profesionalidad de los intermediarios inmobiliarios; que estos tengan unas obligaciones concretas, unas responsabilidades, que cuenten con una formación específica en materia inmobiliaria y de la vivienda y, en definitiva, que se prevean todos los mecanismos necesarios para garantizar que estos profesionales aportan un “valor añadido” a las operaciones donde intervengan para garantizar eficazmente la seguridad jurídica preventiva (art. 9.3 Constitución Española<sup>33</sup>, en adelante, CE), la protección de los consumidores (art. 51 CE) y el acceso a una vivienda digna y adecuada (art. 47 CE). De hecho, estos tres derechos constitucionales suponen los tres principales ejes vertebradores de la tesis. En este sentido, pues, hay que tener en cuenta que en este trabajo nos centramos con la intermediación en viviendas por las características especiales de este bien, dejando al margen, pues, aquella intermediación inmobiliaria que recae sobre otro tipo de inmueble

---

<sup>32</sup> *Vid. infra* apartado 2 del capítulo IV.

<sup>33</sup> BOE núm. 311 de 29 de diciembre de 1978.

que no están destinados a un uso residencial como, por ejemplo, los locales comerciales, terrenos, o naves industriales.

La tesis se divide sistemáticamente en **seis capítulos** y los temas que se estudian en cada uno son los siguientes:

El **capítulo I**, que lleva por título “**El intermediario inmobiliario y la seguridad jurídica**”, se inicia con el estudio de la diferente y confusa nomenclatura relativa a la profesión de la intermediación inmobiliaria para identificar cuál es la más adecuada para designarla. A continuación, se analiza la importancia de la seguridad jurídica para el tráfico jurídico y para la economía. Se estudia el concepto de “interés general” y los diferentes tipos de intereses generales que puede haber. Se explica cuál ha sido la evolución de la normativa relativa a los API a nivel estatal, teniendo en cuenta el contexto social y económico de cada momento; y cuáles son las CCAA que han incorporado una regulación más específica para los agentes inmobiliarios que ejercen la profesión dentro de su ámbito territorial. Se estudia también la regulación y el rol de otros profesionales que intervienen en el sector inmobiliario, como son los promotores, los constructores, los administradores de fincas, los notarios y los registradores de la propiedad. Por último, se aportan algunas evidencias de que el actual sistema de seguridad jurídica preventiva en el ámbito inmobiliario no está completamente garantizada.

En el **capítulo II**, titulado “**El intermediario inmobiliario y el concepto de vivienda**”, se analiza el concepto de vivienda, dado que es el principal objeto sobre el que recaen las transacciones llevadas a cabo por los intermediarios inmobiliarios. Se estudia el significado y el valor de la vivienda que justifica que los profesionales que se dedican a este sector deberían aportar unas garantías “extra”, pues se trata de un bien que tiene unas características especiales en comparación con otros bienes de consumo<sup>34</sup> u otros inmuebles. El estudio del concepto de vivienda se hace sobre todo desde un punto de vista legal, dado que es a través de las normas jurídicas como se diseñan las políticas de vivienda y los instrumentos que permiten discernir las diferentes dimensiones que

---

<sup>34</sup> La exministra de vivienda María Antonia Trujillo (2004-2006) ha afirmado en varias ocasiones que para vender una lechuga hace falta el carné de manipulador de alimentos, pero para intermediar con viviendas no se exige absolutamente nada. Véase en EL PAÍS, *Vivienda obligará a los intermediarios a tener un título oficial para vender pisos* (4-04-2006), disponible en: [https://elpais.com/diario/2006/04/04/economia/1144101611\\_850215.html](https://elpais.com/diario/2006/04/04/economia/1144101611_850215.html) (última visita: 21 de febrero de 2019)

conforman el concepto de vivienda, así como también la regulación de las profesiones, de los contratos y de las titulaciones académicas relacionadas.

En el **capítulo III**, que lleva por título “**El intermediario inmobiliario y la protección de los consumidores y los necesitados de vivienda**”, se estudian las principales características del contrato de mediación y corretaje y de los otros contratos similares y se elabora una propuesta de regulación del contrato de mediación y corretaje. Además, se identifican los diferentes modos para llevar a cabo la intermediación inmobiliaria, se detallan las funciones que ejercen en la actualidad y qué nuevas funciones se pueden atribuir a los intermediarios inmobiliarios para que aporten un valor añadido en las operaciones donde intervengan y considerarlos, pues, como *gatekeepers* de la seguridad jurídica preventiva del mercado inmobiliario y de la protección de las personas que acceden a una vivienda y de los consumidores. En este capítulo también se estudia cómo las nuevas tecnologías afectan a la profesión de la intermediación inmobiliaria (*proptech*), que pueden provocar un replanteamiento de las actuales funciones de los intermediarios inmobiliarios.

En el **capítulo IV**, titulado “**La profesión de la intermediación inmobiliaria en Europa**”, se trata el marco legal de los intermediarios inmobiliarios en los estados miembros de la UE. También se hace referencia a las diferentes Directivas promulgadas para facilitar la circulación de estos profesionales entre los estados miembros y se analiza la posición de la UE en relación a la regulación de la profesión de la intermediación inmobiliaria. Se distinguen, además, diferentes sistemas de *conveyancing services* que existen en Europa (el sistema notarial latino, el sistema notarial desregulado de los Países Bajos, el sistema de juristas liberales y el sistema de *licensed estate agents* de los países escandinavos) y se hace una comparativa de trece estados miembros que representan estos sistemas para saber cómo se regulan en ellos la profesión de la intermediación inmobiliaria en estos países.

Por último, en el **capítulo V**, que lleva por título “**La formación necesaria para los intermediarios inmobiliarios**”, se analizan los requisitos que deben darse para que en una profesión se exija una titulación académica universitaria y qué competencias deberían obtener, a nuestro juicio, los intermediarios inmobiliarios para ejercer dicha profesión ateniendo las funciones que tienen y que podrían llegar a tener y que se proponen en el capítulo III. Se analiza cuál debería ser la formación académica para los intermediarios inmobiliarios e, incluso, para el resto de los profesionales vinculados con

el sector de la vivienda a los que, hoy por hoy, no se les exige formación universitaria, como pueden ser, por ejemplo, los administradores de fincas, los trabajadores en notarías, de Registros de la propiedad o de las oficinas públicas de vivienda y responsables de políticas de vivienda.

Finalmente, en el **capítulo VI** se exponen las **conclusiones** del trabajo.

En cuanto la **hipótesis** de la que partimos de referencia para llevar a cabo esta tesis doctoral es que unos intermediarios inmobiliarios dedicados a vertebrar el mercado de la vivienda que están desregulados, es decir, sin ninguna exigencia en cuanto conocimientos académicos específicos en el ámbito de inmobiliario y de la vivienda, sin supervisión institucional (excepto los colegiados o los inscritos en los registros administrativos autonómicos de agentes inmobiliarios), así como tampoco sin ninguna norma que regule sus funciones ni obligaciones, no garantiza suficientemente ni la seguridad jurídica, ni la protección de los consumidores ni contribuye a facilitar el acceso a la vivienda de las personas. Por lo tanto, una mejor regulación de la profesión de la intermediación inmobiliaria (que exija más obligaciones y una formación académica específica en materia inmobiliaria y de vivienda) podría contribuir a una mayor vertebración del mercado de la vivienda y puede contribuir a evitar así, otra posible burbuja inmobiliaria.

Por último, la **metodología** que se ha utilizado para elaborar esta tesis doctoral es la siguiente: a) el análisis histórico respecto la evolución de la regulación de la profesión de la intermediación inmobiliaria y la normativa del sector de la vivienda en general; b) estudio del derecho positivo, así como también bibliografía y jurisprudencia relacionadas con el sector inmobiliario y de la vivienda y, especialmente, sobre la profesión de la intermediación inmobiliaria, sobre el contrato de mediación y corretaje, el derecho a la vivienda y su concepto, la protección de los consumidores, la seguridad jurídica y la formación académica universitaria; c) análisis desde una perspectiva comparada de la regulación de la profesión en otros países de la UE a través de la normativa, fuentes bibliográficas y la colaboración de investigadores extranjeros<sup>35</sup>; d) también se han tenido en cuenta artículos divulgativos, prensa y enlaces web relacionados con el sector inmobiliario y el *proptech*. Por lo tanto, la normativa, la doctrina, la jurisprudencia, los informes, los artículos divulgativos y las aportaciones realizadas por

---

<sup>35</sup> Véase Anexo II.

parte de profesionales del sector e investigadores nacionales y extranjeros han sido las principales fuentes de información para elaborar este trabajo.

Las principales **limitaciones** que nos hemos encontrado a la hora de llevar a cabo esta tesis doctoral se centran básicamente en la obtención de la información de derecho comparado, así como también, cabe señalar la complejidad en cuanto a la distribución de competencias entre el Estado y las CCAA en cuanto a la materia de vivienda, protección de consumidores, títulos académicos y colegios profesionales; de manera que no entramos en profundidad en delimitar exactamente qué tipo de competencias en concreto corresponde a cada Administración Pública. Por último, en relación al capítulo V en que se hace la propuesta de un Grado oficial universitario, hay que tener en cuenta que el objetivo en este trabajo es hacer una primera aproximación del mismo, dado que el proceso de creación, desarrollo e implementación de un nuevo Grado universitario oscila entre dos y tres años.

## **CAPÍTULO I. EL INTERMEDIARIO INMOBILIARIO Y LA SEGURIDAD JURÍDICA**

### **1. Introducción**

En este capítulo se ofrece una descripción de cuál es el marco legal de la profesión de la intermediación inmobiliaria en nuestro país y se introducen los conceptos que se analizan y se desarrollan a lo largo del trabajo. Por este motivo, el capítulo empieza con el estudio y aclaración de los términos que se utilizan para designar la profesión de la intermediación inmobiliaria y sus profesionales. A continuación, se estudia qué es la seguridad jurídica y cuál es el rol que deberían tener los intermediarios inmobiliarios para garantizarla; en concreto, la seguridad jurídica preventiva en el ámbito inmobiliario, que actualmente se garantiza solo a través de los notarios y los registradores de la propiedad y, en su caso, solo se garantiza en la fase final de las transacciones. Se hace referencia también al concepto de “interés general”, que precisamente justifica la intervención del Estado a través de, por ejemplo, la exigencia de formación académica obligatoria. En este primer capítulo también se estudia cómo se regulan otras profesiones vinculadas con el sector inmobiliario, para con ello conseguir una presentación completa del marco legal de las profesiones inmobiliarias en España.

### **2. La terminología de la intermediación inmobiliaria**

Este apartado se justifica por el hecho de que en la práctica se utilizan diferentes denominaciones para referirnos a esta profesión (intermediación inmobiliaria, mediación inmobiliaria, mediación y corretaje o mandato inmobiliario) y a sus profesionales (agentes de la propiedad inmobiliaria, agentes inmobiliarios, corredores inmobiliarios, entre otros), de manera que esto puede causar confusión entre las personas que acuden a sus servicios, entre los propios operadores económicos, los autores o la doctrina e incluso entre la judicatura y el legislador.

En este sentido, no todas las denominaciones resultan apropiadas, dado que la conveniencia de utilizar una u otra dependerá del tipo de actuación que el intermediario inmobiliario (en concreto) realice o del tipo de objeto sobre el que recae la propia intermediación, es decir, si es una vivienda u otro bien inmueble. Por lo tanto, la finalidad de este apartado es explicar la conveniencia de utilizar unos términos en vez de otros y

evitar así posibles confusiones, así como también aclarar la terminología que se utiliza a lo largo de este trabajo para designar a estos profesionales.

Los conceptos tradicionalmente más utilizados para designar a esta profesión y a sus respectivos profesionales son:

#### a) La “intermediación inmobiliaria”

De conformidad con el Diccionario de la Real Academia Española (en adelante, RAE)<sup>36</sup> el concepto de “intermediación” se refiere a “la acción y el efecto de intermediar (actuar para poner de acuerdo)”, de manera que el intermediario es la persona que lleva a cabo tal acción. Precisamente el verbo “intermediar” proviene del concepto “mediar”, que se refiere a “estar entre dos personas o cosas o actuar para poner de acuerdo”<sup>37</sup>. Si se compara el término “intermediación” con el concepto de “mediación” que se explica más adelante, se puede observar que ambos conceptos son muy similares e incluso se pueden utilizar como sinónimos. Mientras que el término “mediación” en el ámbito jurídico se refiere tanto al sistema específico de resolución de conflictos o *alternative dispute resolution* (ADR)<sup>38</sup>, como para designar el clásico contrato de mediación y corretaje<sup>39</sup>. En cambio, el término “intermediación” parece ser más amplio, ya que se refiere a la actuación entre diferentes sujetos o cosas, ya sea para resolver un conflicto, como para alcanzar cualquier otro objetivo.

El intermediario inmobiliario, por la propia naturaleza de su profesión, también desarrolla otro tipo de funciones que van más allá de poner en contacto la oferta y la demanda<sup>40</sup>, como pueden ser, por ejemplo, el ofrecer información, asesorar, tramitar documentación, gestionar operaciones; e incluso resolver las vicisitudes que existan entre las partes para que puedan llegar a un acuerdo, de manera que en cierta medida, y en algunos supuestos, sí que pueden actuar como mediadores para resolver la posibles

<sup>36</sup> RAE, disponible en: <http://dle.rae.es/?id=LvGvF5u> (última visita: 6 de junio de 2016).

<sup>37</sup> RAE, disponible en: <http://dle.rae.es/?id=LvIP6xv> (última visita: 7 de junio 2016).

<sup>38</sup> DE ARMAS HERNÁNDEZ, Manuel, *La mediación en la resolución de conflictos*, Educar 32, 2003, pp. 125-136. Este autor define la mediación como “el proceso de resolución de conflictos extrajudicial en el que las dos partes enfrentadas recurren “voluntariamente” a una tercera persona “imparcial”, el mediador, para llegar a un acuerdo satisfactorio”. Véase también BLANCO CARRASCO, Marta, *El contrato de corretaje*, Cuadernos de Derecho Registral, Fundación Registral, Madrid, 2008, pp. 237 y 238.

<sup>39</sup> *Vid. infra* apartado 2 del capítulo III.

<sup>40</sup> PEREDA GÁMEZ, Francisco, “Algunos efectos de la intermediación” en GOMIS MASQUÉ Maria Angels (dir.), *La intermediación inmobiliaria*, Consejo General del Poder Judicial, Centro de Documentación Judicial, Cuadernos de Derecho Judicial IV-2007, p.170.

disputas que pueden haber entre las partes y favorecer de este modo, la perfección del contrato; o, incluso, una vez que el contrato ya se hubiera celebrado, resolver los posibles conflictos que pudiesen existir, por ejemplo, entre arrendadores y arrendatarios.

En Cataluña, el art. 231-1 de la Ley 22/2010 (en adelante, CConC)<sup>41</sup> define al “intermediario” como cualquier empresario o empresaria que por cuenta ajena y a cambio de una remuneración, de carácter pecuniario o en forma de cualquier otra ventaja económica convenida, se dedica habitualmente a:

- a) Presentar u ofrecer la posibilidad de adquirir bienes o servicios a las personas consumidoras.
- b) Hacer los tratos preliminares para la formalización de un contrato con personas consumidoras.
- c) Formalizar el contrato con las personas consumidoras.
- d) Asesorar a las personas consumidoras con relación al negocio jurídico en que interviene.

Por lo tanto, es precisamente dentro de este concepto de “intermediario” donde en el ámbito de la profesión de la intermediación inmobiliaria se sitúan los profesionales que se dedican a ello objeto de estudio en este trabajo.

De manera que, si bien el concepto de mediación e intermediación gramaticalmente significan lo mismo, pues suponen la actuación entre dos personas, en relación a la profesión objeto de estudio en el presente trabajo, para evitar confusiones (de roles, de funciones y de obligaciones) entre estos conceptos, conviene utilizar el concepto de mediación para referirnos al sistema alternativo al judicial de resolución de conflictos (ADR), mientras que el concepto de intermediación conviene utilizarlo para aquellos profesionales que ejercen las funciones previstas en este art. 231-1 CConC y, por lo tanto, para referirnos a la profesión de la intermediación inmobiliaria y sus respectivos profesionales.

---

<sup>41</sup> Ley 22/2010, de 20 de julio, del Código de consumo de Cataluña (DOGC núm. 5677 de 23 de julio de 2010 y BOE núm. 196 de 13 de agosto de 2010).



## b) El “corretaje inmobiliario”

MILLAN GARRIDO<sup>42</sup> define el “corretaje” como una “forma específica de mediación (...) que deriva del mandato con conexión íntima con la comisión mercantil y los arrendamientos de servicios y obras”. Para este autor el contrato de corretaje no es un contrato típico con regulación propia, sino que recoge características de diferentes contratos y ha sido la doctrina y la jurisprudencia quienes lo han ido delimitando. Sin embargo, la jurisprudencia ha negado que el contrato de corretaje sea un compendio de otros contratos, sino que tiene unas características propias que lo diferencian de los otros contratos<sup>43</sup>.

Según la RAE<sup>44</sup>, el contrato de corretaje “es aquel que obliga a una de las partes a facilitar o promover, a cambio de una comisión, la celebración de un determinado contrato entre la otra parte y un tercero”. A diferencia de la definición de intermediación antes expuesta, que es amplia, en el corretaje el objetivo únicamente es favorecer la perfección de un contrato entre dos partes (en el caso de la profesión de la intermediación inmobiliaria, una compraventa, un alquiler, una permuta, etc.). No obstante, como se ha dicho y tal y como se estudia en más profundidad en el capítulo III<sup>45</sup>, no siempre las funciones del intermediador inmobiliario se reducen a favorecer la celebración de un contrato, dado que también puede desarrollar otras funciones como elaborar informes, tasaciones, atender consultas, gestión y recaudación de rentas de alquiler, entre otras.

Dos ejemplos de otros profesionales que se dedican también al corretaje son el corredor de seguros y el corredor de comercio<sup>46</sup>. En relación a los primeros, su función es facilitar la celebración de un contrato de seguro entre las compañías de seguros y un tercero. En cuanto a los segundos, actualmente forman parte del cuerpo de notarios, pero antes de esta fusión eran un cuerpo de funcionarios públicos al que se accedía por oposición y cuya función era la promoción e intervención de contratos mercantiles entre partes<sup>47</sup>.

---

<sup>42</sup> MILLÁN GARRIDO, Antonio, “Introducción al estudio del corretaje”, *Revista general de Derecho*, N° 510, 1987, pp. 693-735, p. 694.

<sup>43</sup> *Vid. infra* apartado 2.1 del capítulo III.

<sup>44</sup> RAE, disponible en: <http://dle.rae.es/?id=AdXPxYJ> (última visita: 19 de mayo 2016).

<sup>45</sup> *Vid. infra* apartado 3 del capítulo III.

<sup>46</sup> *Vid. infra* apartado 6.4.1.6 del capítulo I y apartado 2.1 del capítulo III.

<sup>47</sup> ENCICLOPEDIA JURÍDICA, disponible en: <http://www.encyclopedia-juridica.biz14.com/d/corredores-de-comercio/corredores-de-comercio.htm>, (última visita: 06 de junio de 2016).

### c) La “mediación inmobiliaria”

La RAE<sup>48</sup> define la “mediación” como la actividad desarrollada por una persona de confianza de quienes sostienen intereses contrapuestos, con el fin de evitar o finalizar un litigio. Para MOORE<sup>49</sup> la mediación consiste en “la intervención de un tercero en una negociación o un en conflicto, que es aceptado por las partes y que tiene poco o ningún poder de decisión como autoridad, pero que ayuda a estas a llegar de forma voluntaria a una solución aceptada de forma mutua”.

Por este motivo, el concepto de “mediación” conviene utilizarse únicamente para designar el sistema de resolución de conflictos de carácter extrajudicial (ADR), pues es un concepto más específico que el de la intermediación<sup>50</sup>, a pesar de que en la práctica también se utiliza este término para referirnos al contrato de mediación y corretaje, así como también para designar a los mediadores de seguros (Ley 26/2006<sup>51</sup>) que, a su vez, se clasifican en corredores de seguros (los que actúan de forma imparcial e independiente) y agentes de seguros (los que actúan en interés de una empresa aseguradora) donde el objetivo no es precisamente la resolución de un conflicto, sino la celebración de un contrato.

En el art. 1 de la Ley 5/2012<sup>52</sup> se define la mediación como: “aquel medio de solución de controversias, cualquiera que sea su denominación, en que dos o más partes intentan voluntariamente alcanzar por sí mismas un acuerdo con la intervención de un mediador”. El art. 11.2 de esta Ley 5/2012 establece que el mediador deberá estar en posesión de título oficial universitario o de formación profesional superior y contar con formación específica para ejercer la mediación.

Como se observa, el mediador es un profesional al que se le requiere una formación específica y que se dedica a actuar entre dos o más sujetos con la finalidad de resolver o evitar un litigio, pero que no tiene como objetivo favorecer la celebración de un contrato u ofrecer otro tipo de servicio. De este modo, el concepto de “mediador

---

<sup>48</sup> RAE, disponible en: <http://dle.rae.es/?id=OjnsTUN> (última visita: 06 de junio de 2016).

<sup>49</sup> W. MOORE, Christopher, *The mediation Process. Practical Strategies for Resolving Conflict*, Jossey-Bass, 3rd edition, 2003, pp. 15 y 16.

<sup>50</sup> Esto también lo defiende BLANCO CARRASCO, Marta, *El contrato de corretaje...* ob. cit., pp. 18 y 19.

<sup>51</sup> Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados (BOE núm. 170 de 18 de Julio de 2006).

<sup>52</sup> Ley 5/2012, de 6 de julio, de mediación en asuntos civiles y mercantiles (BOE núm. 162 de 07 de julio de 2012). En Cataluña se aplica la Ley 15/2009, de 22 de julio, de mediación en el ámbito del derecho privado (DOGC núm. 5432 de 30 de Julio de 2009 y BOE núm. 198 de 17 de agosto de 2009).

inmobiliario” conviene utilizarse para aquél que desempeña la función propia de la mediación (art. 1 Ley 5/2012) en el ámbito inmobiliario, es decir, cuando resuelve conflictos en este ámbito, por ejemplo, entre propietarios e inquilinos o entre propietarios de viviendas en un régimen de propiedad horizontal, pero no para el que desarrolla las funciones contempladas en el art. 1 del Decreto 3248/1969.

A pesar de esto, el “inadecuado” uso del término “mediación inmobiliaria” para referirse a la actividad desarrollada por los intermediarios inmobiliarios resulta habitual en la práctica. Por ejemplo, el TS lo ha utilizado en algunas sentencias<sup>53</sup>, así como también algunos autores<sup>54</sup>.

Para evitar posibles confusiones entre la figura del mediador entendido como el profesional que se dedica a la resolución o prevención de conflictos sujeto a la Ley 5/2012 y el profesional que se dedica a la intermediación inmobiliaria, conviene la no utilización del término “mediador inmobiliario” para designar a este último, dado que los requisitos para ser un profesional u otro son diferentes (art. 11.2 Ley 5/2012 y art. 1 RD 1294/2007 y las Leyes autonómicas correspondientes<sup>55</sup>), así como también sus funciones, obligaciones y responsabilidades, aunque compartan ciertas similitudes como, por ejemplo, la obligación de actuar de forma independiente e imparcial<sup>56</sup>.

#### **d) La “agencia inmobiliaria”**

El contrato de agencia es aquel contrato que, a cambio de una remuneración, obliga a un profesional a promover y, en su caso, a concluir de forma continuada operaciones de comercio por cuenta y en nombre ajenos<sup>57</sup>. En este sentido, para GARCÍA VALDECASAS<sup>58</sup> “la agencia es el oficio o el despacho del agente donde se gestionan asuntos ajenos o se prestan determinados servicios, siempre entendida la gestión no como simple administración sino también como diligencia conducente al logro de un negocio o

<sup>53</sup> Véase por ejemplo la STS de 24-06-2015 (JUR 2015\171426), STS 9-09-2014 (JUR 2014\246106) y STS 26-02-2013 (JUR 2013\83053), STS 20-11-2012 (RJ 2013\24), STS 30-12-2011 (RJ 2012\172) y STS 25-11-2011 (RJ 2012\3399). Véase también el art. 55 de la Ley 18/2007, de 28 de diciembre, del derecho a la vivienda (DOGC núm. 5044 de 09 de enero de 2008 (BOE núm. 50 de 27 de febrero de 2008) y la DA 1ª de la Ley 3/2015, de 18 de junio, de Vivienda (BOPV núm. 119 de 26 de junio de 2015).

<sup>54</sup> Véase en: GARCÍA VALDECASAS Y ALEX, Francisco Javier, *La Mediación Inmobiliaria*, Aranzadi, Elcano (Navarra), 1988, p. 22 y VENDRELL SANTIVERI, Enrique, “El profesional de la intermediación inmobiliaria” en GOMIS MASQUÉ, Maria Angels (dir.) *La intermediación inmobiliaria...* ob. cit., p. 23.

<sup>55</sup> *Vid. infra* apartado 5.5 del capítulo I.

<sup>56</sup> *Vid. infra* apartado 2.1.10 del capítulo III.

<sup>57</sup> RAE, disponible en: <http://dle.rae.es/?id=AdXPxYJ> (última visita: 6 de junio de 2016).

<sup>58</sup> GARCÍA VALDECASAS Y ALEX, Francisco Javier, *La Mediación Inmobiliaria...* ob. cit. pp. 32 y 33.

de un deseo”. Según este autor, en relación a la intermediación inmobiliaria, el objeto que se agencia o las cosas que se agencian es lo contemplado en el art. 1 del Decreto 3248/1969<sup>59</sup>.

La norma estatal reguladora de la profesión de la intermediación inmobiliaria (RD 1294/2007) denomina a los profesionales colegiados “Agentes de la Propiedad Inmobiliaria” (API). De hecho, desde la creación de los Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria en 1948 ya se les atribuyó tal denominación<sup>60</sup>.

Las normas autonómicas que establecen requisitos para los intermediarios que ejercen sus funciones dentro de su ámbito territorial<sup>61</sup>, como es el caso, por ejemplo, la Ley 18/2007<sup>62</sup> (en adelante, LDVCat) y la Ley 3/2015<sup>63</sup> (en adelante, LVPV) identifican a este profesional como “agente inmobiliario”. De manera que el término “agente” sirve para designar al profesional que lleva a cabo la profesión de la intermediación inmobiliaria, tanto en la legislación estatal como en las autonómicas citadas. Sin embargo, para NAVARRO MICHEL<sup>64</sup> “todo API puede ejercer como agente inmobiliario, pero no es necesario ser API para poder ejercer como agente inmobiliario”. La diferencia no radica tanto en sus funciones, sino en el hecho de que adquieren las condiciones de API los inscritos en el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (art. 2 RD 1294/2007), mientras que los agentes inmobiliarios son los que ejercen la profesión sin estar colegiados a pesar de que pueden estar inscritos en los registros de agentes inmobiliarios reconocidos en algunas CCAA<sup>65</sup>.

De conformidad con BLANCO CARRASCO<sup>66</sup> “es sorprendente que la legislación existente sobre la materia utilice la expresión ‘Agente de la Propiedad Inmobiliaria’ para referirse al corredor inmobiliario, puesto que el término “agente” podría dirigir el análisis de este tipo de relación hacia el contrato de agencia, figura con la que el corretaje tiene importantes diferencias”. En este sentido, mientras que en el

---

<sup>59</sup> *Vid. infra* apartado 5.1 del capítulo I.

<sup>60</sup> *Vid. infra* apartado 5.1 del capítulo I.

<sup>61</sup> *Vid. infra* apartado 5.5 del capítulo I.

<sup>62</sup> Ley 18/2007, de 28 de diciembre, del derecho a la vivienda (DOGC núm. 5044 de 09 de enero de 2008 y BOE núm. 50 de 27 de febrero de 2008).

<sup>63</sup> Ley 3/2015, de 18 de junio, de vivienda del País Vasco (BOPV núm. 119 de 26 de junio de 2015).

<sup>64</sup> NAVARRO MICHEL, Mónica, “Agentes intervinientes en el proceso de edificación y transmisión de viviendas” en: PONCE SOLÉ, Juli y SIBINA TOMÁS, Domènech (coords.), *El derecho de la vivienda en el siglo XXI: Sus relaciones con la ordenación del territorio y el urbanismo*, Marcial Pons, Barcelona, 2008, p. 566.

<sup>65</sup> *Vid. infra* apartado 5.5 del capítulo I.

<sup>66</sup> BLANCO CARRASCO, Marta, *El contrato de corretaje...ob. cit.*, p.350.

corretaje el principal objetivo del corredor es aproximar a las partes para la perfección de un contrato específico de forma puntual, al agente se le encomiendan una serie de funciones u operaciones (de carácter mercantil) para que las realice de forma continuada en el tiempo<sup>67</sup>.

Cabe añadir, que para determinados autores como es el caso de JINGRYD<sup>68</sup>, el concepto de “agente” (*agent*) tampoco es el más idóneo para definir el rol que tienen los agentes inmobiliarios en algunos países como, por ejemplo, en Suecia que tiene el sistema de *licensed estate agents*<sup>69</sup>. Para este autor, el “agente” es aquel que actúa en representación de otra persona y, por lo tanto, actúa solo en su beneficio. De ahí que sea más acorde referirse al agente inmobiliario como “*broker*” (corredor), pues en Suecia el objetivo de este profesional es salvaguardar los intereses de ambas partes del contrato y no solo de una.

#### e) El “mandato inmobiliario”

A pesar de que en la práctica no sea tan común el uso del concepto “mandato inmobiliario” para referirnos a la actividad de la intermediación o el concepto de “mandatario inmobiliario” para referirnos al propio profesional de la intermediación, en el capítulo III<sup>70</sup> estudiamos que, en ocasiones, el intermediario inmobiliario puede llevar a cabo la intermediación bajo un contrato de mandato y no bajo el de mediación y corretaje. De ahí que en estas ocasiones sea más adecuado referirnos al contrato de mandato.

En el contrato de mandato, el intermediario vela exclusivamente por el interés de la parte que le contrata (el mandante), de manera que actuará para conseguir su máximo beneficio y no actuará, pues, de forma independiente o imparcial<sup>71</sup>.

Como se observa, el hecho de que una denominación sea más correcta que otra depende del tipo de servicio o función que se ejerza.

---

<sup>67</sup> Vid. *infra* apartado 2.2 del capítulo III.

<sup>68</sup> JINGRYD Ola, *Impartial Legal Counsel in Real Estate Conveyancers. The Swedish Broker and the Latin Notary*, Tryck & Media, Universitet sservice US-AB, Stockholm, 2012, pp. 19 y 20.

<sup>69</sup> Vid. *infra* apartado 4.1.2 del capítulo IV.

<sup>70</sup> Vid. *infra* apartados 2.3.4 y 2.4 del capítulo III.

<sup>71</sup> Vid. *infra* apartados 2.3.4 y 2.4 del capítulo III.

## f) Los servicios inmobiliarios

También cabe la posibilidad de denominar a estos profesionales “servidores inmobiliarios”, pues al fin y al cabo prestan una serie de servicios<sup>72</sup> relacionados con el ámbito inmobiliario. De hecho, el art. 53 LDVCat y la DA 1ª de la LVPV preceptúan que los agentes que intervienen en la prestación de “servicios inmobiliarios” son los agentes inmobiliarios y a los administradores de fincas.

Para la *European Association of Real Estate Professions* (CEPI)<sup>73</sup> un “profesional inmobiliario” es una persona física o jurídica que, en cumplimiento de todas las normas legales y consuetudinarias vigentes en su país, desempeña actividades periódicas en calidad de contratista independiente y en nombre de terceros, entre ellas:

- La prestación de servicios de intermediación como la venta, compra, canje, alquiler o cesión de bienes, derechos y nombre comercial inmobiliario.
- La gestión y conservación de zonas comunes de un edificio o conjunto de edificios en régimen propiedad horizontal.
- La gestión de bienes y derechos inmobiliarios distintos a lo anterior.
- La tasación de fincas.

De acuerdo con esta definición, no cualquier profesional que interviene en el ámbito inmobiliario se considera un “profesional inmobiliario” (como, por ejemplo, los constructores, los promotores o los arquitectos) sino que, a pesar de compartir el mismo sector, CEPI se refiere a los profesionales inmobiliarios básicamente a los que en nuestro país conocemos como “agentes de la propiedad inmobiliaria” o “agentes inmobiliarios” y a los “administradores de fincas”.

El considerando 33 de la Directiva 2006/123/CE<sup>74</sup>, el concepto de “servicio” incluye los servicios destinados tanto a las empresas como a los consumidores, como los servicios de asesoramiento jurídico o fiscal, los servicios relacionados con los inmuebles,

---

<sup>72</sup> MONTÉS PENADÉS, Vicente, “El encargo” en GOMIS MASQUÉ, Maria Angels (dir.), *La intermediación inmobiliaria...* ob. cit., p. 46, define el servicio como el “comportamiento contemplado como útil para otros u otros, que presenta como elemento característico las notas de utilidad y de ajenidad, pues, por hipótesis, no cabe denominar el servicio a una actuación que haga una persona en su propio interés y para su beneficio”.

<sup>73</sup> ORTEGAT Xavier y K. GRIFFITHS Janet, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea*, Consejo Europeo de las Profesiones Inmobiliarias (CEPI), de 22 de octubre de 2013, p.5.

<sup>74</sup> Directiva 2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2006, relativa a los servicios en el mercado interior (DOUEL núm. 376 de 27 de diciembre de 2006).

como las agencias inmobiliarias, o con la construcción, incluidos los servicios de arquitectos, la distribución, etc. De manera que, el “servidor inmobiliario” es un término suficientemente amplio para poder agrupar todas las funciones que pueden ser ejercidas por los intermediarios inmobiliarios.

No obstante, a pesar de que el concepto “servidores inmobiliarios” o “servidores de viviendas” (si la actividad recae sobre una vivienda propiamente dicha<sup>75</sup>) parece ser el término más general para incluir todas las funciones de los profesionales de los inmuebles reconocidas tanto en la legislación estatal como en las autonómicas, el uso de estos términos para referirse a la actividad de la intermediación inmobiliaria no es muy común ni en la práctica ni en la normativa, ni tampoco es habitualmente usada por parte de la doctrina.

#### **g) La “propiedad inmobiliaria”**

En relación con la denominación reservada a los profesionales colegiados (los API), si se observan las funciones que por normativa se les asignan (art. 1 Decreto 3248/1969), no todas tienen que ver con el derecho de propiedad. De hecho, en las regulaciones autonómicas de los agentes inmobiliarios tampoco se hace referencia expresa a la propiedad<sup>76</sup>.

Esto ha sido discutido por GARCÍA VALDECASAS<sup>77</sup>, que precisamente entiende que en la profesión de la intermediación inmobiliaria lo que se “agencia” no es la propiedad, ni se gestiona ni administra este derecho, sino que lo “agenciable” son los actos y negocios relacionados tanto con la propiedad, como también con otros derechos en conexión o derivados de ella o incluso ajenos a la misma.

Para este autor, el principal objetivo de estos profesionales es la perfección de un contrato, de ahí que entienda que en vez de denominarles “agentes de la propiedad inmobiliaria” debería ser “agentes de la contratación inmobiliaria”. No obstante, como se ha dicho, estos profesionales también pueden realizar operaciones que no tengan como objetivo la celebración de un contrato. De manera que, ni la denominación oficial prevista en la normativa que incluye el término de “propiedad” (API) ni la que propone el autor

---

<sup>75</sup> Vid. *infra* apartado 6.2 del capítulo II.

<sup>76</sup> Vid. *infra* apartado 5.5 del capítulo I.

<sup>77</sup> GARCÍA VALDECASAS Y ALEX, Francisco Javier, *La Mediación Inmobiliaria...* ob. cit., p.34.

(“agente de la contratación inmobiliaria”) incluyen la generalidad de funciones que se establecen en el art. 1 del Decreto 3248/1969.

El adjetivo “inmobiliario/a” aparece en los diferentes conceptos que se utilizan para designar esta profesión, tanto en la normativa estatal como en las CCAA. El concepto de inmueble es muy amplio (art. 334 CC y art. 511-2 CCC<sup>78</sup>). De hecho, tal y como indica GARCÍA VALDECASAS<sup>79</sup> algunos tipos de inmuebles no forman parte del objeto de trabajo de los profesionales que se dedican a la intermediación inmobiliaria (por ejemplo, los árboles, las plantas o las estatuas), sino que mayoritariamente actúan respecto los espacios habitables susceptibles de ocupación física, es decir, las viviendas<sup>80</sup>; lo que tradicionalmente se conocen como “fincas” ya sean de naturaleza rústica o urbana. Por lo tanto, este último autor equipara las “viviendas” con las “fincas”, a pesar de que no sean sinónimos<sup>81</sup>. De hecho, a los profesionales que se dedican a administrar y gestionar las viviendas, especialmente en régimen de propiedad horizontal, se les denomina “administradores de fincas” (Decreto 693/1968<sup>82</sup>) y no “administradores de inmuebles” o “administradores de viviendas”. Como se observa, a pesar de que los intermediarios inmobiliarios y los administradores de fincas puedan compartir el mismo objeto de trabajo, no comparten una misma denominación en la normativa, pues para unos se hace referencia a los “inmuebles” y para los otros a las “fincas”. Sin embargo, en el Prólogo de las Disposiciones Oficiales de la Junta Central de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de 1951, a los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria se les denominó “corredores de fincas”.

Por este motivo, hay autores como VENDRELL SANTIVERI<sup>83</sup> que defienden que a los API también se les puede denominar “corredores de fincas”. GARCÍA VALDECASAS<sup>84</sup> también entiende que lo más correcto para referirse a los agentes de la propiedad inmobiliaria sería “agentes de contratación de fincas” o “agentes de contratación predial”, pero si incluimos su función pericial o de tasación pasarían a

---

<sup>78</sup> Vid. *infra* apartado 7.2 del capítulo II.

<sup>79</sup> GARCÍA VALDECASAS Y ALEX, Francisco Javier, *La Mediación Inmobiliaria...* ob. cit., p.34.

<sup>79</sup> Vid. *infra* apartado 7.2 del capítulo II y GARCÍA VALDECASAS Y ALEX, Francisco Javier, *La Mediación Inmobiliaria ...* ob. cit., p.42.

<sup>80</sup> De ahí la importancia de delimitar y estudiar el concepto de “vivienda”. Vid. *infra* capítulo II.

<sup>81</sup> Vid. *infra* apartados 6.1 y 7.3 del capítulo II.

<sup>82</sup> Decreto 693/1968, de 1 de abril, sobre creación del Colegio Nacional Sindical de Administradores de Fincas (BOE núm. 86, de 9 de abril de 1968).

<sup>83</sup> VENDRELL SANTIVERI, Enrique, “El profesional de la intermediación inmobiliaria” en GOMIS MASQUÉ, Maria Angels (dir.), *La intermediación inmobiliaria...* ob. cit., p. 23.

<sup>84</sup> GARCÍA VALDECASAS Y ALEX, Francisco Javier, *La Mediación Inmobiliaria...* ob. cit., p.42.



denominarse: “agentes de contratación y dictamen sobre fincas” o “agentes de contratación o dictamen predial”. No obstante, cuando el objeto de negocio de estos profesionales son las viviendas, también se les podría atribuir la denominación de “agentes de la vivienda”.

Tal y como se estudia en el capítulo II, el concepto de “inmueble” es más amplio que el de finca, dado que todas las fincas pueden ser objeto de negocio de los intermediadores inmobiliarios; en cambio los inmuebles dependen del tipo que sean (art. 334 CC), puesto que un árbol, por ejemplo, no es objeto de intermediación inmobiliaria a pesar de ser un bien inmueble. Por consiguiente, a los intermediarios inmobiliarios se les podría atribuir la denominación de “agentes de fincas”, “agentes intermediadores de fincas”, “corredores de fincas” o de “servidores de fincas”.

Ateniendo a todo lo expuesto, a nuestro juicio, la denominación más correcta para designar al profesional que se dedica a la intermediación inmobiliaria depende de la operación o servicio en concreto que preste en cada caso concreto o el contrato que ampara su actividad, pues en algunas ocasiones lo más correcto será referirse al “corredor”, otros al “agente”, otros al “perito”, otros al “mediador”, al “intermediador” o al “mandante”. Se ha visto que, en relación al objeto de trabajo de estos profesionales, la intermediación no siempre recae sobre las viviendas, sino que también puede recaer sobre otros bienes inmuebles o fincas. En este sentido, el término “finca” es más concreto o acotado que el de “inmueble” y el término “propiedad” no es el más idóneo ya que este profesional no siempre trabaja con este derecho.

Visto lo visto, a pesar de la dificultad para encontrar una denominación que permita incluir todas las funciones que los intermediarios inmobiliarios desarrollan, las opciones para designarlos de forma más general que permitan incluir, en cierta medida, la generalidad de las funciones que desarrollan son:

- a) intermediarios inmobiliarios o de fincas;
- b) corredores inmobiliarios o de fincas;
- c) servidores inmobiliarios o servidores de fincas;
- d) agentes inmobiliarios (tal y como se les designa en la normativa de las CCAA) o agentes de fincas.
- e) Mandantes inmobiliarios o de fincas

En el caso de que su actividad recaiga sobre las viviendas, lo más adecuada sería referirse a estos profesionales como los “intermediarios de viviendas” o “corredores de viviendas” o “servidores de viviendas” o “mandantes de vivienda” o “agentes de viviendas”.

Una vez analizadas las diferentes opciones para designar a estos profesionales, conviene aclarar la terminología que se utiliza a lo largo de este trabajo:

- Los “agentes de la propiedad inmobiliaria” (API): son los profesionales inmobiliarios que están colegiados en España en el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y, por lo tanto, se les aplica la normativa reguladora de la profesión (art. 1 Decreto 3248/1969 y RD 1294/2007). De hecho, así se contempla en el art. 2.1 del RD 1294/2007.
- Los “agentes inmobiliarios”: los profesionales que no están colegiados, pero les puede afectar la regulación autonómica (en aquellas CCAA que han adoptado una regulación específica<sup>85</sup>).
- Los “intermediarios inmobiliarios” o los “agentes de la intermediación inmobiliaria”: los utilizamos para designar de forma general a todos los profesionales que ejercen la profesión de la intermediación inmobiliaria, tanto los colegiados como los que no.

### **3. La seguridad jurídica y la prevención del conflicto**

#### **3.1. La importancia de la seguridad jurídica**

Los seres humanos necesitamos seguridad en el día a día, es decir, tener certeza de algunos actos o hechos para poder desarrollar la vida cotidiana con cierta estabilidad (por ejemplo, disponer de un trabajo, de una vivienda o de alimentos). Este tipo de seguridad es lo que la geografía humana conoce como “seguridad ontológica”<sup>86</sup>. De hecho, la seguridad no solo es necesaria en relación a los actos y rutinas del día a día, sino también en relación a nuestro sistema jurídico: conocer cuáles son nuestros derechos, obligaciones y consecuencias ante el incumplimiento de las normas. Así, el ordenamiento jurídico conforma un sistema de normas que tienen una función única, primaria, que

---

<sup>85</sup> *Vid. infra* apartado 5.5 del capítulo I.

<sup>86</sup> NATALIER Kristin, JOHNSON Guy, “No home Away from Home: A qualitative Study of Care Leavers. Perceptions and Experiences of “home”, *Housing Studies*, 30:1, pp. 123-138, p.131.

consiste en orientar la conducta de los miembros de una comunidad<sup>87</sup>. No obstante, a veces no queda claro lo que se contempla en este sistema de normas debido a la creciente complejidad del ordenamiento jurídico, la escasa calidad de la legislación y la aceleración de los cambios sociales. Y esto preocupa especialmente a los operadores jurídicos y económicos que aplican o se les aplica estas normas afectando, pues, a la seguridad jurídica<sup>88</sup>.

No obstante, a veces, no se valora suficiente la importancia que la seguridad jurídica tiene en la vida de las personas. En este sentido, según BELLOCH JULBE<sup>89</sup> “trasladar al ciudadano la importancia que, para él, reviste la seguridad jurídica, como la salud, sólo se aprecia cuando no se tiene o se han perdido. Sólo valora el sistema de seguridad en la adquisición del dominio de su vivienda la persona que, por no haberla utilizado, se queda sin la propiedad de su piso”. Esto se puede apreciar, por ejemplo, en el concepto de vivienda que se estudia en el capítulo II<sup>90</sup>, en que durante los años de crecimiento económico (entre el 1995 y el 2007), el legislador concibió la vivienda como un activo económico, y solo cuando se manifestaron las consecuencias de la crisis (entre ellas, los desahucios), se ha tratado la vivienda habitual como un bien de primera necesidad que merece una protección especial.

En relación al concepto de seguridad jurídica, se puede resumir que consiste en la “tranquilidad” de las personas de que están garantizados una serie de valores en el ordenamiento jurídico, es decir, que están previstos los instrumentos y mecanismos necesarios para que las personas sepan cómo son las normas jurídicas y cuándo se aplican y poder prever pues, los efectos de las conductas humanas<sup>91</sup>.

El art. 1 de la CE de 1978 no contempla la seguridad jurídica como uno de los valores superiores del ordenamiento jurídico, a diferencia de lo que ocurre con la libertad, la justicia, la igualdad y el pluralismo político; sino que la seguridad jurídica se recoge en

---

<sup>87</sup> PÉREZ LUÑO, Antonio Enrique, *Teoría del derecho. Una concepción de la experiencia jurídica*, Tecnos, 12ª ed., Madrid, 2014, p. 56.

<sup>88</sup> RAMÓN PEÑALVER, Jesús, *La lucha por la seguridad jurídica*, Actualidad jurídica, Uría & Menéndez, núm. Especial, diciembre 2006, p.1.

<sup>89</sup> BELLOCH JULBE, José Félix, “Visión general del notariado” en *Estudios en homenaje a José Félix Belloch Julbe*, Col·legi de Notaris de Catalunya, Marcial Pons, 2015, p. 34.

<sup>90</sup> *Vid. infra* capítulo II.

<sup>91</sup> Véase en GALLEGO MARÍN, Carlos Arturo, *El concepto de seguridad jurídica en el estado social*, jurid. Manizales (Colombia), Vol.9, N°2, julio-diciembre 2012, pp. 70-90, pp. 76 y ss; ESCUDERO ALDAY, Rafael, *Positivismo y moral interno del derecho*, Editorial Centro de estudios políticos y constitucionales, Madrid, 2000, p. 502 y; GARRIDO CHAMORRO, Pedro, *La fusión notarial, sus costes y beneficios*, Consejo General del Notariado, Madrid, 2000, p.37.

el art. 9.3 CE. En este sentido, tal y como afirma PECES-BARBA MARTÍNEZ<sup>92</sup> hubiera tenido una formulación más certera si se hubiera situado la seguridad jurídica como valor superior junto con la libertad y la igualdad, pues tal y como se explica a continuación, la seguridad jurídica resulta indispensable para el buen funcionamiento del Estado de Derecho y también para el crecimiento económico. Es decir, la seguridad jurídica, además de constituir una exigencia básica del Estado es, al mismo tiempo, una “*conditio sine qua non*” de la economía de mercado; o sea, sin seguridad jurídica no hay ni mercado ni crecimiento económico<sup>93</sup>. En este sentido, autores como GARRIDO CHAMORRO<sup>94</sup> afirman que “existen evidencias históricas del valor para el desarrollo económico de esa intervención estatal canalizadora o garantizadora de la seguridad jurídica en las relaciones patrimoniales”. TORRES SIMÓ<sup>95</sup> ha señalado que “el efecto del derecho de la propiedad sobre el desarrollo económico, o sea, sobre el funcionamiento económico de la sociedad, es primordial, ya que la seguridad jurídica es un término relacionado con estos derechos”.

De manera que la seguridad jurídica es esencial para garantizar el buen funcionamiento del mercado, en concreto, el mercado inmobiliario que es precisamente uno de los principales motores económicos del país y, por lo tanto, promotor del crecimiento económico<sup>96</sup>.

Por todo ello, los poderes públicos competentes deben garantizar esta seguridad jurídica. Esto implica necesariamente contemplar las actuaciones o funciones que desarrollan los profesionales del sector inmobiliario para generar “confianza” y, por lo tanto, una mayor seguridad en la toma de decisiones que se verá trasladado con el buen funcionamiento del tráfico jurídico y económico<sup>97</sup>.

El sistema jurídico tiene que responder a las necesidades y ser acorde con el contexto social y económico de cada momento para que los ciudadanos tengan confianza en el mismo y lo conciban como cierto<sup>98</sup>.

---

<sup>92</sup> PECES-BARBA MARTÍNEZ, Gregorio, *La Seguridad Jurídica desde la Filosofía del Derecho*, Anuario de Derechos Humanos, nº 6, Universidad Complutense, Madrid, p. 221.

<sup>93</sup> LÓPEZ BURNIOL, Juan José, “Mercado y seguridad jurídica” y BELLOCH JULBE, José Félix; “Visión general del notariado” en *Estudios en homenaje...* ob. cit., p. 65 y p. 43, respectivamente.

<sup>94</sup> GARRIDO CHAMORRO, Pedro, *La fusión notarial, sus costes y beneficios...* ob. cit., p. 91 y 92.

<sup>95</sup> Véase con más profundidad DE TORRES SIMÓ, Pedro, *Seguridad jurídica, valor económico*, Anales de la Academia Matritense del Notariado, Tomo 34, 1995, pp. 241-262, p. 247.

<sup>96</sup> LOPEZ BURNIOL, Juan José, “Mercado y seguridad jurídica” en *Estudios en homenaje...* ob. cit., pp.67 y ss.

<sup>97</sup> FIGUEIRAS DACAL, Manuel, *El sistema de protección jurídica por el Registro de la Propiedad, síntesis de su explicación teórica y su aplicación práctica*, Dijusa, Madrid, 2001, pp. 29 y 48.

<sup>98</sup> GALLEGU MARÍN, Carlos Arturo, *El concepto de seguridad jurídica en el estado social...* ob. cit., p.79.

Para PECES-BARBA MARTÍNEZ<sup>99</sup>, en la seguridad jurídica se distinguen tres dimensiones:

- a) **La seguridad jurídica en relación con el poder.** Se expresa a través de instituciones, de principios de organización o de valores del Derecho Público, especialmente Constitucional y Administrativo. Se refiere al origen del poder, al ejercicio del poder y a los límites del poder.
- b) **La seguridad jurídica en relación con el mismo Derecho.** Supone la existencia de mecanismos técnicos, formulados como principios de organización, de interpretación o como derechos subjetivos, que funcionan en el interior del Ordenamiento.
- c) **La seguridad jurídica en relación con la sociedad.** Implica la extensión de la acción del Derecho a sectores tradicionalmente abandonados a la autonomía de la voluntad y a la libre acción de los particulares. Es precisamente esta última dimensión la que está más relacionada con la intermediación inmobiliaria, pues, por ejemplo, queda a la libre disposición de las partes contar con un agente inmobiliario o no, así a los administradores de fincas, al Registro de la propiedad, a los notarios... aunque en estos dos últimos casos existen supuestos donde sí es obligatoria su intervención<sup>100</sup>.

Según LATORRE<sup>101</sup>, “existe seguridad jurídica cuando el Derecho protege de forma eficaz un conjunto de intereses que se consideran básicos para una existencia digna”. Para nosotros, la vivienda resulta indispensable para tener precisamente una vida digna y poder ejercer otros derechos fundamentales<sup>102</sup>. En este sentido, si la crisis ha demostrado la importancia que tiene el sector de la vivienda para la economía de nuestro país y para la vida de las personas<sup>103</sup>, resulta paradójico que para los profesionales que se dedican a la intermediación en las transacciones inmobiliarias e intervienen en la fase previa o externa a la notarial como son precisamente los intermediarios inmobiliarios, la

---

<sup>99</sup> PECES-BARBA MARTÍNEZ, Gregorio, *La Seguridad Jurídica desde la Filosofía del Derecho*, Anuario de Derechos Humanos nº 6, Universidad Complutense, Madrid, 1990, n. 6, pp. 215-229, pp. 219 y 222.

<sup>100</sup> *Vid. infra* Tabla núm. 2 del capítulo I.

<sup>101</sup> LATORRE, Ángel, *Introducción al derecho*, Ariel, Barcelona, 1976, p. 42.

<sup>102</sup> *Vid. infra* apartado 5 del capítulo II.

<sup>103</sup> Ver con más profundidad las causas y las consecuencias de la crisis económica en NASARRE AZNAR, Sergio, “A legal perspective of the origin and the globalization of the current financial crisis and the resulting reforms in Spain” en KENNA, Padraic (ed.), *Contemporary Housing Issues in a Globalized World*, Ashgate Publishing, Surrey, 2014, pp. 37 y ss.

ley no garantice que aporten unas garantías mínimas que aseguren dicha seguridad jurídica a los consumidores, dado que muchos de los que se dedican no tienen marco jurídico alguno; no todos tienen formación académica e, incluso, cuando la tienen, no está relacionada necesariamente con la profesión o con el sector de la vivienda; no todos están colegiados, entre otras cuestiones<sup>104</sup>.

Precisamente en relación a la seguridad jurídica aplicada en el sector de la vivienda, GARCÍA HERGUEDAS<sup>105</sup> considera que “supone la creación de un medio jurídico que de la posibilidad para el comprador, el hipotecante, y el adquirente, de conocer la situación jurídica de la finca en lo que afecta a la adquisición”. En este sentido, esta misma autora<sup>106</sup> concreta que la seguridad la seguridad jurídica en el ámbito inmobiliario consiste en:

- a) Seguridad frente a un dueño anterior por haber comprado la finca con anterioridad.
- b) Seguridad frente a cargas y gravámenes que haya ocultado el vendedor.
- c) Seguridad frente a los “vicios del contrato del vendedor” o de los vendedores de este que anulen la transmisión.
- d) La seguridad sobre las circunstancias materiales de la finca, es decir, no jurídica sino física y que siempre tiene la posibilidad de comprobación y medición material.

De manera que aquellos que accedan a una vivienda deben tener conocimiento de estos aspectos señalados para poder tener suficiente seguridad jurídica sobre la operación que van a realizar y las características físicas y jurídicas del bien en el que van vivir<sup>107</sup> y, sobre todo, que puedan tener este conocimiento desde las primeras negociaciones o desde la fase precontractual, pues, tal y como afirma GARRIDO CHAMORRO<sup>108</sup>, la seguridad jurídica es especialmente trascendente en las fases iniciales de la celebración del contrato, durante las cuales se desarrolla la negociación entre las partes, donde se perfila por los

---

<sup>104</sup> *Vid. infra* apartado 5.1 del capítulo I.

<sup>105</sup> GARCÍA HERGUEDAS, María Purificación, “El registro de la propiedad en el sistema de seguridad jurídica preventiva”, *Aportación a la Asamblea de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España*, Barcelona, 1988, p. 6.

<sup>106</sup> GARCÍA HERGUERAS, María Purificación, “El Registro de la propiedad Inmobiliaria en el sistema de seguridad jurídica de España”, *Aportación a la Asamblea de...ob. cit.*, pp. 8 y 16.

<sup>107</sup> *Vid. infra* apartado 4.3 del capítulo III y Anexo I.

<sup>108</sup> GARRIDO CHAMORRO, Pedro, *La fusión notarial, sus costes y beneficios...ob. cit.*, pp. 12, 52 y 53.

contratantes su respectiva postura negocial, identificándose las principales fuentes de riesgos y problemas para cada uno y el diseño de los mecanismos para evitarlos.

La intervención del notario se suele producir al final del proceso del sistema de *conveyancing services*<sup>109</sup> (si es que interviene), de manera que existe una fase previa a la intervención notarial, la fase de *marketing* y de negociaciones, que puede durar semanas e incluso meses y donde precisamente suelen intervenir los intermediarios inmobiliarios. Además, la seguridad jurídica resulta indispensable para una efectiva protección del usuario y consumidor<sup>110</sup>.

En resumen, la seguridad jurídica conforma un valor fundamental en un Estado de Derecho como el nuestro y cobra una mayor importancia en aquellos sectores que resultan sumamente importantes para la economía como es el caso, por ejemplo, del sector inmobiliario y de la vivienda. Es necesario pues, que tanto los operadores de este mercado, como los propios ciudadanos y consumidores tengan la garantía y la certeza de las reglas de funcionamiento, de la calidad de los servicios, de sus derechos y obligaciones, de las responsabilidades de los profesionales y, sobre todo, que la seguridad jurídica esté garantizada desde el inicio de las negociaciones y no solo a partir de la intervención notarial. Por este motivo es importante que uno de los operadores de este sector como es el intermediario inmobiliario que interviene desde el inicio de las negociaciones entre las partes tenga un marco legal que regule su actividad y que le permita proveer pues, esta seguridad jurídica.

### 3.2. Los garantes de la seguridad jurídica

En relación a los sujetos que velan por garantizar la seguridad jurídica en las transacciones se les conocen como “*gatekeepers*”. “*Gate*” significa “puerta” y “*keeper*” significa “guardián”, de manera que se trata de “el guardián de la puerta” o el “portero”<sup>111</sup> y lo que guardan es precisamente esta seguridad jurídica.

---

<sup>109</sup> *Vid. infra* apartado 4 del capítulo IV.

<sup>110</sup> PECES-BARBA MARTÍNEZ, Gregorio, *La Seguridad Jurídica desde la Filosofía del...* ob. cit., p. 229.

<sup>111</sup> Autores como KRAAKMAN, Reinier, “Gatekeepers: The Anatomy of a Third-Party Enforcement Strategy”, *Journal of Law, Economics and Organization*, Vol. 2, Issue 1, 1986, pp. 53–104, han desarrollado este término considerando al “*gatekeeper*” como el guardián del derecho, a pesar de que también puede utilizarse en otras materias. Véase también: PARTNOY Frank; “Barbarians at the gatekeepers?: A proposal for a modified strict liability regime”, *Washington University Law Review*, Vol. 79, Issue 2 Corporate Accountability, 2001, p.1.

De manera que es importante que existan mecanismos que garanticen la seguridad jurídica en las transacciones. En este sentido, según GALLEGO MARÍN<sup>112</sup>, a pesar de la importancia que tienen los jueces para hacer cumplir la ley y asegurar pues, esta seguridad jurídica<sup>113</sup>, no son los únicos que deben garantizarla, sino que tal responsabilidad también debe recaer sobre otros profesionales. En España, por ejemplo, en el ámbito inmobiliario son por ley los notarios (art. 1 del Decreto de 2 de junio de 1944<sup>114</sup>, en adelante, RN) y los registradores de la propiedad (art. 1 de la Ley hipotecaria<sup>115</sup>, en adelante, LH) los que se encargan de hacerlo de forma extrajudicial<sup>116</sup>.

Los jueces responden a una seguridad jurídica “reactiva” o “*ex - post*”, es decir, resuelven los conflictos ya nacidos<sup>117</sup>, mientras que los notarios y registradores de la propiedad responden a una seguridad jurídica “preventiva” o “*ex-ante*”, es decir, previenen o evitan un posible litigio. Por este motivo, el sistema notarial y registral conforma lo que muchos autores han denominado como “sistema de seguridad jurídica preventiva”<sup>118</sup>.

En el ámbito de la vivienda, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (en adelante, TJUE) ha confirmado en varias ocasiones que más vale “prevenir” el conflicto que “resolverlo”. Por ejemplo, en la STJUE 14-05-2013<sup>119</sup> (el caso Aziz) se pone manifiesto que en caso de una indemnización “con carácter reparatorio” que eventualmente se conceda al consumidor que ha perdido una vivienda en una ejecución hipotecaria como consecuencia de alguna cláusula abusiva, le proporcionará tan solo una protección incompleta e insuficiente. En este sentido, la STJUE 17-07-2014<sup>120</sup> (el caso Sánchez Morcillo) establece que “el pago de una indemnización por daños y perjuicios no es adecuado para evitar la pérdida definitiva e irreversible de la vivienda”. El Tribunal

---

<sup>112</sup> GALLEGO MARÍN, Carlos Arturo, *El concepto de seguridad jurídica en el estado social...* ob. cit., pp. 81 y 86.

<sup>113</sup> Hay que tener en cuenta también los otros sistemas de resolución alternativa al judicial como por ejemplo la mediación (Ley 5/2012) y el arbitraje (Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de Arbitraje, BOE núm. 309 de 26 de diciembre de 2003).

<sup>114</sup> Decreto 2 junio 1944, por el que se aprueba con carácter definitivo el Reglamento de la organización y régimen del Notariado (BOE núm. 189 de 07 de Julio de 1944).

<sup>115</sup> Decreto de 8 de febrero de 1946, por el que se aprueba la nueva redacción oficial de la Ley Hipotecaria (BOE núm. 58 de 27 de febrero de 1946).

<sup>116</sup> BELLOCH JULBE, José Félix, “Visión general del notariado” en *Estudios en...* ob. cit., pp. 33 y ss.

<sup>117</sup> SAN CRISTOBAL REALES, Susana, “Sistemas alternativos de resolución de conflictos: negociación, conciliación, mediación, arbitraje, en el ámbito civil y mercantil”, *Anuario Jurídico y Económico Escurialense*, N° 46, 2013, pp.39-62, pp. 41 y 42.

<sup>118</sup> BELLOCH JULBE, José Félix, “Visión general del notariado” en *Estudios en...* ob. cit., p. 33.

<sup>119</sup> TJCE 2013/89.

<sup>120</sup> TJCE 2014/106.



Europeo de Derechos Humanos (en adelante, TEDH), en la también se ha pronunciado en esta línea en la STEDH 9-04-2015<sup>121</sup> (el caso Tchokontio Happi v. France) donde se enfatiza que es más importante la provisión soluciones habitaciones y el desarrollo urbano que la eventual indemnización que se pueda otorgar al afectado por la pérdida de su vivienda.

Tal y como afirma GARRIDO CHAMORRO<sup>122</sup>, “la eficacia de un sistema de control preventivo es más eficaz y socialmente más beneficioso que el control organizado a través de los mecanismos represores y reparadores de las violaciones ya producidas. Se trata de que sea más rentable cumplir las normas imperativas que eludir las para percibir los beneficios retributivos del incumplimiento”<sup>123</sup>.

No obstante, a pesar de que son los notarios y los registradores de la propiedad los que oficialmente garantizan y protegen la seguridad jurídica preventiva en materia inmobiliaria<sup>124</sup>, es notorio que las transacciones inmobiliarias no se inician en el momento de la intervención del notario, sino que existe una fase previa o incluso paralela donde las partes intercambian opiniones e intereses y se crea o se conforma su voluntad<sup>125</sup>.

Por este motivo, es necesario que dicha seguridad jurídica esté garantizada desde un principio, es decir, desde las primeras negociaciones o en una primera fase precontractual o externa a la intervención notarial, ya que de esta manera se asegura que las partes están correctamente informadas<sup>126</sup> y en ella tienen una importante tarea a desempeñar los intermediarios inmobiliarios<sup>127</sup>.

Tal y como lo afirma GARRIDO CHAMORRO<sup>128</sup>, existen operadores que realizan labores de intermediación y captación de clientela en el mercado inmobiliario,

<sup>121</sup> JUR 2015\101978. Caso *Tchokontio Happi vs. Francia*.

<sup>122</sup> GARRIDO CHAMORRO, Pedro, *La función notarial, sus costes y sus...* ob. cit., p.25.

<sup>123</sup> Esto también ha sido señalado por el expresidente de una entidad bancaria (Unicaja) Braulio Medel. Véase en: Asociación de Periodistas de la Información Económica (APIE), Braulio Medel: “*Una política de vivienda basada en parar los desahucios no tiene sentido*” (17-06-2015), disponible en: <https://www.apie.es/braulio-medel-una-politica-de-vivienda-basada-en-parar-los-desahucios-no-tiene-sentido/> (última visita: 10 de abril de 2019).

<sup>124</sup> *Vid. infra* apartado 6.4 del capítulo I.

<sup>125</sup> GARRIDO CHAMORRO, Pedro, *La función notarial, sus costes y sus...* ob. cit., p.16.

<sup>126</sup> CONSEJO GENERAL DEL NOTARIADO, *La defensa del consumidor, tema estrella de las jornadas notariales sobre deontología profesional*, disponible en: [http://www.notariado.org/liferay/web/notariado/el-notariado-informa/detalle?p\\_p\\_id=NOT013\\_WAR\\_notariadoNoticiasPlugin&p\\_p\\_lifecycle=0&p\\_p\\_col\\_id=column-3&p\\_p\\_col\\_count=2&p\\_r\\_p\\_564233524\\_NOTARIO\\_INFORMA\\_DETALLE\\_ID=8499545](http://www.notariado.org/liferay/web/notariado/el-notariado-informa/detalle?p_p_id=NOT013_WAR_notariadoNoticiasPlugin&p_p_lifecycle=0&p_p_col_id=column-3&p_p_col_count=2&p_r_p_564233524_NOTARIO_INFORMA_DETALLE_ID=8499545) (última visita: 8 de junio de 2016).

<sup>127</sup> VENDRELL SANTIVERI, Enrique, “El profesional de la intermediación inmobiliaria” en GOMIS MASQUÉ, Maria Angels (dir.), *La intermediación inmobiliaria...* ob. cit., p. 23.

<sup>128</sup> GARRIDO CHAMORRO, Pedro, *La función notarial, sus costes ...* ob. cit. p. 45.

pero la situación de desregulación en que se ejercen esas actividades permite que con enorme frecuencia asuman actividades de asesoramiento técnico en materias jurídicas o económicas para las que carecen no ya de una titulación o colegiación oficiales, sino de la más elemental formación requerida para prestar ese asesoramiento con las mínimas garantías.

De este modo, tal y como señala MEZQUITA DEL CACHO<sup>129</sup> todavía se puede garantizar más la seguridad jurídica preventiva y asegurar pues, legalidad y transparencia de las transacciones.

Para alcanzar tal fin, BELLOCH JULVE<sup>130</sup>, propuso la creación de una Ley General de Seguridad Jurídica preventiva. A nuestro juicio, la inclusión de los intermediadores inmobiliarios en esta posible ley podría tener una notable repercusión para favorecer la seguridad jurídica de las transacciones inmobiliarias en la fase previa o externa a la notarial.

Tal y como afirma RADBRUCH<sup>131</sup>, la seguridad jurídica exige la positividad del derecho. En este sentido, la profesión de la intermediación inmobiliaria tiene su propio marco regulatorio (el RD 1294/2007 y el art. 1 del Decreto 3248/1969). Sin embargo, tal y como se ha comentado en la introducción de este trabajo, estas normas solo se aplican a los inscritos en el correspondiente Colegio profesional, pero no para aquellos que ejercen la profesión sin estar colegiados, dejando pues, un vacío legal en relación a estos últimos, sin perjuicio de la normativa protectora de los consumidores cuando sea susceptible de aplicación<sup>132</sup>, de la competencia<sup>133</sup>, así como también de la normativa autonómica que regula a los agentes inmobiliarios que ejercen sus funciones en su ámbito territorial<sup>134</sup>.

---

<sup>129</sup> MEZQUITA DEL CACHO, José Luis, El tráfico inmobiliario y la función notarial, *La notaria*, nº 25-26, 2006, pp. 21-53.

<sup>130</sup> BELLOCH JULBE, José Félix, “Visión general del notariado” en *Estudios en homenaje a José Félix Belloch Julbe*, Col·legi de...ob. cit., p. 34 y BELLOCH JULVE, José Félix, “Ley de Seguridad Jurídica Preventiva: hoy más necesaria que nunca”, *Revista la Notaría*, 2010, p. 13.

<sup>131</sup> RADBRUCH Gustavo, *Filosofía del Derecho*, Comares, Granada, 1999, p.104.

<sup>132</sup> El RDL 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto revisado de la Ley General de Defensa de Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias (BOE núm. 287 del 30 de noviembre de 2007) y el RD 515/1989, de 21 de abril, sobre protección de los consumidores en lo que respecta a la información a ser suministrada en la venta y arrendamiento de viviendas (BOE núm. 117 de 17 de mayo de 2007) 1989).

<sup>133</sup> Véase la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (BOE núm. 159 de 04 de Julio de 2007).

<sup>134</sup> *Vid. infra* apartado 5.5 del capítulo I.

Además, las funciones que se prevén para los API colegiados en el art. 1 del RD 3248/1969 son genéricas e imprecisas, tal y como se estudia más adelante<sup>135</sup>, de manera que a pesar de que estén positivadas no ofrecen seguridad jurídica en cuanto a las funciones que tienen asignadas los API.

A nuestro juicio, las consecuencias de la crisis económica e inmobiliaria han contribuido a que en la actualidad sea aún más necesario potenciar la seguridad jurídica en el ámbito inmobiliario, pues tanto los operadores económicos como los ciudadanos han perdido confianza en el Estado y, en la legislación, debido a la progresiva pérdida de la calidad de las leyes, más atentas a las urgencias coyunturales y cuestiones ideológicas que a las exigencias de orden y sistema<sup>136</sup>.

En este sentido, LAGUNA DE PAZ<sup>137</sup> considera que “la euforia liberalizadora suscitó unas expectativas de competencia que, en la mayor parte de los casos no estaban justificadas”. Precisamente la liberalización de la profesión de la intermediación inmobiliaria se justificó para promover el crecimiento económico y el empleo para continuar con el crecimiento que la economía española estaba experimentando (tal y como se establece en el Preámbulo del RD 4/2000). Sin embargo, las consecuencias de la crisis hacen cuestionar si realmente esta vía ha resultado realmente eficaz para alcanzar este objetivo. De hecho, para LÓPEZ BURNIOL<sup>138</sup> “la crisis mundial que estalló en 2008 ha supuesto el fin de la etapa de progresiva desregularización que, con el pretexto de la liberalización de la economía, constituyó el santo y seña de la revolución conservadora (...). Es precisamente este hecho negativo [la crisis] del que hay que extraer la consecuencia de que ha de iniciarse con urgencia una nueva etapa caracterizada por la recuperación de los mecanismos imprescindibles de regulación del mercado”. De manera que tal y como afirma este autor, los graves efectos crisis del sector inmobiliario han demostrado que la liberalización de la intermediación inmobiliaria no ha funcionado para favorecer precisamente el crecimiento económico de una forma sostenible y duradera.

---

<sup>135</sup> *Vid. infra* apartado 4.3.1 del capítulo III.

<sup>136</sup> Véase en este sentido, por ejemplo, la reforma de la Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos (en adelante, LAU), a través del RDL 21/2018, de 14 de diciembre, de medidas urgentes en materia de vivienda y alquiler (BOE núm. 304, de 18 de diciembre de 2018), que a penas llegó a dos meses de su vigencia. Véase también esta reflexión en RAMÓN PEÑALVER, Jesús, *La lucha por la seguridad jurídica...* ob. cit., pp. 1 y 7 y NASARRE AZNAR, Sergio, “Collaborative housing and blockchain”, *Administration*, vol. 66, Nº 2, 2018, pp. 59-82, p. 60.

<sup>137</sup> LAGUNA DE PAZ, José Carlos, *Servicios de interés económico general*, Thomson Reuters, Cizur Menor, 2009, pp. 29, 33 y 34.

<sup>138</sup> LÓPEZ BURNIOL, Juan José, “Mercado y seguridad jurídica” en *Estudios en...* ob. cit., pp. 67 y 70.

Como se observa, los intermediarios inmobiliarios pueden desempeñar un rol esencial a la hora de garantizar esta seguridad jurídica desde la primeras negociaciones o fase precontractual o de *marketing* velando, a su vez, por los intereses de los necesitados de vivienda. Sin embargo, fruto de la liberalización de la profesión en el año 2000, actualmente en el ámbito estatal no tienen la obligación de conocer el funcionamiento del mercado inmobiliario, ni de suministrar obligatoriamente una serie de información mínima a las partes del contrato pretendido, ni de conocer los requisitos técnicos que deben cumplir los edificios en cuanto su habitabilidad, ni las obligaciones tributarias, ni las normas que rigen el negocio que se pretende realizar, ni las obligaciones o derechos de las partes en la operación que se celebre, ni todo lo relativo con la eficiencia energética de los edificios o de carácter técnico, la legislación de este sector, sus códigos de conducta o deontología, la normativa de protección de los consumidores, entre otras cuestiones; pues cualquiera puede ejercer la profesión sin la necesidad de tener una formación académica específica ni formar parte de un colegio profesional a diferencia de los notarios o los registradores de la propiedad, que sí que les exige una alta formación académica y la superación de un examen público para acceder a la profesión<sup>139</sup>.

#### 4. El “interés general”

Estar al servicio de los intereses generales define la esencia de la actividad de la Administración Pública (art. 103.1 CE). Es decir, la Administración no puede perseguir intereses particulares o privados, sino solo aquellos que tengan carácter de “interés general”<sup>140</sup>. Por este motivo conviene estudiar a qué nos estamos refiriendo con este “interés general” que puede justificar la intervención de la Administración a través de, por ejemplo, la regulación de una profesión como es la de la intermediación inmobiliaria<sup>141</sup>.

La consideración de qué materias o servicios afectan al interés general es una competencia compartida entre la UE y los estados miembros<sup>142</sup>. En este sentido, de

---

<sup>139</sup> *Vid. infra* apartado 6.4 del capítulo I.

<sup>140</sup> SÁNCHEZ MORÓN, Miguel, *Derecho administrativo. Parte general*, Tecnos, Madrid, 10ª ed., 2014, pp. 76 y 77.

<sup>141</sup> *Vid. infra* apartado 2 del capítulo IV.

<sup>142</sup> Comunicación de la Comisión al Parlamento europeo, al consejo, al Comité económico y social europeo y al Comité de las regiones Libro Blanco sobre los servicios de interés general, Bruselas, 12.5.2004 COM (2004) 374 final, p.6.

conformidad con el art. 24.2 del TUE “la Unión dirigirá, definirá y ejecutará una política exterior y de seguridad común basada en el desarrollo de la solidaridad política mutua de los estados miembros, en la identificación de los asuntos que presenten un interés general y en la consecución de una convergencia cada vez mayor de la actuación de los estados miembros”. En la resolución del Parlamento europeo sobre el Libro verde de los servicios de interés general<sup>143</sup> también se establece que “los intereses generales son complejos y están en constante evolución, y que la organización de estos servicios es diferente en todos los estados miembros, en función de sus tradiciones culturales y sus condiciones geográficas”, de manera que lo que puede responder a un “interés general” en un país, no tiene porqué corresponder en otro.

En relación al concepto de servicio de “interés general” en la UE, es en el citado el Libro verde del año 2003 donde se analiza en profundidad este concepto y en el Libro blanco del 2004<sup>144</sup> donde se extraen las conclusiones al respecto.

El concepto de “servicio de interés general” (SIG) es el más amplio e incluye los “servicios de interés económico general” (SIEG) y los “servicios sociales de interés general” (SSIG). De conformidad con la Comunicación de la Comisión al parlamento europeo, al Consejo, al Comité económico y social europeo y al Comité de las regiones sobre un marco de calidad para los servicios de interés general en Europa<sup>145</sup> la definición de cada uno estos servicios es el siguiente:

- **Servicio de interés general (SIG):** son aquellos servicios que las autoridades públicas de los estados miembros clasifican como de interés general y que, por lo tanto, están sujetos a obligaciones específicas de servicio público. El término “servicio de interés general” engloba tanto las actividades económicas (SIEG) como las no económicas. Para la UE<sup>146</sup> se incluyen en esta categoría, por ejemplo, los servicios policiales, la justicia y la seguridad social.

---

<sup>143</sup>Resolución del Parlamento Europeo sobre el Libro Verde sobre los servicios de interés general (COM (2003) 270 final).

<sup>144</sup> Comunicación de la Comisión al Parlamento europeo, al consejo, al Comité económico y social europeo y al Comité de las regiones Libro Blanco sobre los servicios de interés general, Bruselas, 12.5.2004 COM (2004) 374 final.

<sup>145</sup> Comunicación de la Comisión al parlamento europeo, al Consejo, al Comité económico y social europeo y al Comité de las regiones. Un marco de calidad para los servicios de interés general en Europa, Bruselas, 20.12.2011 COM (2011) 900 final, p.3.

<sup>146</sup> Véase en: [https://ec.europa.eu/info/topics/single-market/services-general-interest\\_en](https://ec.europa.eu/info/topics/single-market/services-general-interest_en) (última visita: 5 de junio de 2019)

- **Servicio de interés económico general (SIEG):** los SIEG son actividades económicas (se entiende por actividad económica cualquier actividad consistente en ofrecer bienes o servicios en un determinado mercado<sup>147</sup>) que producen resultados en aras del bien público general y que el mercado no realizaría (o lo haría en condiciones distintas por lo que respecta a la calidad, seguridad, asequibilidad, igualdad de trato y acceso universal) sin una intervención pública. Para la UE<sup>148</sup>, ejemplos de servicios que responden a un interés general son el transporte público, los servicios de correo postal y los servicios de salud.
- **Servicios sociales de interés general (SSIG):** se trata de los regímenes de seguridad social que cubren los riesgos principales de vida y una gama de otros servicios esenciales prestados directamente a las personas y puede abarcar actividades tanto económicas como no económicas. Para la UE<sup>149</sup>, se incluye dentro de esta clasificación la vivienda social o los servicios destinados al empleo de las personas. En este sentido, pues, se ubicarían aquellas viviendas sociales ofrecidas por la Administración Pública o a través de otras entidades.

A continuación, se estudian con más detalle cada uno de estos conceptos.

#### 4.1. Servicios de interés general (SIG)

El concepto de interés general tiene su origen en el hecho de que se trata de un interés que afecta a un número considerable de personas, es decir, tal y como lo define CALVO ORTEGA<sup>150</sup>, “es el interés común de un grupo o categoría de ciudadanos, estructurada o no, cualquiera que sea el elemento que los caracterice (trabajadores, consumidores, usuarios)”. Y, además, esta necesidad debe tener una trascendencia especial en la comunidad de estas personas que precisamente justifica la intervención estatal. De hecho, tal y como afirma FRAILE BALBÍ<sup>151</sup> “el concepto de interés general

---

<sup>147</sup> Resolución del Parlamento Europeo sobre el Libro Verde sobre los servicios de interés general (COM (2003) 270 final, p.15.

<sup>148</sup> Véase en: [https://ec.europa.eu/info/topics/single-market/services-general-interest\\_en](https://ec.europa.eu/info/topics/single-market/services-general-interest_en) (última visita: 5 de junio de 2019)

<sup>149</sup> Véase en: [https://ec.europa.eu/info/topics/single-market/services-general-interest\\_en](https://ec.europa.eu/info/topics/single-market/services-general-interest_en) (última visita: 5 de junio de 2019)

<sup>150</sup> CALVO ORTEGA, Rafael, *Fiscalidad de las Entidades de la Economía Social*, Civitas, Madrid, 2005, p. 34.

<sup>151</sup> FRAILE BALBÍN, Pedro, *La retórica contra la competencia en España 1875-1975*, Antonio Machado, Barcelona, 1998, pp. 80 y ss.

formó la base de la intervención estatal a través de los servicios públicos. Un servicio es público, por lo tanto, cuando da respuesta a un interés general”.

De manera que no solo es un interés general aquel que afecta a un colectivo importante de personas, sino aquel que, además, tiene una característica adicional que lo hace merecedor de una protección especial por parte de la intervención de la Administración Pública<sup>152</sup>.

En relación a cómo identificar esta trascendencia especial o característica adicional en este interés compartido por una gran mayoría de personas para poder configurarlo como interés general, algunos autores como BAHÍA ALMANSA<sup>153</sup>, consideran que se trata de “una tarea difícil y exige una metodología analítica”, dado que tal y como los considera LAGUNA DE LA PAZ<sup>154</sup>, todas las actividades lícitas contribuyen al interés general, pero no todas ellas resultan “indispensables” para el funcionamiento del conjunto social. La clave está pues, en identificar qué actividades tienen especial incidencia en el funcionamiento económico y social para calificar a las mismas como profesiones que responden a un interés general.

En este sentido, en relación a las materias o servicios que pueden tener la consideración de “interés general”, de conformidad con el art. 4 de la Directiva 2006/123/CE<sup>155</sup> define “razón imperiosa de interés general” como “aquella reconocida como tal en la jurisprudencia del TJUE, incluidas las siguientes: el orden público, la seguridad pública, la protección civil, la salud pública, la preservación del equilibrio financiero del régimen de seguridad social, la protección de los consumidores<sup>156</sup>, de los destinatarios de los servicios y de los trabajadores, las exigencias de la buena fe en las transacciones comerciales, la lucha contra el fraude, la protección del medio ambiente y del entorno urbano, la sanidad animal, la propiedad intelectual e industrial, la conservación del patrimonio histórico y artístico nacional, y los objetivos de la política

---

<sup>152</sup> En el caso de la vivienda, tal y como se estudia en el capítulo II, tiene unas características particulares que hacen que se considere como un bien que merece especial protección desde el punto de vista jurídico (vid. *infra* apartado 3 y 6.2 del capítulo II).

<sup>153</sup> BAHÍA ALMANSA, Belén, “El interés general como principio inspirador de una concreta política tributaria en el ámbito de las entidades de economía social. especial referencia a las cooperativas” en *Nueva Fiscalidad*, núm. 1-2015, enero 2015, pp. 53-93, p.60.

<sup>154</sup> LAGUNA DE LA PAZ, José Carlos, *Servicios de interés económico general*, Thomson Reuters, Cizur Menor, 2009, p.38.

<sup>155</sup> Directiva 2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2006, relativa a los servicios en el mercado interior (DOUEL núm. 376 de 27 de diciembre de 2006).

<sup>156</sup> Vid. *infra* apartado 3.3 del capítulo IV.

social y cultural”. En nuestro país, el reconocimiento de las materias consideradas como razones imperiosas de interés general se hace en el art. 3.11 de la Ley 17/2009<sup>157</sup>.

En este sentido, la Resolución de 13 de enero de 2004 del Parlamento Europeo relativa al Libro Verde sobre los servicios de interés general<sup>158</sup>, en el apartado 22 señala que, “son servicios de interés general que forman parte de las funciones esenciales de las autoridades públicas, la educación, la salud pública, la vivienda pública y social y los servicios sociales de interés general que asumen funciones de seguridad social y de inserción social”.

De manera que, tanto la protección de los consumidores como los servicios relacionados con la vivienda pública y social, se consideran expresamente por parte de la UE como temas que afectan al interés general.

En relación a quién le corresponde la identificación de este interés general, en la línea de FRAILE BALBÍN<sup>159</sup> solo los poderes públicos tienen las condiciones de objetividad e independencia necesarias para poderlo hacer. De manera que solo los poderes públicos pueden decidir qué afecta al interés general y qué medidas adoptar para protegerlo y garantizarlo. Por lo tanto, las necesidades generales no pueden dejarse al arbitrio de los particulares o de la libre competencia o del libre funcionamiento del mercado, sino que requieren una determinada intervención pública, pero ¿qué criterios deben seguir los poderes públicos para considerar si intervenir en una determinada actividad o no<sup>160</sup>?

Tal y como afirma LAGUNA DE LA PAZ<sup>161</sup>, “la regla debe ser la libertad económica, las restricciones han de ser necesarias, adecuadas y proporcionadas; la promoción positiva de la competencia debe tener carácter transitorio, la regulación debe aspirar a ordenar (no a sustituir) el mercado, o hacerlo en la menor medida posible; la regulación debe respetar el principio de igualdad”. De manera que, en una economía de mercado o capitalismo se debe garantizar la libertad económica, de ahí que la regulación

---

<sup>157</sup> Ley 17/2009, de 23 de noviembre, sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio (BOE núm. 283 de 24 de noviembre de 2009).

<sup>158</sup> Resolución del Parlamento Europeo sobre el Libro Verde sobre los servicios de interés general (COM (2003) 270 final).

<sup>159</sup> FRAILE BALBÍN, Pedro, *La retórica contra la competencia en España...* ob. cit., pp. 80 y ss.

<sup>160</sup> La UE reconoce los requisitos que justifican que una determinada actividad debe de estar regulada y, por lo tanto, esté justificada la intervención de los Estados. *Vid. infra* apartado 2 del capítulo IV.

<sup>161</sup> LAGUNA DE LA PAZ, José Carlos, *Servicios de interés económico...* ob. cit., pp. 67 y ss. Economistas como KEYNES y FRIEDMAN también postulan esta tesis. *Vid. infra* apartado 2 del capítulo IV.



deba ser adecuada y proporcionada, es decir, que no se impongan más restricciones que las necesarias para salvaguardar el interés general.

No obstante, en determinadas ocasiones o sectores como, por ejemplo, cuando la información entre las partes es asimétrica (cuando el consumidor no sabe nada o muy poco de las características del bien que compra<sup>162</sup>), compartimos la afirmación de FRAILE BALBÍN<sup>163</sup> cuando considera que “la reputación del oferente es un elemento útil de juicio para el consumidor, pues tiende a disminuir su incertidumbre en la decisión, y al mismo tiempo, puede ser útil un sistema de licencias para los proveedores por parte del Estado basado en cualificaciones profesionales para garantizar la calidad y restablecer el equilibrio del mercado”. Por esta razón, la intervención del Estado para asegurar la calidad de los servicios que prestan determinados profesionales, por ejemplo, a través de una formación académica mínima, resulta indispensable para resolver esta asimetría de información y equilibrar la posición entre los proveedores de servicios y los receptores de los mismos.

Es precisamente este desequilibrio de información una de las razones que, para la UE, justifica que determinadas profesiones deban estar reguladas<sup>164</sup>. De hecho, si una profesión está regulada es porque los poderes públicos han considerado que existe un interés público necesitado de garantías en el desarrollo del servicio<sup>165</sup>.

Si todos aquellos bienes esenciales para una vida digna (por ejemplo, la vivienda, la sanidad, el suministro eléctrico, el agua...) se dejasen al libre arbitrio del funcionamiento del mercado, podrían verse afectados y, por lo tanto, no todas las personas se podrían beneficiar de ellos en las mismas condiciones. Por lo tanto, cuando lo que está en juego son estos derechos fundamentales para una vida digna, el Estado debe intervenir de forma proporcional para asegurar unos mínimos a todas las personas<sup>166</sup>. En este sentido, FRAILE BALBÍN<sup>167</sup> considera que “la vivienda y el suelo se trata de bienes esenciales, pues afectan a la vida de las personas de forma determinante, no obstante, la discrepancia de opiniones surge en la forma de proveer tales bienes”; es decir, no se cuestiona la importancia que tienen estos bienes en la vida de las personas (el derecho a

---

<sup>162</sup> *Vid. infra* apartado 2 del capítulo IV.

<sup>163</sup> FRAILE BALBÍN, Pedro, *La retórica contra la competencia en España...* ob. cit., pp. 80 y ss.

<sup>164</sup> *Vid. infra* apartado 2 del capítulo IV.

<sup>165</sup> CREMADES GARCÍA, Purificación, *Contrato de mediación o corretaje y estatuto del agente de la propiedad inmobiliaria*, Dykison, Madrid, 2009, pp. 141 y 157.

<sup>166</sup> FRAILE BALBÍN, Pedro, *La retórica contra la competencia en España...* ob. cit., pp. 39 y 44.

<sup>167</sup> FRAILE BALBÍN, Pedro, *La retórica contra la competencia en España...* ob. cit., p. 92.

al vivienda se reconoce en el art. 47 de la CE), sino cómo debe hacerse su provisión, es decir, si debe recaer exclusivamente en el propio funcionamiento del libre mercado o debe haber una intervención por parte del poder público.

Existen autores que defienden la libertad de mercado, pero que consideran que, en ciertos aspectos, está justificado la intervención del Estado para corregir los fallos de este<sup>168</sup>. Además, en la medida que sea posible, las normas han de ser estables, es decir, el legislador debe adaptarse a las necesidades de cada contexto y definir el interés general de la sociedad de cada momento, pero dentro de los márgenes de cierta estabilidad<sup>169</sup>.

En relación a cómo puede la Administración garantizar o asegurar este interés general, para GARRIDO FALLA<sup>170</sup> “la Administración puede actuar utilizando la coacción (policía), la persuasión (fomento), o facilitando por sí misma las prestaciones (actividad de servicio público)”. Mediante la coacción, entran aquellas actuaciones de la Administración (como, por ejemplo, de las autorizaciones administrativas o las órdenes de demolición de un determinado edificio) que consisten en limitar las actividades de los particulares; las de fomento, persiguen dotar de algún estímulo a la actividad privada para que actúe en una determinada dirección y; por último, la tercera vía, es que sea la propia Administración la que se encargue de ofrecer directamente un servicio a la sociedad.

En relación a esta última vía, las autoridades públicas son libres, en principio, de decidir si prestan ellas mismas un servicio de interés general (es cuando recibe el nombre de “servicio público” propiamente dicho) o si confían dicha tarea a otra entidad (ya sea pública o privada)<sup>171</sup>. En este sentido, conviene diferenciar los conceptos de “interés general”, “interés público” y “servicio público”.

En cuanto a los conceptos de “interés público” e “interés general”, de conformidad con QUADRA-SALCEDO<sup>172</sup> “en muchos casos ambas expresiones se emplean como

---

<sup>168</sup> *Vid. infra* apartado 2 del capítulo IV.

<sup>169</sup> GARCÍA DE ENTERRIA, Eduardo, *Justicia y seguridad jurídica en un mundo de leyes desbocadas*, Cuadernos Civitas, Madrid, 1999.

<sup>170</sup> GARRIDO FALLA, Fernando, “El concepto de servicio público en derecho español”, *Revista de Administración Pública*, Nº 135, septiembre-diciembre 1994, p. 20.

<sup>171</sup> Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, de 12 de mayo de 2004, sobre el Libro Blanco sobre los servicios de interés general” (COM (2004) 374 final, p.16. Por ejemplo, los notarios y los registradores de la propiedad, a pesar de ser profesionales liberales, tienen encomendada función pública. *Vid. infra* apartado 6.4 del capítulo I.

<sup>172</sup> QUADRA-SALCEDO FERNÁNDEZ DEL CASTILLLO, Tomás, *Aproximación al interés general y su composición con los derechos e intereses de los particulares*, 2014, p.7, disponible en:

sinónimas, pues es difícil pensar que un interés público no sea a la vez un interés general. Puede considerarse que el término interés general tiene una dimensión más sociológica y el de interés público más política. El interés general estaría referido a una comunidad humana, sea la nacional, la regional o la local o la supranacional; en tanto que el interés público podría pensarse que remite a la organización pública o política de tales comunidades humanas”. No obstante, en la práctica, los conceptos de “interés general” e “interés público” se utilizan como sinónimos e incluso también se hace referencia en este mismo sentido al concepto de “bien público”<sup>173</sup>.

Para GARRIDO FALLA<sup>174</sup> el servicio público es “el servicio técnico prestado al público de manera regular y constante mediante una organización de medios personales y materiales cuya titularidad pertenece a una Administración pública y bajo un régimen jurídico especial”. Para la UE, el concepto de “servicio público” es demasiado ambiguo, ya que puede referirse a la “oferta de un servicio al público en general y/o en interés del público, o puede utilizarse para la actividad de entidades de titularidad pública”<sup>175</sup>.

En resumen, el interés general no es solo aquel interés compartido por una gran mayoría de personas o que constituye un interés colectivo, sino que además tienen una característica adicional que justifica su especial protección. Precisamente esta protección es la que debe garantizar el Estado a través de su intervención que puede consistir, por ejemplo, en asegurar unas garantías mínimas, por ejemplo, ya sea de formación o conocimientos por parte de unos profesionales determinados o de provisión de bienes y servicios, de ahí que toda actividad de la Administración Pública venga justificada por el interés general.

A su vez, hay que tener en cuenta que para garantizar el crecimiento económico y el buen funcionamiento del mercado, la regla general debe ser el libre mercado, pero cuando lo que se afecta es precisamente el acceso a un bien que es indispensable para la vida de las personas como es el caso, por ejemplo, de la vivienda que resulta necesaria

---

<http://ocw.uc3m.es/derecho-administrativo/instituciones-basicas-derecho-administrativo/lecciones-1/Leccion7.pdf> (última visita: 27 de noviembre de 2018).

<sup>173</sup> Vid. *infra* apartado 2 del capítulo IV. Véase el uso de estos conceptos también en: la STC de 11-05-1989 (RTC 1989/89) y la STC de 3-10-1995 (JUR 1995/7910).

<sup>174</sup> GARRIDO FALLA, Fernando, “El concepto de servicio público en derecho español” ...ob. cit., p. 22.

<sup>175</sup> Comunicación de la Comisión al Parlamento europeo, al Consejo, al Comité económico y social europeo y al Comité de las regiones. Un marco de calidad para los servicios de interés general en Europa, Bruselas, 20.12.2011 COM(2011) 900 final, p.4; Resolución del Parlamento Europeo sobre el Libro Verde sobre los servicios de interés general (COM(2003) 270 final, p.4 y; Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, de 12 de mayo de 2004, sobre el Libro Blanco sobre los servicios de interés general” (COM (2004) 374 final, p. 24.

para tener una vida digna y disfrutar de otros derechos<sup>176</sup>, a nuestro juicio existe un interés general que justifica, en cierto modo, la intervención del Estado a través de la regulación de las profesiones vinculadas precisamente al acceso de las personas a la vivienda para asegurar unos mínimos de calidad en los servicios y dar efectividad a este derecho.

#### 4.2. Servicios de interés económico general (SIEG)

En los arts. 14 y 106.2 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea<sup>177</sup> (en adelante, TFUE) se hace referencia expresa al concepto de “servicio económico de interés general” como objetivo a garantizar por parte de la UE. Esto también se establece en el art. 36 de la Carta de derechos fundamentales y en el Protocolo nº 26 sobre los servicios de interés general<sup>178</sup>.

En el considerando 17 de la Directiva 2006/123/CE<sup>179</sup>, los servicios de interés económico general se definen como los “servicios que se realizan por una contrapartida económica, por lo que entran dentro del ámbito de aplicación de la misma Directiva”. En el considerando 70 de esta Directiva se establece que “los servicios solo pueden considerarse servicios de interés económico general si se prestan en ejecución de una tarea especial de interés público confiada al prestador por el Estado miembro en cuestión”. Es decir, solo podrán tener esta consideración si estos servicios que tienen un interés público son encargados por un estado a otra institución para que los preste.

En la Resolución del Parlamento Europeo sobre el Libro Verde sobre los servicios de interés general<sup>180</sup> se establece que la distinción entre “económicos o no económicos” es extremadamente difícil porque, a causa del carácter dinámico de estos servicios, su marco de delimitación evoluciona con rapidez<sup>181</sup>.

---

<sup>176</sup> *Vid. infra* capítulo II.

<sup>177</sup> Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (DOUE núm. 326 de 26 de octubre de 2012).

<sup>178</sup> DOUE núm. 306 de 17 de diciembre de 2007.

<sup>179</sup> Directiva 2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2006, relativa a los servicios en el mercado interior (DOUE núm. 376 de 27 de Diciembre de 2006).

<sup>180</sup> Resolución del Parlamento Europeo sobre el Libro Verde sobre los servicios de interés general (COM (2003) 270 final, p. 16).

<sup>181</sup> En esta resolución el Parlamento europeo propone que para delimitar los servicios de carácter económico y no económico podrían aplicarse en especial los siguientes criterios: el propósito de la prestación y disponibilidad (comercial o no comercial), la proporción de fondos públicos, el nivel de inversiones, la relación entre el propósito de obtener beneficios y el de cubrir gastos, la relación coste-beneficio entre la disponibilidad/prestación a escala local y la obligación de licitación a escala europea, el compromiso de garantizar los derechos sociales y la contribución a la participación e integración social e indica que estos

Hasta la fecha (26-11-2019), de conformidad con dicho Libro verde sobre los servicios de interés general<sup>182</sup>, son servicios de interés económico general los servicios prestados por las grandes industrias de redes, como el transporte, los servicios postales, la energía y las comunicaciones.

Para LAGUNA DE LA PAZ<sup>183</sup>, el concepto de “servicio de interés económico general” abarca tanto las actividades esenciales reservadas a los poderes públicos (servicios públicos en el sentido estricto) como las actividades en régimen de libre iniciativa, pero sujetas a una intensa regulación pública, en atención a su marcada relevancia social (actividades de interés general)”. Además, este autor considera que este tipo de actividades cumplen las siguientes características:

- a) Son actividades prestacionales que no conllevan el ejercicio de actividades públicas.
- b) Son esenciales, de manera que la prestación no puede faltar al conjunto de los ciudadanos.
- c) Tienen carácter económico, es decir, repercuten considerablemente en la economía del país.

En relación al análisis de si la actividad de la intermediación inmobiliaria puede considerarse como un “servicio de interés económico general”, debemos tener en cuenta que tiene carácter económico, pues tiene relevancia para la economía del país (el sector inmobiliario es uno de los principales motores económicos); es también una actividad prestacional, pues consiste en ofrecer servicios; pero no es esencial, dado que contar con los servicios de un intermediario inmobiliario no es obligatorio, sino que depende de la voluntad de las partes (el art. 2 Decreto 3248/1969 reconocía expresamente que la intervención del API es voluntaria, aunque la norma actual, el RD 1294/2007 no lo prevé expresamente). No obstante, a pesar de no ser esencial, sí que repercute, tal y como se muestra a lo largo de este trabajo, en la protección de los consumidores (art. 51 CE) y las personas que acceden a una vivienda, en la seguridad jurídica preventiva (art. 9 CE) y en el derecho a acceder a una vivienda digna y adecuada (art. 47 CE). De ahí que deba

---

critérios podrien utilizarse también para establecer excepciones a las normas generales de competencia en el caso de los servicios de interés económico general.

<sup>182</sup>Resolución del Parlamento Europeo sobre el Libro Verde sobre los servicios de interés general (COM (2003) 270 final, p.7.

<sup>183</sup> LAGUNA DE PAZ, José Carlos, *Servicios de interés económico general...* ob. cit., pp. 29, 33 y 34.

replantearse si esta profesión responde a un interés general, si tenemos en cuenta que la vivienda social y pública y la protección de los consumidores ya se consideran por parte de la UE que efectivamente responden a un interés general.

De hecho, en la Resolución de 11 de junio de 2013 sobre vivienda social en la Unión Europea<sup>184</sup> se establece expresamente que teniendo en cuenta que la política de vivienda social forma parte integrante de los servicios de interés económico general, el Parlamento Europeo solicita a los estados miembros y a las autoridades regionales y locales que adopten medidas eficaces e incentivadoras para luchar contra la existencia de viviendas vacías de larga duración y contra la especulación inmobiliaria y movilizar estas viviendas para convertirlas en viviendas sociales.

De manera que los profesionales de este sector, como son precisamente los intermediarios inmobiliarios, podrían tener un rol destacado a la hora de contribuir a erradicar estos problemas señalados por el Parlamento Europeo<sup>185</sup>. De hecho, tal y como se establece en esta Resolución del Parlamento Europeo sobre el Libro Verde<sup>186</sup> lo relevante no es que la prestación de los servicios de interés general, de interés económico general, o incluso de interés público debe hacerse necesariamente por el sector público, sino que se pueda decidir libremente si los servicios de este tipo los realizarán el propio sector público, empresas de autónomos o empresas privadas. De ahí pues, que los intermediarios inmobiliarios puedan ser considerados operadores económicos y garantes (*gatekeepers*) de lo establecido en la Resolución de 11 de junio de 2013 sobre la vivienda social en la Unión Europea y también del acceso a la vivienda en general, pues a pesar de que por su naturaleza no sean proveedores de viviendas sociales, sí que pueden tener funciones en este ámbito<sup>187</sup> y en definitiva, favorecer el acceso a la vivienda de todas las personas con independencia de si tienen la consideración de viviendas sociales o no.

---

<sup>184</sup> Resolución del Parlamento Europeo, de 11 de junio de 2013, sobre la vivienda social en la Unión Europea (2012/2293(INI)).

<sup>185</sup> *Vid. infra* apartado 6 del capítulo III.

<sup>186</sup> Resolución del Parlamento Europeo sobre el Libro Verde sobre los servicios de interés general (COM(2003) 270 - 2003/2152(INI), p.67.

<sup>187</sup> *Vid. infra* apartado 3.4 del capítulo III.

### 4.3. Servicios sociales de interés general (SSIG)

En la Comunicación de la Comisión sobre la aplicación del programa comunitario de Lisboa sobre los servicios sociales de interés general en la UE<sup>188</sup>, los servicios sociales de interés general en la UE son:

- Los sistemas legales y los sistemas complementarios de protección social, en sus diversas formas de organización (mutualidades o profesionales), que cubren los riesgos fundamentales de la vida como los relacionados con la salud, la vejez, los accidentes laborales, el desempleo, la jubilación o la discapacidad.
- Los demás servicios esenciales que ejercen una función de prevención y de cohesión social, aportan una ayuda personalizada para facilitar la inclusión de las personas en la sociedad y garantizan la realización de sus derechos fundamentales. Incluyen, en primer lugar, la ayuda a las personas para afrontar retos inmediatos de la vida o crisis (endeudamiento, desempleo, toxicomanía o ruptura familiar). En segundo lugar, abarcan las actividades destinadas a asegurar que las personas en cuestión posean las competencias necesarias para su inserción completa en la sociedad (rehabilitación o formación lingüística para inmigrantes) y, en particular, en el mercado laboral (formación o reinserción profesional). En relación a la vivienda, aquí es dónde entrarían aquellas actuaciones de la Administración Pública para ofrecer viviendas sociales. No obstante, hay que tener en cuenta que las políticas públicas de vivienda no solo están formadas por aquellas destinadas a la provisión de viviendas sociales por parte de la Administración o aquellas que son de naturaleza de derecho pública, sino que también son políticas de vivienda aquellas que se articulan través del derecho privado<sup>189</sup>.

En esta misma Comunicación se establece que la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas precisa que el Tratado de la Comunidad Europea (actual TUE) reconoce que los estados miembros tienen libertad para definir las misiones de interés general y establecer los correspondientes principios de organización para los

---

<sup>188</sup> COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN, Aplicación del programa comunitario de Lisboa Servicios sociales de interés general en la Unión Europea, Bruselas, 26.4.2006 COM (2006) 177 final, p.4.

<sup>189</sup> NASARRE AZNAR, Sergio y MOLINA ROIG, Elga, “La política de vivienda y el derecho civil” en MUÑIZ ESPADA, Esther; NASARRE AZNAR, Sergio; RIVAS NIETO, Estela y URQUIZU CAVALLÉ, Ángel, *Reformando las tenencias de la vivienda. Un hogar para tod@s*, Tirant lo blanch, Valencia, 2018, pp. 245 a 276. *Vid. infra* introducción del capítulo II.

servicios destinados a ejecutarlas. No obstante, esta libertad debe ejercerse de forma transparente y sin abusar de la noción de interés general<sup>190</sup>.

De manera que, cada Estado miembro es libre a la hora de decidir o concretar qué materias o actividades responden a un interés general siempre y cuando esté debidamente justificado<sup>191</sup>. Por este motivo, existen países de la UE que tienen la profesión de la intermediación regulada justificándolo por el hecho que responde a un interés general y otros no<sup>192</sup>.

## **5. Contexto normativo y evolución de la regulación de la intermediación inmobiliaria**

### **5.1. La profesión de la intermediación inmobiliaria en España**

La profesión de la intermediación inmobiliaria en España no siempre ha estado liberalizada o desregulada. Antes de la reforma del año 2000, para poder ejercer la profesión se requería disponer del título oficial de agente de la propiedad inmobiliaria que se obtenía tras la superación de un examen público y hallarse inscrito en el Colegio oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (art. 5 Decreto 3248/1969).

Desde la regulación por primera vez de la figura del API en 1948, se han promulgado una serie de normas que han regulado las funciones que se les atribuyen a estos profesionales, los requisitos de formación académica, la forma de organización a través de los colegios profesionales, enter otros. No obstante, la mayoría de estas normas se han derogado, y la actual norma que regula la profesión es del 2007 (coincidiendo con el inicio de la crisis económica donde las peores consecuencias de la misma todavía no se habían manifestado<sup>193</sup>), a pesar de que las funciones continúan siendo las tasadas en el

---

<sup>190</sup> COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN, Aplicación del programa comunitario de Lisboa Servicios sociales de interés general en la Unión Europea, Bruselas, 26.4.2006 COM (2006) 177 final, p.6.

<sup>191</sup> Esta tesis también es la que el TC comparte en relación a la competencia que tienen las CCAA a la hora de regular la profesión de los agentes inmobiliarios y, en concreto, la fijación del registro de agentes inmobiliario como obligatorio (STC de 19-09-2018). Es decir, para el TC, el Registro de agentes inmobiliarios solo puede tener carácter obligatorio si la propia CA lo justifica por razones de interés general. *Vid. infra* apartado 5.5 del capítulo I.

<sup>192</sup> *Vid. infra* apartado 4 del capítulo IV.

<sup>193</sup> Los años más convulsos de la crisis en España fueron los comprendidos entre los años 2010 y 2015. Por ejemplo, el movimiento social más importante fue el denominado “Movimiento 15-M” en el año 2011 surgió por la precariedad laboral y las condiciones económicas de las clases media; en el año 2013 el desempleo en España fue del 26%; y entre el 2010 y 2013 fue cuando se produjeron más desahucios por impago de créditos hipotecarios y por impago de las rentas de alquiler de conformidad con el informe: KENNA, Padraic; BENJAMINSEN, Lars; NASARRE AZNAR, Sergio; BUSCH-GEERTSEMA, Volker,



año 1969. Además, la norma estatal únicamente se aplica a los colegiados, mientras que los que no lo están no tienen ninguna norma específica que regule su actividad, sin perjuicio de la regulación promulgada por parte de algunas CCAA<sup>194</sup>.

En consecuencia, la regulación en el ámbito estatal de la profesión está, a nuestro juicio, “fossilizada” por su falta de actualización al nuevo contexto social y económico originado a raíz de la crisis. Además, hay una tendencia generalizada a considerar que la intermediación inmobiliaria es una profesión irrelevante para asegurar el buen funcionamiento del sector inmobiliario<sup>195</sup>, puesto que algunos piensan que ya existen profesionales como, por ejemplo, los notarios y los registradores de la propiedad, que velan por los intereses de los consumidores y la seguridad jurídica en las transacciones inmobiliarias<sup>196</sup>.

A continuación, se exponen las normas que han regulado la profesión de la intermediación inmobiliaria en España desde la creación de los Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria en 1948 hasta la actualidad. Para ello, se diferencian 7 fases según el contexto económico y político de cada momento:

#### a) Décadas de los 40 y 50 del s. XX

Entre los años cuarenta y cincuenta del siglo pasado proliferaron de forma notoria las normas en el ámbito de las políticas públicas de vivienda<sup>197</sup>. De hecho, tras la Guerra Civil española (1936-1939), la estrategia económica se caracterizaba por la estricta

---

*Pilot project - Promoting protection of the right to housing - Homelessness prevention in the context of evictions*, VT/2013/056, 2016, p. 55.

<sup>194</sup> Vid. *infra* apartado 5.5 del capítulo I.

<sup>195</sup> IDEALISTA, *España es el único país de Europa donde cualquier persona con un móvil puede vender pisos* (21-03-2012), disponible en: <http://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2012/03/21/421455-espana-es-el-unico-pais-de-europa-donde-cualquier-persona-con-un-movil-puede-vender> (última visita: 16 de noviembre de 2015), así como también EL ECONOMISTA, *La CNMC plantea cambios en la colegiación de los agentes de propiedad* (16-10-2018), disponible en: <https://www.eleconomista.es/economia/noticias/9454982/10/18/Vivienda-la-cnmc-plantea-cambios-en-la-colegiacion-de-los-agentes-de-propiedad.html> (última visita: 21 de febrero de 2019).

<sup>196</sup> Véase el artículo de PRADA SOLAESA, Pilar, *La función informadora y asesora del notario en la contratación inmobiliaria e hipotecaria. Especial referencia a la contratación en masa. Su intensa relación con la imparcialidad notarial*, Consejo General del Notariado, 2005, p.131 y ss. También en BELLOCH JULBE, José Félix, *Estudios en homenaje a José Félix Belloch Julbe*, Col·legi de Notaris de Catalunya, Marcial Pons, Madrid, 2015, pp. 33 y ss.

<sup>197</sup> PONCE SOLÉ, Juli, “Breve reseña histórica de la regulación de la vivienda en España y Cataluña existente como anterioridad a la Ley 18/2007, de 28 de diciembre, del derecho a la vivienda” en PONCE SOLÉ, Juli; SIBINA TOMÀS, Domènec (coord.), *El derecho de la vivienda en el siglo XXI: sus relaciones con la ordenación del territorio y el urbanismo*, Marcial Pons, Barcelona, 2008, p.52.

regulación y por que la intervención anti-competencia por parte del Estado alcanzase todos los ámbitos del mercado<sup>198</sup>. En materia de vivienda se manifestó una fuerte intervención del poder público al considerarse el acceso a la vivienda “como un derecho esencial cuya satisfacción entra en el terreno de la justicia estricta y no en el de la discrecional gracia o ayuda”<sup>199</sup>. El régimen político en materia de vivienda adoptado a raíz de la Guerra Civil tenía un doble objetivo: ofrecer viviendas suficientes para albergar a la población española y relanzar el empleo y la actividad económica a partir del fomento del sector inmobiliario<sup>200</sup>.

El reconocimiento oficial de la profesión de los API se llevó a cabo a través del Decreto del Ministerio de la Vivienda de 17 de diciembre de 1948<sup>201</sup>. En la Exposición de Motivos de esta norma se justifica la creación de los Colegios básicamente por los motivos siguientes como: para completar la gestión social que venían realizando las Cámaras Oficiales de la Propiedad Urbana; por la trascendencia de sus funciones y por las funciones decisivas en toda transacción de dominio. En este Decreto se enfatizó, pues, la trascendencia que tienen los API en las operaciones de transmisión de la propiedad de los bienes inmuebles.

A través de la Orden de 11 de enero de 1949 se constituyó la Junta Central de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria<sup>202</sup> y, posteriormente, se aprobó el Reglamento de la profesión a través del Decreto de 6 de abril de 1951<sup>203</sup>. Precisamente, en el Prólogo de este Reglamento se enfatizó que los principales objetivos del mismo eran garantizar la eficacia de los servicios prestados por los intermediarios inmobiliarios y transmitir confianza a los ciudadanos.

En 1958, se promulgó la Orden de 16 de diciembre por la que se reguló la identificación de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria<sup>204</sup>. En el Preámbulo de esta Orden se estableció que “solamente los colegiados están autorizados legalmente para mediar en las transacciones inmobiliarias”, es decir, se establecía la exclusividad de los API para ejercer la profesión. Además, también se estipuló que “existiendo personas que,

---

<sup>198</sup> FRAILE BALBÍN, Pedro, *La retórica contra la competencia en España...* ob. cit., p. 23.

<sup>199</sup> FRAILE BALBÍN, Pedro, *La retórica contra la competencia en España...* ob. cit., p. 93.

<sup>200</sup> BERMEJO LATRE, José Luis, “La evolución de las políticas de vivienda” en LÓPEZ RAMON, Fernando, *Construyendo el derecho a la vivienda*, Marcial Pons, Madrid, 2010, p.174.

<sup>201</sup> Decreto del Ministerio de la Vivienda de 17 de diciembre de 1948, por el que se crean los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (BOE núm. 17, 17 de enero de 1949).

<sup>202</sup> BOE núm. 17, de 17 de enero de 1949.

<sup>203</sup> BOE núm. 146, 26 mayo 1951, núm. 146.

<sup>204</sup> BOE núm. 10, 12 de enero 1959.

sin estar debidamente colegiados y cumpliendo, por tanto, las disposiciones vigentes se interfieren en las transacciones inmobiliarias actuando como seudos agentes, es preciso evitar tal anomalía y facilitar la identificación de los API legalmente autorizados para mediar en las transacciones de dichos bienes”. Lo que se pretendía, pues, era diferenciar a los API colegiados de aquellos que no lo estaban.

### **b) Finales de la década de los 60 del s. XX**

En 1969 se promulgó el Decreto 3248/1969, de 4 de diciembre, por el que se aprobó el Reglamento de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y de su Junta Central, con la finalidad de actualizar al que lo precedía, es decir, el de 1951.

En relación a la regulación de la profesión en sí, conviene destacar el art. 1 del Decreto 3248/1969 donde se recogía el listado de funciones de los API (todavía vigente actualmente); el art. 5 que contemplaba los requisitos para el ejercicio de la actividad; el art. 2 que señalaba que la intervención de los API se considera voluntaria; y el art. 6 que preveía la realización de un examen para la obtención del título profesional de API, previa acreditación de los requisitos señalados en el art. 7. En el resto del articulado de este Decreto se contemplaba todo lo relativo a la colegiación, la Junta Central del Colegio, su organización, la suscripción de la nota de encargo, el régimen de derechos, obligaciones, incompatibilidades, régimen disciplinario, entre otras cuestiones relacionadas con la organización. Se trataba de una norma completa y extensa (89 artículos) que regulaba tanto la profesión como el funcionamiento de los colegios profesionales y que estuvo vigente hasta 1981, excepto su art. 1 que continúa estando vigente.

### **c) Década de los 70 del s. XX**

A lo largo de los años 70 se produjo un importante desarrollo de la economía española, de manera que se optó por una limitada intervención del Estado para que el crecimiento económico se supeditase a la propia dinámica del libre mercado<sup>205</sup>. En 1975, a consecuencia de la STS de 16-05-1972<sup>206</sup>, se promulgó el Decreto 55/1975 por el que se anulaba el art. 3 del Decreto 3258/1963 del 4 de diciembre y se daba una nueva

---

<sup>205</sup> PONCE SOLÉ, Juli, “Breve reseña histórica de la regulación de la vivienda...” en PONCE SOLÉ, Juli; SIBINA TOMÀS, Domènec (coord.), *El derecho de la vivienda ...ob. cit.*, p. 54.

<sup>206</sup> RJ 1544/1972.

redacción al art. 3 del Decreto 3248/ 1969 de 4 de diciembre<sup>207</sup> en relación al tipo de sociedades mercantiles a través de las cuales se podía ejercer la profesión de la intermediación inmobiliaria.

El recurso que originó el pronunciamiento del TS fue interpuesto por la Junta Central de los Colegios de API, por no habérseles dado audiencia conforme el art. 130 de la Ley de 17 de julio de 1958<sup>208</sup> durante la redacción del nuevo Reglamento Orgánico de la profesión, es decir, el Decreto 3248/1969, de manera que la Junta Central de los Colegios de API solicitaban la nulidad del art. 3.

El TS desestimó el recurso, entre otras razones, porque tal art. 3 “no es esencial para el funcionamiento profesional y colegial” y no se daban los presupuestos necesarios para que fuera obligatorio tal audiencia.

Además, la sentencia también estableció que solamente las sociedades colectivas y comanditarias podían ejercer la profesión de la intermediación inmobiliaria cuando la redacción del Decreto 3248/1969 en su redacción original lo permitía tanto a las sociedades civiles como mercantiles sin concretar su forma jurídica. Posteriormente, a través de la STS de 3-10-1995<sup>209</sup>, se admitió que las Sociedades de Responsabilidad Limitada también tuvieran como objeto social la intermediación inmobiliaria, de manera que se ampliaron la naturaleza de sociedades que podían ejercer la profesión.

#### **d) Promulgación de la CE 1978**

En el marco de la CE de 1978, se aprobó el RD 1613/1981<sup>210</sup>, que contenía los nuevos Estatutos Generales de la Profesión de Agente de la Propiedad Inmobiliaria, derogando los Decretos de 1969 y de 1975.

El RD 1613/1981 incorporaba una delimitación más detallada de las funciones de los API en comparación con el art. 1 del Decreto 3248/1969. En general, este RD de 1981 reafirmaba lo previsto en el de 1969, excepto en algunos aspectos como, por ejemplo, que

---

<sup>207</sup> BOE 30 enero 1975, núm. 26.

<sup>208</sup> Ley de 17 de julio de 1958, de Procedimiento Administrativo (BOE núm. 171 de 18 de Julio de 1958).

<sup>209</sup> RJ 1995/78876.

<sup>210</sup> RD 1613/1981, de 19 de junio, por el que se aprueban los Estatutos Generales de la Profesión de Agente de la Propiedad Inmobiliaria y de sus Colegios Oficiales y Consejo General (BOE 31 julio 1981, núm. 182).

los requisitos para la obtención del título profesional de API eran más concretos (art. 5.1.a) RD 1613/1981.

Sin embargo, la STS 22-12-1982<sup>211</sup> declaró la nulidad del RD 1613/1981 y la retroactividad a la regulación anterior de este, de manera que, implicó la vuelta al Decreto 3248/1969 con la modificación hecha por el de 1975. El RD 1613/1981 pues, solo estuvo un año vigente.

La razón de la anulación fue que para la elaboración de tal Decreto no se había llevado a cabo la audiencia previa a las entidades que por Ley ostentaban la representación y defensa de intereses de carácter general o corporativo tal y como se preveía en el art. 130.4 de la Ley de 17 de julio de 1958 del Procedimiento Administrativo. De conformidad con esta sentencia, únicamente se admitían dos excepciones donde no era necesario realizar tal audiencia que eran, de una parte, su imposibilidad y de otra, que “se opongan a ello razones de interés público debidamente consignadas en el anteproyecto”. Según el TS no concurrían tales excepciones, de manera que hubiese sido necesario contar con la Audiencia de Consejo General de los Colegios Oficiales de Gestores Administrativos de España <sup>212</sup>. No obstante, paradójicamente, con la modificación del año 2007, tampoco se incluyeron las funciones del año 1981 sino que se mantuvieron las de 1969 tal y como a continuación se estudia.

Hay que destacar una serie de resoluciones que lo que preveían era la regulación del examen de acceso a la profesión de API (art. 6 del Decreto 3248/1969). Algunas de estas resoluciones son: Resolución de 8 de junio de 1987 del Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo<sup>213</sup>; Resolución de 13 de mayo de 1992 del Ministerio de Obras Públicas y Transportes<sup>214</sup>; Resolución de 29 de diciembre de 1995 del Ministerio de Obras Públicas, Transporte y Medio Ambiente<sup>215</sup> y Resolución de 24 de febrero de 1999 del Ministerio de Fomento<sup>216</sup> que precisamente fue la última resolución que reguló el examen de acceso. En todas estas resoluciones se establecían cuáles eran los temas o el contenido del examen, así como también los requisitos para presentarse en el mismo.

---

<sup>211</sup> RJ 1982/8081.

<sup>212</sup> Resulta paradójico que en vez hacer referencia al Consejo General de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España, se refiera al Consejo General de los Colegios Oficiales de Gestores Administrativos de España, cuando son precisamente los primeros y no los segundos los principales afectados por las reformas legislativas.

<sup>213</sup> BOE núm. 236 de 2 de octubre de 1987.

<sup>214</sup> BOE núm. 115 de 13 de mayo de 1992.

<sup>215</sup> BOE núm. 15 de 17 de enero de 1996.

<sup>216</sup> BOE núm. 96, de 22 de abril de 1999.

### e) Crecimiento económico (entre los años 90 del s. XX y 2007)

A partir de la década de los 90 del s. XX, los precios de las viviendas fueron aumentando<sup>217</sup> y progresivamente se fue conformando lo que se ha conocido como la “burbuja inmobiliaria” en un contexto de rápido crecimiento del mercado inmobiliario<sup>218</sup>. Este crecimiento hizo que este sector se conformara como el principal motor de la economía española entre los años 1995 y 2007<sup>219</sup>. Esto se tradujo también en el aumento de la actividad financiera destinada a la concesión de préstamos hipotecarios para la adquisición de viviendas. Por ejemplo, en 2004 el crédito hipotecario se multiplicó por seis favorecido en parte por la bajada del tipo de interés, que entre 2003 y 2005 llegó a situarse en torno al 2%<sup>220</sup>. La demanda del crédito hipotecario creció a tal ritmo (superior al 20% anual, llegando al marzo de 2006 al crecimiento récord en un 27,3% anual), que las entidades financieras españolas se vieron obligadas a recurrir a mercados mayoristas de crédito internacionales para obtener recursos financieros<sup>221</sup>. El crédito hipotecario representó en el 2005 el 47% del PIB en la economía de la Unión Europea<sup>222</sup> y en el 2006 en España el 60% del balance de los bancos españoles estaba compuesto por préstamos y créditos hipotecarios<sup>223</sup>.

Los intermediarios inmobiliarios también participaron en favorecer la concesión de préstamos hipotecarios de alto riesgo (hipotecas *subprime*)<sup>224</sup> a través de la Unión de

---

<sup>217</sup> PONCE SOLÉ, Juli, “Breve reseña histórica de la regulación de la vivienda...” en PONCE SOLÉ, Juli; SIBINA TOMÀS, Domènec (coord.), *El derecho de la vivienda ...ob. cit.*, pp. 53, 54 y 55.

<sup>218</sup> Sobre ello véase con más profundidad, PAREJA-EASTAWAY, Montserrat y SÁNCHEZ MARTÍNEZ, M<sup>a</sup> Teresa, “El mercado de vivienda en España: la necesidad de nuevas propuestas” y LONGO MARTÍNEZ, Antonio “Ciudadano y vivienda: una relación de crisis” en NASARRE AZNAR, Sergio (dir.) y SIMÓN MORENO, Héctor (coord.), *El acceso a la vivienda en un contexto de crisis*, Edisofer, Madrid, 2011, pp.37 y 89.

<sup>219</sup> PAREJA-EASTAWAY, Montserrat y SÁNCHEZ MARTÍNEZ, M<sup>a</sup> Teresa, “El mercado de vivienda en España: la necesidad...” en NASARRE AZNAR, Sergio (dir.) y SIMÓN MORENO, Héctor (coord.), *El acceso a la vivienda...ob. cit.*, p. 34.

<sup>220</sup> PAREJA-EASTAWAY, Montserrat y SÁNCHEZ MARTÍNEZ, M<sup>a</sup> Teresa, “El mercado de vivienda en España: la necesidad...” en NASARRE AZNAR, Sergio (dir.) y SIMÓN MORENO, Héctor (coord.), *El acceso a la vivienda...ob. cit.*, pp. 34 y 38.

<sup>221</sup> MÉNDEZ GONZALEZ, Fernando, *La limitación imperativa de responsabilidad por las deudas hipotecarias a la finca hipotecada: Una idea tan seductora como desaconsejable*. Tribuna Abierta, p.8.

<sup>222</sup> COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES, *White paper on the Integration of EU Mortgage Credit Markets*, COM(2007) 807 final. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52007DC0807&rid=2> (última visita: 27 de noviembre de 2018).

<sup>223</sup> TRELLO ESPADA, Jesús, “Actualización del mercado hipotecario en un entorno de crisis” en MUÑIZ ESPADA, Esther; NASARRE AZNAR, Sergio; SÁNCHEZ JORDÁN, Elena, *La reforma del mercado hipotecario y otras medidas financieras en el contexto de la crisis económica*, Edisofer, Madrid, 2009, p. 24.

<sup>224</sup> Véase en: RUBIO, Ana, *Diferencias entre los mercados hipotecarios EE.UU. vs. España*, BBVA research, Economic Watch, 28 de septiembre de 2007, p. 4, disponible en:

Crédito para la Financiación Mobiliaria e Inmobiliaria (CREDIFIMO<sup>225</sup>), así como también a través de la Unión de Créditos Inmobiliarios (UCI<sup>226</sup>), dado que tal y como lo permite el art. 1 b) Decreto 3248/1969, los intermediarios inmobiliarios pueden realizar actividades de mediación y corretaje en préstamos con garantía hipotecaria sobre fincas rústicas y urbanas respecto aquellos necesitados de vivienda que acudían a sus servivos y que también requerían de financiación<sup>227</sup>.

Las condiciones tan ventajosas que se ofrecían para acceder a los préstamos hipotecarios y la normativa que favorecía la adquisición de las viviendas en régimen de propiedad<sup>228</sup> hizo que aumentara considerablemente la demanda para comprar viviendas y, consecuentemente, la oferta de estas. Las familias españolas vieron incrementar su renta desde la mitad de la década de los 90, gracias a la mejora del empleo, la incorporación cada vez mayor de las mujeres en el mundo laboral y la bonanza generalizada de las economías europeas. De hecho, desde 1995 hasta el 2007 se produjo un constante crecimiento del PIB, sobre todo a partir del 2000 situándose en una cifra de crecimiento del 5%<sup>229</sup>. Entre 2005 a 2007 se registraron las tasas de paro más bajas de la historia reciente en España y su mínimo se alcanzó en 2007 con un 8,26%. En 2008 se situó en el 11,34% y en 2009 ya alcanzó el 18,01%<sup>230</sup>; y así fue aumentando progresivamente hasta situarse en el segundo trimestre de 2013 en el 26,6%<sup>231</sup>.

La vivienda fue una pieza clave para el desarrollo de la economía española. Desde 2005 hasta 2008 se construyeron dos millones de viviendas, más que en cualquier país europeo de una dimensión similar a España, tanto desde un punto de vista geográfico como de población<sup>232</sup>.

---

[http://ws1.grupobbva.com/TLBB/fbin/EUES\\_070924\\_EconomicWatchEspanya\\_18\\_tcm268-137027.pdf](http://ws1.grupobbva.com/TLBB/fbin/EUES_070924_EconomicWatchEspanya_18_tcm268-137027.pdf)  
(última visita: 26 de septiembre de 2019).

<sup>225</sup> Véase en: <https://www.credifimo.es/web/> (última visita: 15 de julio de 2019).

<sup>226</sup> Véase en: <https://uci.com> (última visita: 26 de septiembre de 2019).

<sup>227</sup> Vid. *infra* apartado 6.3 capítulo III.

<sup>228</sup> Véase NASARRE AZNAR, Sergio; OLINA GARCIA, Maria; XERRI Kurt, “¿Puede ser el alquiler una alternativa real al dominio como forma de acceso a la vivienda? Una comparativa legal Portugal-España-Malta”, *Teoría & Derecho, Revista de pensamiento jurídico*, Tirant lo Blanch, diciembre 16/2014, pp. 188-215.

<sup>229</sup> PAREJA-EASTAWAY, Montserrat y SÁNCHEZ MARTÍNEZ, M<sup>a</sup> Teresa, “El mercado de vivienda en España...en NASARRE AZNAR, Sergio (dir.) y SIMÓN MORENO, Héctor (doord.), *El acceso...ob. cit.*, p.34.

<sup>230</sup> GIMENO TOMÁS, Lázaro, *Propuesta de Reforma del sector hipotecario español: análisis de la oportunidad de la dación en pago*, estudios de progreso, Fundación Alternativas, N°68, 2011.

<sup>231</sup> Nota de Prensa del Instituto Nacional de Estadística (INE), disponible en: <http://www.ine.es/daco/daco42/daco4211/epa0413.pdf> (última visita: 3 de diciembre de 2015)

<sup>232</sup> TOMÁS GIMENO, Lázaro, *Propuesta de reforma del sector hipotecario español: análisis de la oportunidad...ob. cit.*, pp. 27 y 28.

## **f) Liberalización de la profesión (período comprendido entre los años 2000 y 2007).**

En el año 2000, en medio del auge de la economía española, se produjo el punto de inflexión en la regulación de la profesión de la intermediación inmobiliaria a través del RDL 4/2000 que liberalizó la profesión.

En el Preámbulo de esta norma se estableció que: “la evolución positiva de la economía española, en la que ha tenido especial incidencia las medidas liberalizadoras acordadas por el Gobierno, hace necesario seguir avanzando en el proceso de liberalización para mantener el ritmo de crecimiento económico (...) su objetivo fundamental es incidir de forma inmediata en el comportamiento de los distintos agentes económicos para estimular la competencia, conseguir una mejor asignación de los recursos y, en definitiva, influir positivamente sobre el nivel de precios”<sup>233</sup>.

De manera que la liberalización se hizo básicamente para promover el crecimiento económico a través de las transacciones inmobiliarias; es decir, si más personas podían dedicarse a la intermediación inmobiliaria eliminando las restricciones para acceder a la profesión, más operaciones se realizarían teniendo en cuenta la demanda residencial creciente en aquel momento y, por lo tanto, más crecimiento económico para el país.

Desde este RDL no es obligatorio en nuestro país tener una formación académica específica, ni superar ningún examen de acceso para obtener el título profesional de API, ni tampoco estar inscrito en un colegio profesional para poder ejercer la profesión hasta el punto que la mayoría de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria en España están formados por menos de 50 colegiados. Las provincias con más de 100 colegiados en los Colegios son: Guipúzcoa (País Vasco); Huesca, Zaragoza, Teruel (Aragón); Tarragona, Barcelona, Girona (Cataluña); Madrid; Huelva, Sevilla, Málaga (Andalucía), Murcia; Valencia y Alicante (Comunidad Valenciana)<sup>234</sup>.

---

<sup>233</sup> Algunos ejemplos de normativa donde también se preveían estas medidas liberalizadoras son: el RDL 5/1996, de 7 de junio, de medidas liberalizadoras en materia de suelo y Colegios profesionales (BOE núm. 139 de 8 de junio de 1996); la Ley 7/1997, de 14 de abril, de medidas liberalizadoras en materia de suelo y de colegios profesionales (BOE de 15 de Abril de 1997); el RDL 6/2000, de 23 de junio, de medidas urgentes de intensificación de la competencia en mercados de bienes y servicios (BOE núm. 151, de 24 de junio de 2000); Acuerdo de Consejo de Ministros de 14 de agosto de 2008 sobre medidas de reforma estructural y de impulso de la financiación de las pequeñas y medianas empresas (BOE de 15 de agosto de 2008).

<sup>234</sup> Véase en la Revista Digital núm. 5, de octubre de 2016 en: <http://consejocoapis.org/wp-content/uploads/2016/10/Revista-API-Nº-5-Octubre-16-web.pdf> (última visita: 23 de enero de 2017)



Literalmente se establece en el art. 3 del RDL 4/2000 que “las actividades enumeradas en el artículo 1 del Decreto 3248/1969, de 4 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y de su Junta general, podrán ser ejercidas libremente sin necesidad de estar en posesión de título alguno ni de pertenencia a ningún Colegio oficial.”

Tres años después de la liberalización, la Ley 10/2003<sup>235</sup> desarrolló el anterior RDL 4/2000 y modificó el art. 3 de la siguiente forma: “las actividades enumeradas en el artículo 1 del Decreto 3248/1969, podrán ser ejercidas:

- a) Por los agentes de la propiedad inmobiliaria conforme a los requisitos de cualificación profesional contenidos en su propia normativa específica<sup>236</sup>.
- b) Por personas físicas o jurídicas sin necesidad de estar en posesión de título alguno, ni de pertenencia a ningún colegio oficial, sin perjuicio de los requisitos que, por razones de protección a los consumidores, establezca la normativa reguladora de esta actividad<sup>237</sup>.”

Cabe decir que, cuando esta Ley 10/2003 estaba en fase de proyecto de ley, hubo una discusión al Senado al respecto<sup>238</sup>. La mayoría de los senadores que intervinieron manifestaron su disconformidad con el proyecto. Así, HERRANZ MARTÍNEZ (PSOE) afirmó que “queremos que se dé cumplimiento al precepto constitucional de acceso a una vivienda digna e impedir la especulación que se está dando en el suelo en nuestro país”. Por otro lado, el CABRERO PALOMARES (IU) también manifestó su oposición proponiendo “una nueva disposición transitoria para que en el plazo de seis meses el Gobierno presente el proyecto de ley que regule el régimen legal de los agentes de la

---

<sup>235</sup> Ley 10/2003, de 20 de mayo de medidas urgentes de liberalización en el sector inmobiliario y transportes (BOE núm. 121 de 21 de mayo de 2003).

<sup>236</sup> Es decir, por el RD 3248/1969, de 4 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y de su Junta Central, los estatutos particulares de cada Colegio, el Reglamento de Régimen Interior del mismo, el Código deontológico y de Conducta profesional y de cuantas disposiciones aprueben los órganos rectores de la profesión dentro de sus respectivas competencias (art.9.d del RD 3248/1969).

<sup>237</sup> Para CREMADES GARCÍA, Purificación, “El corredor como profesional” en *Contrato de mediación o corretaje y estatuto del agente de la propiedad inmobiliaria*, Dykison, Madrid, 2009, p. 157, esta normativa se refiere a la relativa la protección de los consumidores, pues “existe una especial preocupación del legislador por la protección de los consumidores en general y en especial cuando de la disposición de bienes inmuebles se trata. Reflejo de ello, es el RD 515/1989, de 21 de abril sobre protección de los consumidores en cuanto a la información a suministrar en la compraventa y arrendamiento de viviendas” (BOE núm. 117 de 17 de mayo de 1989).

<sup>238</sup> Véase tal discusión en el Senado en :

[http://servicios.mpr.es/seacyp/search\\_def.asp.aspx?crypt=xh%8A%8Au%A5%84o%95%B4uNs%90%8C%8An%87%A0q%87gqk%8A%81](http://servicios.mpr.es/seacyp/search_def.asp.aspx?crypt=xh%8A%8Au%A5%84o%95%B4uNs%90%8C%8An%87%A0q%87gqk%8A%81) (última visita: 14 de noviembre de 2018).

propiedad inmobiliaria y el proyecto de ley de regulación del contrato de mediación inmobiliaria”.

De manera que, por aquel entonces ya se puso en manifiesto la estrecha relación que había entre la profesión de la intermediación inmobiliaria y el acceso a la vivienda, así como también la necesidad de que estos profesionales contasen con una regulación de su actividad.

Para BLANCO CARRASCO<sup>239</sup>, “estas medidas liberalizadoras pretendían, por un lado, corregir la falta de flexibilidad de este mercado caracterizado por el aumento de la demanda y la escasez de suelo, tratando de aumentar la oferta del suelo y trasladar el aumento de precio al resultado final de los bienes inmobiliarios y, por el otro, evitar el monopolio que en este ámbito podría tener un determinado colectivo, tratando de forzar la idea de que la actividad intermediaria no corresponde a un colectivo con exclusividad, sino que está regido por el principio de libre competencia”. Es decir, se pretendía la dinamización de la economía a través de los profesionales del mercado privado de la vivienda.

Para nosotros y en la línea también de otros autores<sup>240</sup>, antes de adoptar cualquier medida liberalizadora, es conveniente valorar o sopesar los aspectos negativos que se pueden derivar de la misma, dado que, según cuáles sean, es posible que se requieran otras medidas paliativas para reducirlas o controlarlas y las medidas liberalizadoras por lo tanto, no resulten lo eficaces que se esperaban<sup>241</sup>.

### **g) La crisis económica e inmobiliaria. El “*crash*” de 2007.**

El estallido de la burbuja inmobiliaria en España en el año 2007<sup>242</sup> supuso la paralización del sector de la construcción, la caída de los precios de vivienda<sup>243</sup>, el

---

<sup>239</sup> BLANCO CARRASCO, Marta, *El contrato de corretaje*, Cuadernos de Derecho Registral, Fundación Registral, Madrid, 2008, p.353.

<sup>240</sup> COSTAS COMESAÑA, Anton, *Problemas económicos en las sociedades avanzadas*, Biblioteca Nueva, Madrid, 1997, pp. 48 y ss. y GARRIDO CHAMORRO, Pedro, *La fusión notarial, sus costes...* ob. cit., p. 86.

<sup>241</sup> Vid. infra apartado 2 del capítulo IV.

<sup>242</sup> PAREJA-EASTAWAY, Montserrat y SÁNCHEZ MARTÍNEZ, M<sup>a</sup> Teresa, “El mercado de vivienda en España: la necesidad...” en NASARRE AZNAR, Sergio (dir.) y SIMÓN MORENO, Héctor (coord.), *El acceso...* ob. cit., p. 40.

<sup>243</sup> Véase el gráfico que representa la bajada de los precios de la vivienda entre el 2007 y 2015 según el INE en: EL PAÍS, *¿Cuánto bajaron los precios de la vivienda en tu provincia con la crisis?* (7-02-2016),

aumento progresivo de la tasa del desempleo<sup>244</sup> y el aumento significativo del número de desahucios<sup>245</sup>. Son muchas las actividades profesionales que giran en torno de una vivienda: la arquitectura, el sector de la construcción, la industria del mueble, la fontanería, la administración de fincas, los agentes inmobiliarios, la intervención de los fedatarios públicos como los notarios, los registradores de la propiedad... Por eso, la crisis económica iniciada en 2007 provocó un “efecto en cadena” perjudicando a todos los sectores vinculados en mayor o en menor medida con el sector inmobiliario y de la vivienda.

El relator especial sobre el derecho a una vivienda adecuada de la Organización de las Naciones Unidas (en adelante, ONU), Millon Kothari, como resultado de una visita en España a finales de 2006, hizo dos informes alertando de la situación de la vivienda en España. En el primero, con fecha de 5 de junio de 2007<sup>246</sup>, se presentaba la problemática existente en España, es decir, se identificaban los principales problemas del sector de la vivienda (dificultades para soportar los gastos generados por la vivienda, carencia de vivienda pública, las políticas económicas y sociales...) y se establecían soluciones o recomendaciones para el gobierno. En el segundo informe, de 7 de febrero de 2008<sup>247</sup>, se llevaba a cabo un análisis más detallado y profundo de la situación española calificada como grave y preocupante. Sin embargo, las primeras medidas estatales para hacer frente a las consecuencias de la crisis, especialmente ante el incremento de los desahucios, no se adoptaron hasta el 2011<sup>248</sup>.

Precisamente en el 2006, antes del inicio de esta crisis económica e inmobiliaria la ex ministra de vivienda en aquel momento, María Antonia Trujillo, anunció la voluntad de impulsar a largo plazo la regulación de la profesión de la intermediación inmobiliaria

---

disponible en: [https://elpais.com/economia/2016/02/10/actualidad/1455143354\\_332953.html](https://elpais.com/economia/2016/02/10/actualidad/1455143354_332953.html) (última visita: 5 de diciembre de 2018).

<sup>244</sup> Véase el gráfico que representa la evolución de la tasa de desempleo entre el 1975 y 2015 según la Encuesta de Población Activa y EL PAÍS, *Evolución del desempleo (1975 - 2015)* (25-11-2015), disponible en: [https://elpais.com/elpais/2015/11/18/media/1447871942\\_778264.html](https://elpais.com/elpais/2015/11/18/media/1447871942_778264.html) (última visita: 5 de diciembre de 2018).

<sup>245</sup> *Vid. infra* apartado 7 del capítulo I.

<sup>246</sup> Informe disponible a: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/G07/128/15/PDF/G0712815.pdf?OpenElement> (última visita: 3 de diciembre de 2015)

<sup>247</sup> Informe disponible a:

<http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/G08/105/34/PDF/G0810534.pdf?OpenElement> (última visita: 3 de diciembre de 2015)

<sup>248</sup> *Vid. infra* apartado 8 del capítulo II.

y exigir una titulación académica oficial para ejercerla<sup>249</sup>. Un año después, en el 2007, coincidiendo con el inicio de esta crisis económica e inmobiliaria, se promulgó el RD 1294/2007, de 28 de septiembre, por el que se aprobaron los Estatutos Generales de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y de su Consejo General. Este cuerpo normativo es el que está vigente actualmente y derogó el Decreto 3248/1969 (excepto su art. 1). Esta norma se adapta a la liberalización del sector del año 2000. Por lo tanto, este RD 1294/2007 no supuso esta reforma anunciada por la ministra en el 2006, pues la profesión continuó (y continúa) estando liberalizada.

El art. 1 del RD 1294/2007 exige que para la incorporación a un Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria se requiere acreditar:

- a) Ser mayor de edad y no estar incurso en causa de incapacidad.
- b) Estar en posesión del título de graduado, licenciado, diplomado, ingeniero, arquitecto, ingeniero técnico o arquitecto técnico o del título oficial de agente de la propiedad inmobiliaria expedido por el Ministerio competente.
- c) Carecer de antecedentes penales que le inhabiliten para el ejercicio profesional.

Como se observa, son varias las titulaciones que se admiten para poderse inscribir en el colegio de API con independencia de su naturaleza o disciplina. Además, desde la liberalización de la profesión en el año 2000, el título oficial de agente de la propiedad inmobiliaria ya no existe, al desaparecer el examen público que permitía su obtención, ni tampoco se ofrece grado oficial alguno especializado por parte de las universidades españolas<sup>250</sup>.

En la actualidad, únicamente es en el art. 1 del Decreto 3248/1969 (donde se establecen las funciones de los API) y el art. 1 del RD 1294/2007 (donde se contemplan los requisitos de colegiación expuestos precedentemente), en el cual se prevén las características básicas de aquellos API que están colegiados, pues en el resto de los artículos del RD 1294/2007 se contempla todo lo relativo al régimen jurídico,

---

<sup>249</sup> EL PAÍS, *Vivienda obligará a los intermediarios a tener un título oficial para vender pisos* (4-04-2006), disponible en: [https://elpais.com/diario/2006/04/04/economia/1144101611\\_850215.html](https://elpais.com/diario/2006/04/04/economia/1144101611_850215.html) (última visita: 1 de marzo de 2019).

<sup>250</sup> Actualmente no existe el Título Oficial de Agente de la Propiedad Inmobiliaria, pues ya no se convoca el examen que permitía la obtención de este (art. 6 Decreto 3248/1969). La última convocatoria del examen fue a través de la Resolución de 24 de febrero de 1999. Tampoco se ofrece este título con carácter oficial en las Universidades Españolas. Sí que existen Universidades que ofrecen títulos propios en materia inmobiliaria, aunque estos títulos no tienen carácter oficial. *Vid. infra* apartado 2.2.2 del capítulo V.

organización y funcionamiento de los colegios oficiales y los derechos y obligaciones de los colegiados. Desaparecen los artículos relativos a la actividad profesional del API establecidas en el Decreto 3248/1969 como, por ejemplo, la obligación de realizar la nota de encargo o el que contemplaba expresamente que la intervención de los API es voluntaria.

Además, algunos Colegios de API crearon a su vez, su propia asociación de agentes inmobiliarios. Es decir, aquellos que pretendan colegiarse, pero que no cumplan con los requisitos de formación académica establecidos en el art. art. 1 del RD 1294/2007, pueden entrar de forma “indirecta” en el Colegio a través de su propia asociación<sup>251</sup>, sin perjuicio de los requisitos que se puedan exigir también en alguna CA en concreto, por ejemplo, la inscripción en el registro de agentes inmobiliarios.

Tal y como se establece en la STS de 8-07-2014<sup>252</sup>, en el período temporal que transcurrió entre el año 2000 y el año 2007 se produjo una situación de incertidumbre jurídica para la organización colegial de los API. Los presidentes de los colegios de API acordaron, en asamblea celebrada el 31 de octubre de 2003, un proyecto de Estatuto de la profesión, en cuya disposición transitoria segunda se abría la puerta a la incorporación al Colegio a "aquellas personas que cuenten con una formación universitaria, oficial o propia, impartida por centros públicos o privados y acrediten haber desarrollado durante un periodo mínimo de tres años ininterrumpidos e inmediatamente anteriores a la solicitud la actividad de mediación inmobiliaria"; añadiéndose a continuación; 1º) que el Consejo Rector aprobaría unos criterios comunes para la acreditación documental de esos requisitos; 2º) que la valoración de idoneidad correspondería a la Junta de Gobierno de cada colegio oficial; y 3º) que los colegios deberían dar cuenta al Consejo Rector de la decisión adoptada y de los documentos aportados, para su aprobación definitiva.

Hay que tener en cuenta que esta previsión del proyecto estatutario no llegó a ser incorporada al texto aprobado definitivamente por el RD 1294/2007, a pesar de que los colegios profesionales y el Consejo Rector la asumieron como norma de actuación y se guiaron por ella a lo largo de ese período temporal intermedio (hasta la entrada en vigor del RD 1294/2007), acordando de este modo la incorporación al colegio a numerosos profesionales.

---

<sup>251</sup> Véase en este sentido, por ejemplo, la Asociación Profesional de Agentes inmobiliarios del Colegio de API de Tarragona (<http://www.apitarragona.com>) y la Asociación de Agentes inmobiliarios de Cataluña (AIC) de ámbito autonómico (<http://www.espaiapi.cat/ca/contingut/que-es>).

<sup>252</sup> RJ 2014\4409.

## **h) Nuevos retos del *proptech* (a partir del 2016) y Proyecto de RD por el que se aprueban los Estatutos Generales de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y de su Consejo General del 2017**

Aproximadamente a partir del año 2016 y amparado por la liberalización de la profesión, la utilización de la tecnología en el sector inmobiliario (*proptech*) va cobrando cada vez más protagonismo. En este nuevo contexto, han aparecido las agencias inmobiliarias *online* que se caracterizan por la eliminación de las comisiones y la reducción de costes para los clientes, la digitalización y simplificación del proceso de arrendamiento o de compraventa y el uso de nuevas herramientas tecnológicas en el proceso de intermediación en la fase precontractual o contractual<sup>253</sup>.

El *proptech* no supone el surgimiento de unos nuevos tipos de intermediarios inmobiliarios o de nuevas agencias inmobiliarias *per se*, sino más bien consiste en la aplicación de la tecnología a los servicios prestados para que el proceso sea más rápido y menos costoso. No obstante, inevitablemente esto conlleva una serie de consecuencias que afectan a la profesión tal y como esta se ha venido desarrollando tradicionalmente<sup>254</sup>.

A pesar del crecimiento de las empresas relacionadas con el *proptech* y los efectos que tiene en la intermediación inmobiliaria, en el Proyecto de RD por el que se aprueban los Estatutos Generales de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de 2017<sup>255</sup>, no se contempla ninguna disposición en relación a estas agencias *online*, a diferencia de lo que han hecho algunas CCAA (como, por ejemplo, el art. 6.2. del Decreto 8/2018 de la Comunidad de Madrid<sup>256</sup> y el art. 3 del Decreto 12/2010 de Cataluña<sup>257</sup>), que

---

<sup>253</sup> *Vid. infra* apartado 5 del capítulo III.

<sup>254</sup> *Vid. infra* apartado 5.3 del capítulo III.

<sup>255</sup> Proyecto de RD por el que se aprueban los Estatutos Generales de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y de su Consejo General sometido a consulta pública el 5 de mayo de 2017. Véase la Consulta pública previa sobre el proyecto de RD por el que se aprueban los Estatutos Generales de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y de su Consejo General en: [https://www.fomento.gob.es/recursos\\_mfom/pdf/7C3273D3-8EE2-4897-9FA9-5FBB76CA7AD3/142821/consultapublica.pdf](https://www.fomento.gob.es/recursos_mfom/pdf/7C3273D3-8EE2-4897-9FA9-5FBB76CA7AD3/142821/consultapublica.pdf) (última visita: 11 de julio de 2019).

<sup>256</sup> Decreto 8/2018, de 13 de febrero, del Consejo de Gobierno, por el que se crea el Registro de Agentes Inmobiliarios de la Comunidad de Madrid y se regulan los requisitos para la inscripción del agente inmobiliario (BOCM núm. 40 de 16 de febrero de 2018). El art. 6.2 del Decreto 8/2018 establece que “en el caso de que el agente inmobiliario sea una persona jurídica, los requisitos de capacitación profesional se exigirán de los responsables de cada establecimiento abierto al público, o en el caso de agentes inmobiliarios que operen por vía electrónica o telemática, del representante que deberá ser en todo caso el solicitante de la inscripción”.

<sup>257</sup> Decreto 12/2010, de 2 de febrero, por el que se regulan los requisitos para ejercer la actividad de agente inmobiliario y se crea el Registro de Agentes Inmobiliarios de Cataluña (DOGC núm. 5563 de 09 de febrero de 2010). El art. 3 del Decreto 12/2010 establece lo siguiente:

sí hacen referencia a aquellas agencias inmobiliarias que prestan los servicios de forma digital.

Las principales novedades que se introducen en este proyecto de RD afectan a la organización y funcionamiento interno del Consejo General, así como también se pretende reforzar a los Consejos autonómicos y mejorar el régimen de los colegiados. En relación a los requisitos de colegiación reconocidos en el art. 1, únicamente se introduce como novedad el reconocimiento de un título propio universitario<sup>258</sup> de formación inmobiliaria reconocido por el Ministerio de Fomento (junto con los anteriores requisitos existentes reconocidos en el art. 1 del RD 1294/2007). Pero no se introducen nuevas funciones de los API ni se concretan las fijadas en el año 1969, ni tampoco se hace referencia al contrato de mediación y corretaje, ni a las obligaciones informativas para los consumidores, ni a otros aspectos que puedan conllevar a una mayor y mejor profesionalización del sector. De manera que no hay novedades significativas en cuanto a la regulación de la profesión desde el RD 1294/2007 excepto el reconocimiento de un título propio universitario, es decir, un título privado de alguna Universidad, pero sin reconocimiento oficial.

También cabe destacar la creación en 2019 de la Federación Nacional de Agentes Profesionales Inmobiliarios (FNAPI) formado, por el momento, por once asociaciones inmobiliarias creada para defender la ordenación de la actividad profesional en el sector inmobiliario<sup>259</sup> y también la Confederación Nacional de Agentes y Empresas Inmobiliarias (CNAEI)<sup>260</sup>.

---

“Los agentes inmobiliarios tienen que disponer de establecimiento abierto al público, a menos de que se presten los servicios a distancia por vía electrónica o telemática. Tienen la consideración de establecimiento abierto al público el domicilio profesional, los locales comerciales y las oficinas o despachos que cumplan todos los requisitos y dispongan de los permisos, las licencias y las altas fiscales requeridas legalmente para ejercer la actividad.

Los agentes que prestan servicios exclusivamente por vía electrónica o telemática han de disponer de una dirección física.

En estos establecimientos, o en la dirección física de la persona que preste los servicios por vía electrónica, se deben atender las consultas, quejas y reclamaciones de las personas consumidoras y usuarias en relación con los servicios del agente inmobiliario”.

<sup>258</sup> Vid. *infra* apartado 3.3 del capítulo V.

<sup>259</sup> Véase en: EUROPA PRESS, *El sector inmobiliario crea la Federación Nacional de Agentes Profesionales Inmobiliarios* (31-10-2019), disponible en: <https://www.europapress.es/economia/construccion-y-vivienda-00342/noticia-sector-inmobiliario-crea-federacion-nacional-agentes-profesionales-inmobiliarios-20191031140412.html> (última visita: 6 de noviembre de 2019).

<sup>260</sup> Véase en: <http://www.cnaei.es> (última visita: 27 de noviembre de 2019).

En definitiva, atendiendo a todo lo expuesto hasta ahora, actualmente en España los profesionales que se dedican a la intermediación inmobiliaria pueden ser:

1. Profesionales que ejercen la intermediación inmobiliaria sin ninguna norma que regule su profesión, por no estar inscritos en algún colegio profesional de API.
2. Las “agencias *online*” que desempeñan la intermediación inmobiliaria de forma digital<sup>261</sup>.
3. Profesionales que forman parte de asociaciones. Por ejemplo, la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (APEI), la Asociación Empresarial de gestión Inmobiliaria (AEGI), las Asociaciones de agentes inmobiliarios, etc.
4. Los profesionales sometidos a las regulaciones propias de las CCAA en aquellas donde exista y, por lo tanto, inscritos en el registro administrativo de agentes inmobiliarios (que puede ser obligatorio o no<sup>262</sup>).
5. Profesionales inscritos en el colegio profesional de API, pero con una formación académica diferente entre los propios colegiados. Además, en Cataluña, por ejemplo, los cuatro colegios de API existentes no comparten el mismo logo de identificación de sus colegiados<sup>263</sup>.
6. Profesionales inscritos en el colegio profesional con el título profesional de API obtenido durante los años en que se expedía al superar el examen antes de la liberalización en el año 2000.

Esta situación puede generar confusión a los consumidores e incluso entre los propios operadores del mercado inmobiliario, pues no existen unos criterios claros para diferenciar o conocer qué agentes están más o menos cualificados, si disponen de un seguro de responsabilidad civil y ofrecen más garantías de profesionalidad<sup>264</sup>.

A continuación, la Tabla núm. 1 muestra un cuadro-resumen de la normativa relativa a la profesión de la intermediación inmobiliaria a lo largo de los años en el ámbito estatal, desde el nacimiento de los API hasta la actualidad que se ha expuesto hasta ahora.

---

<sup>261</sup> *Vid. infra* apartado 5.2 del capítulo III.

<sup>262</sup> *Vid. infra* apartado 5.5 del capítulo I.

<sup>263</sup> Véase en este sentido, por ejemplo, la diferencia entre el logo utilizado por el Colegio de API de Tarragona (<http://www.apitarragona.com>) y el logo utilizado por los Colegios de Barcelona (<http://www.espaiapi.cat>), Lérida (<http://www.apilleida.cat>) y Gerona (<https://www.apigirona.com>). (última visita: 1 de marzo de 2019). En este sentido también, el logo previsto en el Anexo I del Decreto Foral 33/2019, de 27 de marzo, por el que se crea el Registro de Agentes Inmobiliarios de Navarra y se regula su funcionamiento (BON núm. 92 de 14 de mayo de 2019) también es diferente a los señalados.

<sup>264</sup> *Vid. infra* apartado 4 del capítulo III.



Etapa	Normativa promulgada
Décadas de los 40 y 50 (s. XX): Políticas intervencionistas por parte del Estado en el sector de la vivienda	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Decreto del Ministerio de la Vivienda de 17 de diciembre de 1948 por el que se crean los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria.</li> <li>• Orden de 11 de enero de 1949 sobre constitución de la Junta Central de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria</li> <li>• Decreto de 6 de abril de 1951 por el que se aprueba la profesión de los agentes de la propiedad inmobiliaria.</li> <li>• Orden de 16 de diciembre de 1958 por la que se regula la identificación de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria.</li> </ul>
Década de los 60 (s. XX): fijación de las funciones de los API, que todavía persisten en la actualidad (2019).	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Decreto 3248/1969, de 4 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y de su Junta Central</li> </ul>
Década de los 70 (s. XX): se permite a las sociedades colectivas y comanditarias ejercer la profesión	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Decreto 55/1975, de 10 de enero, por el que se anula el art. 3 del Decreto 3248/ 1969.</li> </ul>
Promulgación de la CE 1978	<ul style="list-style-type: none"> <li>• RD 1613/1981, de 19 de junio, por el que se aprueban los Estatutos Generales de la Profesión de Agente de la Propiedad Inmobiliaria y de sus Colegios Oficiales y Consejo General</li> </ul>
Año 2000: liberalización de la profesión de la intermediación inmobiliaria	<ul style="list-style-type: none"> <li>• RDL 4/2000, de 23 de junio, de Medidas Urgentes de Liberalización.</li> <li>• Ley 10/2003, de 20 de mayo de medidas urgentes de liberalización en el sector inmobiliario y transportes.</li> </ul>
A partir del año 2007: Crisis económica e inmobiliaria	<ul style="list-style-type: none"> <li>• RD 1294/2007, de 28 de septiembre, por el que se aprueban los Estatutos Generales de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y de su Consejo General</li> </ul>
A partir del año 2016: auge del <i>proptech</i> y proyecto de RD 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proyecto de RD por el que se aprueban los Estatutos Generales de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y de su Consejo General del 2017.</li> </ul>

**Tabla núm. 1.** Resumen de las etapas y la normativa correspondiente en el ámbito estatal. **Fuente:** elaboración propia.

## 5.2. El intrusismo profesional

La Instrucción núm. 4/1993, de 28 de abril de la Fiscalía General del Estado sobre la dimensión constitucional del artículo 321 del Código Penal<sup>265</sup> (en adelante, CP) en relación con la profesión de Agente de la Propiedad Inmobiliaria<sup>266</sup> analizó la STC 25-

<sup>265</sup> Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre, del Código Penal (BOE núm. 281 de 24 de noviembre de 1995).

<sup>266</sup> RCL 1994/978.

03-1993<sup>267</sup> por la que se resolvió por primera vez por parte del TC, sobre si la profesión de la intermediación inmobiliaria podía estar protegida por el art. 321.1 del CP que amparaba el intrusismo profesional. El intrusismo profesional que se tipificaba en el art. 321 del CP, es decir, antes de la modificación realizada en 1995 que se aplica actualmente y estudiamos en las páginas de continuación, consistía en el ejercicio de actos propios de una profesión sin poseer el correspondiente “título oficial” o reconocido por disposición legal o convenio internacional. Según CÓRDOBA RODA<sup>268</sup>, por “título oficial” debe entenderse, “el instrumento otorgado por el Estado para el ejercicio de una profesión, es decir, el que habiendo sido expedido por un organismo público, capacita para el ejercicio de una profesión”. En este sentido, las “profesiones tituladas” se contraponen a las “profesiones libres” ya que, en estas, no es necesario disponer de un título oficial para ejercerlas<sup>269</sup>.

No obstante, hay que tener en cuenta tal y como señalan SERRANO GÓMEZ y SERRANO MAILLÓ<sup>270</sup> que “hay títulos que aun siendo oficiales no son académicos (por ejemplo, los certificados de profesionalidad<sup>271</sup>) y a veces, para la obtención de un título oficial, se exige estar en posesión de un título académico”. En este último caso, se identifican los API cuando era de aplicación el Decreto 3248/1969, dado que para la obtención del título profesional de API, además de superar del examen, era necesario acreditar alguno de los títulos académicos reconocidos en el art. 7 de este Decreto: un título oficial expedido por Universidades en el grado de licenciado; por Escuelas Técnicas en sus grados superior y medio, por Escuelas de Comercio desde el grado de profesor mercantil; por Escuelas Normales de Magisterio u otro título de carácter oficial que esté legalmente equiparado expresamente a estos, mediante disposición legal o reglamentaria.

De conformidad con esta STC de 25-03-1993, el término “título oficial” al que se refería el art. 321.1CP debía entenderse como “título académico oficial” y el “título académico” era equivalente a el “título universitario” reconocido por disposición legal o por convenio internacional. De manera que, según el TC, el “título oficial” reconocido en

---

<sup>267</sup> RTC 1993/111.

<sup>268</sup> CÓRDOBA RODA, Juan (dir. junto GARCÍA ARÁN, Mercedes), *Comentarios al Código Penal. Parte Especial*, Marcial Pons, Madrid, 2004, p.1894.

<sup>269</sup> SAINZ MORENO, Fernando en ALZAGA VILLAAMIL, Oscar (dir.), *Comentarios a la Constitución Española de 1877, Tomo III, artículos 24 a 38*; Edersa, Madrid, 1996, p.606.

<sup>270</sup> SERRANO GÓMEZ, Alfonso Y SERRANO MAILLO, Alfonso, *Derecho Penal. Parte Especial*, Dykinson, 15ª ed., Madrid, 2010, pp. 807 y 808.

<sup>271</sup> En la intermediación inmobiliaria se aprobaron en el año 2013. *Vid.infra* apartado 2.2.2 del capítulo V.

el art. 321.1 CP se refería al “título universitario” de carácter oficial (no a un título propio)<sup>272</sup>.

El TC, para determinar si en la profesión de la intermediación inmobiliaria podía existir intrusismo profesional, analizó la naturaleza del título profesional de API que se expedía por aquel entonces, pues hay que tener en cuenta que en el momento de dictar esta sentencia era de aplicación el Decreto 3248/1969, de manera que para acceder a la profesión era obligatorio superar el examen público e inscribirse en el Colegio profesional.

En este sentido, en la STC de 25-03-1993 el Tribunal consideró que: “el título en sí de agente de la propiedad inmobiliaria, obviamente, no es un título académico, puesto que ni su obtención requiere la realización de estudios superiores específicos ni es la autoridad académica quien lo concede, sino el Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo; y que, por ello mismo, no puede incluirse dentro de los márgenes de la conducta tipificada en el art. 321.1 del CP”. La misma sentencia afirmó que: “conviven en el colegio oficial de API muy distintos tipos de titulados, de extracción universitaria los unos, carentes de título académico los otros. Precisamente esta diversidad permite aseverar que, al no requerirse en todos los casos una titulación universitaria para la obtención del título de agente de la propiedad inmobiliaria, debe negarse al mismo el calificativo de académico”.

De manera que la profesión de la intermediación inmobiliaria ejercida por los API no podía verse amprada por el delito de intrusismo tipificado en el art. 321 CP, dado que para su ejercicio no se requería un título académico, es decir, un título universitario de carácter oficial.

En esta sentencia el TC afirmó, además, que los intereses en juego en esta profesión eran de “menor entidad” y, por lo tanto, no era necesario la exigencia de un “título académico oficial” para el ejercicio de la profesión, sino que con una mera “capacitación oficial” era suficiente. El TC consideró que el control de aquellas profesiones que inciden sobre intereses sociales de menor entidad (citando expresamente el patrimonio inmobiliario) es suficiente con el requerimiento de una simple capacitación oficial para su ejercicio y la aplicación de una mera sanción administrativa para aquellos que la ejerzan sin poseerla. El TC afirmó que en la profesión de la intermediación inmobiliaria no había ningún interés público esencial para exigir un título académico y

---

<sup>272</sup> Vid. *infra* apartado 3.3 del capítulo V.

protegerlo, pues, a través de una sanción penal como la prevista en caso de intrusismo. No obstante, el TC no estableció lo que debía entenderse por esta “capacitación oficial”.

Una capacitación profesional, no tiene que coincidir necesariamente con un título académico (título universitario), sino que se puede acreditar a través de una prueba u otro tipo de evaluación para comprobar la aptitud para desarrollar la profesión en concreto<sup>273</sup>. Además, según el TC, esta capacitación profesional deberá tener el carácter de oficial, es decir, que se expida por el Estado y no únicamente por parte de la universidad (título propio)<sup>274</sup>.

De conformidad con el art 3.1.a de la Directiva 2013/55/UE se considera una “profesión regulada” aquella donde se exige una “cualificación profesional” para poder ejercer la profesión. En este sentido, de conformidad con el art. 3 de esta Directiva 2013/55/UE, se entiende por “cualificación profesional”, aquella acreditada por:

- a) Un título de formación<sup>275</sup>
- b) Un certificado de competencia tal como se define en el artículo 11, letra a), inciso i) de la misma Directiva<sup>276</sup>
- c) Una cierta experiencia profesional<sup>277</sup>.

Como se observa pues, el concepto de “cualificación profesional” es bastante amplio, pues no se ciñe únicamente a un título universitario oficial. De manera que la “capacitación profesional” que exigen algunas CCAA podrían considerarse como “cualificación profesional” y entender que la profesión está regulada en aquella CA según estos criterios de la Directiva 2013/55/UE<sup>278</sup>. No obstante, según SAINZ MORENO<sup>279</sup>, para el TC la exigencia de tales requisitos, autorizaciones, habilitaciones o pruebas no es equiparable a la creación o regulación de los títulos profesionales a que se refiere el art.

---

<sup>273</sup> BUENO OCHOA, Luis, “Sociedades profesionales y mercantilización de abogacía” en GINÉS CASTELLET, Núria y LLEBARÍA SAMPER, Sergio, *Derecho de sociedades*. Congreso UNIJÉS 2007, Bosch Editor, Barcelona, 2008, p. 126.

<sup>274</sup> *Vid. infra* apartado 3.3 del capítulo V.

<sup>275</sup> Art. 3.1 c): “los diplomas, certificados y otros títulos expedidos por una autoridad de un Estado miembro, designada con arreglo a las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de dicho Estado, que sancionan una formación profesional adquirida de manera preponderante en la Comunidad”.

<sup>276</sup> Art. 11 a) i): “bien de una formación que no forme parte de un certificado o título en el sentido de las letras b), c), d) o e), bien de un examen específico sin formación previa, bien del ejercicio a tiempo completo de la profesión en un Estado miembro durante tres años consecutivos o durante un período equivalente a tiempo parcial en el transcurso de los diez últimos años”.

<sup>277</sup> Art. 3.1 f): “el ejercicio efectivo y legal en un Estado miembro de la profesión de que se trate”.

<sup>278</sup> *Vid. infra* apartado 3.2 del capítulo IV.

<sup>279</sup> SAINZ MORENO, Fernando en: ALZAGA VILLAAMIL, Oscar (dir.), *Comentarios a la Constitución...ob. cit.*, p. 608.

149.1.30 de la CE, ni guarda relación con la competencia que este precepto constitucional reserva al Estado (véase en este sentido la STC de 6-07-1989<sup>280</sup>). De hecho, según la STC de 23-12-1993<sup>281</sup>, “regular una actividad profesional, no es forzosamente regular la profesión y menos aun, es regular la organización corporativa de unos determinados profesionales”. En este sentido, pues, las CCAA no han regulado la profesión de la intermediación inmobiliaria en sí, sino que regulan la actividad profesional de los agentes inmobiliarios en aquel ámbito territorial, dado que la regulación de la profesión, es decir, la exigencia de una titulación académica obligatoria para ejercer una profesión determinada, es decir, una titulación univérsitaria, es competencia exclusiva del Estado<sup>282</sup>.

En 1995 se dio una nueva redacción al tipo delictivo del intrusismo con la Ley Orgánica 10/1995<sup>283</sup> en el art. 403 CP estableciendo que: “el que ejerciere actos propios de una profesión sin poseer el correspondiente título académico expedido o reconocido en España de acuerdo con la legislación vigente, incurrirá en la pena de multa de seis a doce meses”. El artículo prosigue estableciendo que “si la actividad profesional desarrollada exigiere un título oficial que acredite la capacitación necesaria y habilite legalmente para su ejercicio y no se estuviere en posesión de dicho título, se impondrá la pena de multa de tres a cinco meses (...)”. A partir de 1995, pues, el CP hace una diferenciación entre el “título académico” y el “título oficial”.

Pues bien, según QUINTERO OLIVARES<sup>284</sup> este segundo apartado del art. 403 CP relativo al “título oficial” se refiere a aquellos supuestos en los que, además de contar con el correspondiente título académico (es decir, título universitario), es preciso, disponer de un título oficial que autorice la capacitación específica para aquella tarea (por ejemplo, la especialización titulada en oftalmología o en traumatología, cuyo dominio no se puede suponer solamente partiendo de la licenciatura en Medicina). En la STS 12-11-2001<sup>285</sup> se consideró que la nueva redacción del CP de 1995 pretendía ampliar el ámbito punible en materia de delito de intrusismo. No obstante, en esta misma sentencia se estableció que la aplicación de este segundo precepto del art. 403 CP tiene que restringirse

---

<sup>280</sup> RTC 1989\122.

<sup>281</sup> RTC 1993\386.

<sup>282</sup> *Vid. infra* apartado 5.3 del capítulo I.

<sup>283</sup> Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre, del Código Penal (BOE núm. 281 de 24 de noviembre de 1995).

<sup>284</sup> QUINTERO OLIVARES, Gonzalo (dir.) y MORALES PRATS, Fermín (coord.), *Comentarios a la Parte Especial del Derecho Penal*, Thomson Aranzadi, Cizur Menor, 6ª ed., 2007, p.1555.

<sup>285</sup> RJ 2001\9508.

a supuestos en que el intrusismo se produzca en profesiones que requieran una especial capacitación de la que dependan bienes jurídicos de la máxima relevancia constitucional (como la vida, la integridad, la libertad y la seguridad) y que debe excluirse su aplicación respecto de aquellas profesiones sobre las que ya se haya pronunciado previamente el TC, en el sentido que no se observa en ellas un interés esencial que merezca la tutela penal.

A esto, cabe añadir que, con anterioridad a la STC de 25-03-1993, el TS sí que había reconocido en determinadas ocasiones la existencia del delito de intrusismo a favor de los agentes de la propiedad inmobiliaria como en las STS 23-02-1983<sup>286</sup>, la STS 10-06-1990<sup>287</sup> y STS 10-01-1991<sup>288</sup>. Así como también la STJCEE 28-01-1992 (actual TJUE) la cual reconoció que es conforme a la Directiva 67/43<sup>289</sup> el hecho de que la normativa nacional establezca la reserva de ciertas actividades incluidas en el sector de los negocios inmobiliarios a favor de las personas que venían ejerciendo la profesión de agente de la propiedad inmobiliaria como sucedía con los API.

De manera que, actualmente, la profesión de la intermediación inmobiliaria no se encuentra protegida por el delito de intrusismo del art. 403 CP, dado que no es obligatorio la posesión de un título académico oficial para ejercerla. No obstante, de conformidad con la STC de 25-03-1993, sí que se admite la posibilidad de que se les pueda exigir una “capacitación oficial” para ejercer la profesión tal y como ya lo han hecho algunas CCAA<sup>290</sup>.

Finalmente cabe decir que, precisamente la crisis económica ha puesto de manifiesto que el sector de la vivienda en España tiene una fuerte repercusión, tanto a nivel económico como a nivel social. De ahí que sea necesario replantearse esta afirmación realizada por parte del TC en la STC 25-03-1993 sobre si realmente el sector inmobiliario, en especial, el sector de la vivienda “responde a un interés de menor entidad”, si tenemos en cuenta también lo que una vivienda significa para las personas y también los últimos pronunciamientos del TC en este sentido donde se enfatiza precisamente lo contrario de lo que dijo aquel año<sup>291</sup>. Y es que, además, en los últimos

---

<sup>286</sup> RJ 1983/1715

<sup>287</sup> RJ 1990/6282

<sup>288</sup> RJ 1991/71.

<sup>289</sup> Directiva 67/43, relativa a la realización de la libertad de establecimiento y de la libre prestación de servicios para las actividades no asalariadas incluidas en el sector de los negocios inmobiliarios (DOUEL núm. 206 de 22 de julio de 1992). *Vid. infra* apartado 3.1 del capítulo IV.

<sup>290</sup> *Vid. infra* apartado 5.5 del capítulo I.

<sup>291</sup> *Vid. infra* apartados 3 y 8.2 del capítulo II.

pronunciamientos por parte del TC, tal y como detallamos más adelante en el apartado 5.5 de este capítulo<sup>292</sup> a través de la STS 19-09-2018, parece que no mantiene la misma consideración respecto a que si el sector inmobiliario sea de menor entidad.

### 5.3. Los colegios profesionales

Ni el art. 148.1 ni el 149.1 de la CE contemplan la distribución de competencias entre el Estado y las CCAA en materia de colegios profesionales. El art. 36 de la CE únicamente establece que “la ley regulará las peculiaridades propias del régimen jurídico de los colegios profesionales y el ejercicio de las profesiones tituladas. La estructura interna y el funcionamiento de los colegios deberán ser democráticos”. Sin embargo, no se concreta si dicha ley ha de ser dictada por el Estado o por las CCAA. De manera que ha sido la doctrina y la jurisprudencia del TC la que ha delimitado la distribución de competencias en esta materia entre el Estado y las CCAA.

El art. 149.1.30 CE otorga la competencia exclusiva del Estado para la regulación de las condiciones de obtención, expedición y homologación de títulos académicos y profesionales y normas básicas para el desarrollo del art. 27 de la CE (derecho a la educación). La regulación de los colegios profesionales y la de los títulos académicos, a pesar de ser cuestiones diferentes, están estrechamente relacionadas, dado que, para formar parte de un colegio profesional, los colegiados, además de compartir una misma profesión, deben compartir una titulación universitaria<sup>293</sup> (art. 3 de la Ley 2/1974<sup>294</sup>, en adelante, LCP).

Los colegios profesionales son corporaciones de derecho público (art. 1 LCP). Esto es, corporaciones<sup>295</sup> con funciones públicas, pero que por su personificación y

<sup>292</sup> Vid. *infra* apartado 5.5 del capítulo I.

<sup>293</sup> BERENGUER FUSTER, Luis, *El proceso de reforma de los Colegios Profesionales*, Actas de Derecho Industrial y Derecho de Autor, t. XXIX (2008-2009), 2015, p. 23.

<sup>294</sup> Ley 2/1974, de 13 de febrero, sobre Colegios Profesionales (BOE núm. 40 de 15 de febrero de 1974).

<sup>295</sup> Según PÓMED SÁNCHEZ, Luis en REQUERO IBÁÑEZ José Luis (dir.), *Los Colegios profesionales: administración corporativa*, Cuadernos de Derecho Judicial I-2001, Consejo General del Poder Judicial, Madrid, 2001, p. 24, bajo la denominación de “corporaciones de derecho Público representativas de intereses económicos” se comprenden las Cámaras Agrarias, Cámaras de Comercio, Industria y Navegación y Cofradías de Pescadores. Definición de “corporación” según la RAE, disponible: <http://dle.rae.es/?id=Aw1zstZ> (última visita: 5 de febrero de 2016):

1. Organización compuesta por personas que, como miembros de ella, la gobiernan.

2. Empresa, normalmente de grandes dimensiones, en especial si agrupa a otras menores.

La STC 18-02-1988 (RTC 1988\20) en el F.J. 4: “los Colegios Profesionales son corporaciones sectoriales que se constituyen para defender primordialmente los intereses privados de sus miembros, pero que también atienden a finalidades de interés público, en razón de las cuales se configuran legalmente como personas jurídico-públicas o Corporaciones de Derecho público cuyo origen, organización y funciones no dependen

organización realizan una actividad en gran parte privada, de manera que el hecho que tengan atribuidas algunas funciones públicas no los convierte en administraciones públicas *stricto sensu*<sup>296</sup>. BERENGUER FUSTER<sup>297</sup> define los colegios profesionales como “personas jurídicas de naturaleza pública que gestionan funciones públicas mientras defienden intereses particulares de los colegiados”.

Según REQUERO IBÁÑEZ<sup>298</sup>, las SSTC de 5-08-1983<sup>299</sup>, 20-02-1984<sup>300</sup>, 15-07-1987<sup>301</sup> y 20-12-1988<sup>302</sup> recogen las señas de identidad de los colegios profesionales:

- Son corporaciones sectoriales constituidas para defender los intereses privados de sus miembros. Sus fines y actividades son, ante todo, de interés particular.
- Atienden a finalidades de interés público, por lo cual se configuran legalmente como personas jurídico-públicas.
- Su origen, organización y funciones no dependen de la voluntad de los asociados sino, en primer término, de lo establecido por el legislador.
- El legislador les atribuye el ejercicio de funciones propias de las Administraciones territoriales o permite a estas últimas recabar la colaboración de aquéllas mediante delegaciones expresas de competencias administrativas.

Al ser los colegios profesionales corporaciones de derecho público, la competencia exclusiva del Estado en materia de Administraciones Públicas reconocida en el art. 149.1.18 CE le permite incidir transversalmente en la regulación básica de los

---

sólo de la voluntad de los asociados, sino también, y en primer término, de las determinaciones obligatorias del propio legislador, el cual, por lo general, les atribuye asimismo el ejercicio de funciones propias de las Administraciones territoriales o permite a estas últimas recabar la colaboración de aquéllas mediante delegaciones expresas de competencias administrativas, lo que sitúa a tales Corporaciones bajo la dependencia o tutela de las citadas Administraciones territoriales titulares de las funciones o competencias ejercidas por aquéllas”.

<sup>296</sup> SAINZ MORENO, Fernando en ALZAGA VILLAAMIL, Oscar (dir.), *Comentarios a la Constitución Española de 1978*...ob. cit., pp. 635 y 636.

<sup>297</sup> BERENGUER FUSTER, Luis, *El proceso de reforma de los Colegios Profesionales*, Actas de Derecho Industrial y Derecho...ob. cit., p.23.

<sup>298</sup> REQUERO IBÁÑEZ José Luis (dir.), *Los Colegios profesionales: administración corporativa*, Consejo General del Poder Judicial, 2001, p.83.

<sup>299</sup> RTC 1983\76.

<sup>300</sup> RTC 1984\23.

<sup>301</sup> RTC 1987\123.

<sup>302</sup> RTC 1988\251.



mismos<sup>303</sup>. De hecho, en el art. 2.3 de la Ley 39/2015<sup>304</sup> se reconocen como Administraciones Públicas, de manera que su finalidad última viene marcada por la protección del interés general (aunque defiendan los intereses privados de sus miembros). Este mismo artículo establece que las corporaciones de derecho público se regirán por su normativa específica en el ejercicio de las funciones públicas que les hayan sido atribuidas por Ley o delegadas por una Administración Pública y supletoriamente, por la Ley de procedimiento Común, es decir, la Ley 39/2015.

La STC 11-05-1989<sup>305</sup> reconoció que: “los colegios profesionales, en efecto, constituyen una típica especie de corporación, reconocida por el Estado, dirigida no sólo a la consecución de fines estrictamente privados, lo que podría conseguirse con la simple asociación, sino esencialmente a garantizar que el ejercicio de la profesión (que constituye un servicio común) se ajuste a las normas o reglas que aseguren tanto la eficacia como la eventual responsabilidad en tal ejercicio, que, en principio, por otra parte, ya ha garantizado el Estado con la expedición del título habilitante”. De este modo, los colegios profesionales responden no solo a los intereses privados de sus miembros, sino también al interés general que se deriva de la profesión en sí. Precisamente este interés general o interés público que se deriva de una profesión es lo que justifica la existencia de su respectivo colegio profesional en que sus colegiados comparten una titulación académica que les habilita ejercer una determinada profesión<sup>306</sup>.

Esto también se establece en la STC 1-10-1998<sup>307</sup> y en la STC 18-07-1989<sup>308</sup> en las que se reconoce la necesidad de que para calificar una profesión como “colegiada”, es decir, que sea obligatorio la colegiación para ejercer la profesión en sí, dependerá de que se afecte a la tutela de interés general de quienes son destinatarios o por la relevancia del fin público que se persigue.

En este sentido, si en una profesión es obligatorio colegiarse para ejercerla esto implica que también es obligatorio tener un título universitario oficial determinado para

---

<sup>303</sup> FERNÁNDEZ FARRERES, Germán, *Colegios Profesionales, ejercicio profesional y titulaciones académicas. Competencia y actividad de las Comunidades Autónomas*, Informe Comunidades Autónomas 1999, p. 3.

<sup>304</sup> Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas (BOE núm. 236 de 02 de octubre de 2015).

<sup>305</sup> RTC 1989/89.

<sup>306</sup> ARROYO ÁLVAREZ, Francisco, *Régimen fiscal de los colegios profesionales*, Edersa, Madrid, 2007, p. 15.

<sup>307</sup> RTC 1998/194

<sup>308</sup> RTC 1989/132

poderse inscribir. En este caso, es competencia del Estado (arts. 149.1.30, 14, 23, 139 y 149.1.1 de la CE) determinar cuándo procede la exigencia de un título universitario oficial para poder ejercer una profesión, ateniendo pues, a la existencia de ese interés general<sup>309</sup>.

De conformidad con la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), en su informe del 2008 sobre el sector de servicios y los colegios profesionales<sup>310</sup>, es la obligatoriedad de colegiación para poder ejercer una determinada profesión la que distingue un Colegio Profesional de una asociación de profesionales en las que sus miembros deciden voluntariamente si formar parte o no. Una de las conclusiones previstas en este informe es que la exigencia de colegiación se debe limitar a perseguir el objetivo de asegurar la calidad de los servicios prestados por los profesionales y ayudar a mantener ciertas conductas favorables a los clientes. Es decir, la regulación se debe enfocar desde el punto de vista de los consumidores y no de los profesionales.

Actualmente, en relación a la situación de los colegios de API en España existe una situación paradójica, dado que existen los colegios (por lo tanto, el interés general en la profesión se confirma por su propia existencia), pero como consecuencia de la liberalización en el año 2000 no es obligatorio inscribirse para ejercer la profesión, ni la de tener una formación única y específica relacionada con el ámbito inmobiliario, ya que se admiten títulos académicos de naturaleza muy diferente (art. 1 del RD 1294/2007). No obstante, los colegiados tienen una serie de beneficios o ventajas en comparación con los no colegiados como, por ejemplo, la disposición de formación académica continua por parte del mismo colegio, seguro de responsabilidad civil, asesoramiento personalizado, formularios para los contratos, red de viviendas disponibles sujetas a intermediación en una determinada zona, herramientas de gestión telemática, entre otros.

En relación a la obligación de colegiación, la STC de 11-05-1989 citada anteriormente, afirmó que “el legislador, al hacer uso de la habilitación que le confiere el art. 36 CE, deberá hacerlo de tal forma que restrinja lo menos posible, y de modo

---

<sup>309</sup> Véase en las siguientes sentencias donde se establece que corresponde al Estado la competencia para establecer los títulos académicos correspondientes a cada nivel y ciclo educativo, en sus distintas modalidades, con valor habilitante tanto desde el punto de vista académico como para el ejercicio de las profesiones tituladas, así como comprende también la competencia para expedir los títulos correspondientes y para homologar los que no sean expedidos por el Estado: STC 22-12-1981 (RTC 1981\42), STC 24-07-1984 (RTC 1984\83) y STC 06-07-1989 (RTC 1989\122)

<sup>310</sup> Informe de la Comisión Nacional de Mercados y la Competencia (CNMC) sobre el sector de servicios profesionales y los colegios profesionales. Disponible en (última visita 2 de marzo de 2016): [http://www.cnmc.es/Portals/0/Ficheros/Promocion/Informes\\_y\\_Estudios\\_Sectoriales/2008/colegios.pdf](http://www.cnmc.es/Portals/0/Ficheros/Promocion/Informes_y_Estudios_Sectoriales/2008/colegios.pdf)

justificado, tanto el derecho de asociación (art. 22 CE), como el de libre elección profesional y de oficio (art. 35 CE), y que al decidir, en cada caso concreto, la creación de un colegio profesional, tenga en cuenta que al afectar la existencia del mismo a los derechos fundamentales mencionados, sólo será constitucionalmente lícita cuando esté justificada por la necesidad de servir un interés público”. De manera que tanto la creación del colegio como la adscripción al mismo (si es obligatoria o no), viene marcada por el cumplimiento de fines relevantes de interés general<sup>311</sup> y la decisión sobre la obligación o no de incorporarse a un colegio solo puede hacerse por una norma en rango de ley (art. 36 CE)<sup>312</sup>.

La atribución de competencias a las CCAA en materia de colegios profesionales se llevó a cabo a través de la Ley 12/1983<sup>313</sup> (en su art. 15.2) y de la Ley 7/1997<sup>314</sup> (en su art. 5), que modificó la Ley 2/1974, de 13 de febrero, sobre Colegios Profesionales. Finalmente, la Ley Orgánica 9/1992<sup>315</sup> contempló que las CCAA podían tener competencia relativa al desarrollo y la ejecución en la materia “corporaciones de derecho público representativas de intereses económicos y profesionales” en el marco de la legislación básica del estado (art. 3.a de la LO 9/1992). De conformidad con la CNMC, entre el 2004 y 2008 se aprobaron 41 Leyes de creación de nuevos colegios profesionales y ninguna de ellas era estatal, sino que eran autonómicas y 37 eran colegios que no existían a nivel estatal, sino solo en algunas CCAA<sup>316</sup>.

<sup>311</sup> PÓMED SÁNCHEZ, Luis en REQUERO IBÁÑEZ José Luis (dir.), *Los Colegios profesionales: administración...* ob. cit., pp. 25 y 37.

<sup>312</sup> FERNÁNDEZ FARRERES, Germán, *Colegios Profesionales, ejercicio profesional y titulaciones académicas...* ob. cit., p. 6.

<sup>313</sup> Ley 12/1983, de 14 de octubre, del proceso Autonómico (BOE de 15 de octubre de 1983).

<sup>314</sup> Ley 7/1997, de 14 de abril, de medidas liberalizadoras en materia de suelo (BOE de 15 de abril de 1997).

<sup>315</sup> Ley Orgánica 9/1992, de 23 de diciembre, de transferencia de competencias a CCAA que accedieron a la autonomía por la vía del artículo 143 de la CE (BOE núm. 308 de 24 de diciembre de 1992).

<sup>316</sup> Informe de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) sobre el sector de servicios profesionales y los colegios profesionales. Disponible en: [http://www.cnmc.es/Portals/0/Ficheros/Promocion/Informes\\_y\\_Estudios\\_Sectoriales/2008/colegios.pdf](http://www.cnmc.es/Portals/0/Ficheros/Promocion/Informes_y_Estudios_Sectoriales/2008/colegios.pdf) (última visita 2 de marzo de 2016)

#### 5.4. Pronunciamientos de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) sobre la profesión

En junio de 1992 la CNMC (Tribunal de Defensa de la Competencia [en adelante, TDC], hoy CNMC), elaboró un informe sobre el libre ejercicio de las profesiones<sup>317</sup> al que acompañó una propuesta de reforma sobre la legislación de los colegios profesionales. De hecho, cuatro años después de este informe, se aprobó el RDL 7/1996<sup>318</sup>, que se consideró una de las medidas más importantes de la reforma liberalizadora de las profesiones, junto con otras normas<sup>319</sup>.

Durante esta fase legislativa liberalizadora, el TDC consideró que algunas prácticas de los colegios profesionales (refiriéndose a los colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria) iban en contra de la Ley 16/1989<sup>320</sup> (en adelante, LDC 1989, norma entonces vigente).

Los colegios negaron que les fuera de aplicación la LDC y, por lo tanto, la competencia del TDC para enjuiciar los acuerdos, prácticas o conductas con arreglo a esta ley, porque consideraban que su condición de “Administración Corporativa” (art. 1.1 LCP) hacía que las conductas que llevaban a cabo eran actos administrativos sujetos al control jurisdiccional de los Tribunales de la Jurisdicción Contenciosa-Administrativa y no del TDC<sup>321</sup>.

El TDC en la Resolución nº 313, de 20-11-1992<sup>322</sup>, afirmó que “ni cabe sin mas aplicar a los colegios profesionales la calificación de Administraciones Públicas, ni sus actos son actos administrativos en sentido estricto, ni dejarían por ello de estar sometidos a la legislación de defensa de la competencia”, pues tal y como afirmó el TDC en la

---

<sup>317</sup> Informe sobre el Libre ejercicio de las profesiones. Propuesta para adecuar la normativa sobre las profesiones colegiadas al régimen de libre competencia vigente en España, Tribunal de Defensa de la Competencia, junio 1992.

<sup>318</sup> RDL 7/1996, de 7 de junio, sobre Medidas urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberalización de la actividad económica (BOE de 08 de junio de 1996).

<sup>319</sup> *Vid. supra* apartado 5.1 del capítulo I.

<sup>320</sup> Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia (BOE núm. 170 de 18 de julio de 1989). Artículo 2 de la Ley de Defensa de la Competencia: 1. Sin perjuicio de la eventual aplicación de las disposiciones comunitarias en materia de defensa de la competencia, las prohibiciones del artículo 1 no se aplicarán a los acuerdos, decisiones, recomendaciones y prácticas que resulten de la aplicación de una ley. Por el contrario, serán de aplicación a las situaciones de restricción de competencia que se deriven del ejercicio de otras potestades administrativas o sean causadas por la actuación de los poderes públicos o las empresas públicas sin dicho amparo legal.

<sup>321</sup> CALVO SÁNCHEZ, Luis en REQUERO IBÁÑEZ José Luis (dir.), *Los Colegios profesionales: administración corporativa*, Cuadernos de Derecho Judicial I-2001, Consejo General del Poder Judicial, Madrid, 2001, pp. 344 y ss.

<sup>322</sup> Resolución TDC nº 313, de 20-11-1992 (exp. 313/92 Arquitectos Vasco Navarro).

Resolución nº 333, de 30-12-1993<sup>323</sup>, “además de ser corporaciones de derecho público, también tienen la consideración de agentes económicos en cuanto a la defensa de los intereses privados de sus miembros”.

De manera que para el TDC los colegios profesionales son de naturaleza privada más que pública y esto significa que están dentro del ámbito de su competencia las actuaciones económicas y de defensa de los intereses profesionales<sup>324</sup>. Sin embargo, el TDC reconoció en la Resolución TDC nº 339, de 28-07-1994<sup>325</sup> que había un ámbito de los colegios profesionales que era de carácter público: “los actos administrativos de un colegio profesional frente a sus colegiados, es decir, los actos administrativos que tienen su propio mecanismo de revisión (art. 6 LCP), así como el hecho de conceder o denegar la colegiación a un profesional”.

Algunas conductas de los colegios profesionales de los API han sido objeto de análisis por parte del TDC para determinar si eran contrarias a la LDC o no. Según CALVO SÁNCHEZ<sup>326</sup>, para saber si una conducta de un colegio profesional puede ser enjuiciada o no por el TDC por ser contraria a la competencia (conductas prohibidas previstas en los arts. 1, 2 y 3 de la actual Ley 15/2007<sup>327</sup>, en adelante, LDC 2007), se debe determinar previamente si esta conducta está o no autorizada por el art. 4.1 de la LDC 2007 (que era el art. 2.1 en la anterior LDC 1989) que prevé aquellas conductas exentas de la aplicación de las prohibiciones previstas en la LDC, entre ellas, por ejemplo, cuando la conducta en cuestión objeto de litigio es consecuencia de la aplicación de una Ley.

Para el TDC, donde no es susceptible de aplicación la LDC era en el Estatuto General del colegio en cuestión, pero sí en las restantes normas, acuerdos o decisiones que tomaran los colegios profesionales (Resolución TDC nº 313, de 20-11-1992). De este

<sup>323</sup> Resolución TDC nº 333, de 30-12-1993 (exp. 333/93 Placonsa SA).

<sup>324</sup> CALVO SÁNCHEZ, Luis en REQUERO IBÁÑEZ José Luis (dir.), *Los Colegios profesionales: administración corporativa...* ob. cit., pp. 349 y ss.

<sup>325</sup> Resolución TDC n. 339 de 28-07-1994 (exp. 339/93 Arquitectos de Madrid).

<sup>326</sup> CALVO SÁNCHEZ, Luis en REQUERO IBÁÑEZ José Luis (dir.), *Los Colegios profesionales: administración corporativa...* ob. cit., pp. 366 y ss.

<sup>327</sup> Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (BOE núm. 159 de 04 de Julio de 2007).  
Artículo 4. Conductas exentas por ley: 1. Sin perjuicio de la eventual aplicación de las disposiciones comunitarias en materia de defensa de la competencia, las prohibiciones del presente capítulo no se aplicarán a las conductas que resulten de la aplicación de una ley.  
2. Las prohibiciones del presente capítulo se aplicarán a las situaciones de restricción de competencia que se deriven del ejercicio de otras potestades administrativas o sean causadas por la actuación de los poderes públicos o las empresas públicas sin dicho amparo legal.

modo, según CALVO SÁNCHEZ<sup>328</sup> los ámbitos en que el TDC tiene competencia en materia de los colegios profesionales de API son los siguientes:

- Las actuaciones de la organización colegial de los API en defensa de la exclusividad en la mediación inmobiliaria.
- La imposición por el Colegio de su cálculo/previsión en la determinación del presupuesto de una obra, condicionando el visado a su modificación según estimación colegial o fijando directamente precios que forman parte de un presupuesto.
- Los supuestos de condena por fijación de precios.
- La negativa al visado colegial hasta el pago, depósito o afianzamiento de las cantidades debidas al profesional que es sustituido.

A continuación, pasamos a exponer una serie de Resoluciones donde el TDC se pronunció respecto algunas actuaciones de los API, que permiten conocer cuál es la posición de este organismo administrativo respecto la profesión de la intermediación inmobiliaria y los Colegios de API<sup>329</sup>:

- Por Resolución del TDC de 10-11-1992<sup>330</sup> se resolvió el litigio originado por la denuncia interpuesta por la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios<sup>331</sup> (APEI) contra el Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (CGCOAPI) de España, por acusar de intrusismo a quienes no tenían la condición de API (es decir, no estaban colegiados) y se dedicaban a la profesión de la intermediación inmobiliaria. Para resolver si esta acusación realizada por el COAPI atentaba contra el art. 1 de la LDC 1989 que recogía las prohibiciones relativas a la defensa de la competencia, era necesario determinar si esta acusación estaba amparada por una norma reglamentaria

---

<sup>328</sup> CALVO SÁNCHEZ, Luis, en REQUERO IBÁÑEZ José Luis (dir.), *Los Colegios profesionales: administración corporativa...* ob. cit., pp. 356 y ss.

<sup>329</sup> Hay que tener en cuenta que todas estas resoluciones son de los años en que precisamente la línea adoptada por el legislador era fomentar la liberalización de las profesiones para impulsar el crecimiento económico. *Vid. supra* apartado 5.1 del capítulo I.

<sup>330</sup> Resolución TDC de 10-11-1992 (exp. A 30/1992 Agentes de la Propiedad Inmobiliaria).

<sup>331</sup> Este tipo de Asociaciones profesionales, como la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (APEI) y la Asociación Profesional de gestores Intermediarios en la promoción de edificaciones (GIPE), son de carácter privado, es decir, no tienen este componente público propio de los Colegios profesionales. De este modo, sus miembros no tienen porque estar colegiados para ejercer la profesión de la intermediación inmobiliaria.

dictada en aplicación de una ley pues, tal y como lo exigía el antiguo art. 2.1 LDC 1989 (actual 4.1 LDC 2007), si la conducta estaba amparada por una ley, se excepcionan las prohibiciones previstas en la LDC.

La Dirección General de Defensa de la Competencia (en adelante, DGDC) archivó la denuncia por entender que no resultaban de aplicación las prohibiciones del art. 1 LDC 1989, por existir precisamente una disposición reglamentaria dictada en aplicaciones de una ley: el Decreto 3248/1969 y la ley a la que se hace referencia era la LCP). De manera que en virtud del art. 2.1 LDC 1989, la conducta “prohibida” dejaba de serlo y pasaba a ser permitida.

La APEI interpuso recurso ante el TDC y este órgano lo estimó entendiendo que en la cuestión de decidir qué normas pueden convertir las conductas prohibidas en autorizadas, tienen que ser normas que estén directamente relacionadas con la conducta objeto de estudio o análisis. De manera que, en este caso, se cuestionó si el Decreto 3248/1969, estaba directamente relacionado con la conducta denunciada y si este un reglamento en aplicación de la LCP. El TDC entendió que “en ausencia de un precepto legal del que pudiera ser aplicación el Decreto 3248/69, no puede estimarse que constituya una reglamentación de aplicación de una Ley y, por esto, no es suficiente obstáculo para que no pueda ser aplicado el artículo 1 de la LDC 1989 para unos actos contrarios a la competencia”.

De manera que la conducta realizada por el colegio de API (la acusación de intrusismo a los no colegiados) vulneraba la prohibición prevista en el art. 1 de la LDC 1989 (la aplicación, en las relaciones comerciales o de servicio, de condiciones desiguales para prestaciones equivalentes que coloquen a unos competidores en situación desventajosa frente a otros).

- En la Resolución del TDC nº 357, de 19-11-1998<sup>332</sup> se estudió por parte del TDC, entre otras cuestiones, si los API gozaban de exclusividad en el ejercicio de la intermediación inmobiliaria, o si, por el contrario, se trataba de una actividad sobre la que no existía reserva alguna. El TDC resolvió que existía libertad de ejercicio en las funciones que los API reclamaban como propias y exclusivas. Hay que tener en cuenta que en el momento de esta resolución todavía no se había promulgado el RDL 4/2000 que liberalizó la profesión, de manera que incluso

---

<sup>332</sup> Resolución TDC nº 357, de 19-11-1998 (exp. 357/1998 Expertos Inmobiliarios).

antes de la liberalización oficial, por parte del TDC las funciones de los API no se les reconocían como exclusivas, tal y como había confirmado también la STC de 25-03-1993.

- En la Resolución del TDC nº 405, de 28-07-1998<sup>333</sup> de nuevo fue la APEI quien denunció a los colegios de APIS de Aragón y Soria por unos anuncios que publicaron en diarios de información general donde se alertaba al público de la dudosa gestión efectuada por operadores no API, es decir, no colegiados y los expertos inmobiliarios en particular, al carecer del correspondiente título o habilitación oficial. En esta ocasión, el TDC interpretando la STC 25-03-1993, consideró que los API carecían de exclusividad en la mediación inmobiliaria y, por lo tanto, estos anuncios eran constitutivos de competencia desleal, conducta prohibida por el art. 7 LDC 1989.
- En la Resolución del TDC nº 382, de 11-02-2000<sup>334</sup> fue la Asociación Profesional de gestores Intermediarios en la Promoción de Edificaciones (GIPE) la que denunció al colegio de API de Madrid. El motivo de la denuncia fue por el abuso de la posesión de dominio en el mercado y de falseamiento de la libre competencia por parte del colegio, por enviar a tres inmobiliarias una advertencia a través de la correspondencia de que estaban cometiendo intrusismo profesional, que su actuación era ilícita y que emprenderían acciones legales.

El TDC, a diferencia de los recursos anteriores, desestimó el recurso por entender que no se estaba vulnerando ni el art. 6 ni el art. 7 LDC 1989. El TDC consideró que la LDC 1989 no perseguía ni sancionaba la situación de dominio de la profesión, sino el abuso de esta situación. Es decir, el hecho que unos profesionales tengan una posición dominante no vulnera la LDC 1989, dado que es una consecuencia del libre mercado, pero sí que se sancionan aquellas conductas donde los sujetos se aprovechan de tal situación de dominio para perjudicar a otros profesionales o sectores a través de conductas que la LDC 1989 contempla como prohibidas en el art. 6.2. El TDC afirmó que el hecho de enviar cartas a las inmobiliarias no constituye un abuso de posición de dominio porque no han sido difundidas por un medio de comunicación, de manera que ni las

---

<sup>333</sup> Resolución TDC nº 410, de 28-10-1998 (exp. 405/1997 Expertos Inmobiliarios 2).

<sup>334</sup> Resolución TDC nº 382, de 11-02-de 2000 (exp. R 382/99 Agentes Propiedad Inmobiliaria).



empresas receptoras de la advertencia han dejado de prestar sus servicios, ni el consumidor ha visto alterada su capacidad de elección entre unos profesionales u otros.

- Otra Resolución del TDC en que se discutía este tema fue en la de 30-05-2002<sup>335</sup>, que declaró a los colegios profesionales de API de Baleares, Barcelona, Guipúzcoa, Navarra y Vizcaya haber cometido conductas prohibidas en la LDC 1989 por publicar anuncios en los que se inducía al público a creer que los servicios de intermediación inmobiliaria de los API eran más fiables que los que prestaban otros intermediarios en el mismo mercado. En este caso, pues, a diferencia del anterior, sí que se hacía de forma pública y no por correspondencia privada. Por lo tanto, el TDC consideró que se estaba cometiendo una conducta prohibida por la LDC 1989.

No solo el TDC se ha pronunciado en esta línea respecto los colegios de API, sino que también existen pronunciamientos por parte de la AN y del TS. Por ejemplo, en la SAN de 22-03-2002<sup>336</sup> se afirmó que: “la publicación de un anuncio de estas características [anunciando que los servicios de intermediación inmobiliaria de los API son más fiables que los que prestan otros intermediarios] en un Diario del territorio donde el colegio ejerce su competencia, tiene aptitud suficiente para provocar una derivación de clientes de otros intermediarios inmobiliarios a los API, distorsionando así la competencia, al incidir en la decisión de los consumidores en la elección de los intermediarios inmobiliarios”, de manera que es una conducta prohibida por ser contraria a la LDC. En este sentido también se pronunció la SAN de 15-10-2003<sup>337</sup>.

En el litigio que resolvió la SAN 15-04-2005<sup>338</sup>, la conducta originaria del conflicto realizada por parte del colegio profesional fue la difusión de un anuncio, a través de su página web en el que se expresaba la exclusividad de los API para la realización de actividades de intermediación inmobiliaria. La AN consideró que “no hay ninguna duda de que no puede afirmarse, con posterioridad al RDL 4/2000, de 23 de junio, de Medidas Urgentes de Liberalización en el Sector Inmobiliario y Transportes, que los API desarrollan con carácter exclusivo cualquier clase de actividad de intermediación inmobiliaria, pues así resulta claramente del artículo 3 del citado RDL 4/2000. Pero

---

<sup>335</sup> Resolución del TDC de 30-05-2002 (exp. VS/521/01 Agentes Propiedad Inmobiliaria).

<sup>336</sup> JUR\2002\144592.

<sup>337</sup> SAN 1860/2003.

<sup>338</sup> JUR\2006\242561.

tampoco con anterioridad a este RDL 4/2000 podía afirmarse que la función de intermediación inmobiliaria correspondiera con exclusividad a los API, pues no existe ningún precepto en la normativa anterior al RDL 4/2000 que afirmara que la actividad de intermediación inmobiliaria era exclusiva de los mismos. No puede llegarse a tal conclusión a partir del reconocimiento normativo de esa función como "propia" (art. 1 Decreto 3248/1969), pues "propia" no significa "exclusiva".

El TS en la STS 3-10-1995<sup>339</sup>, también recogió esta tesis afirmando que la atribución de "funciones propias" de los API no equivale a la "exclusividad" de estos para ejercer la profesión. Del mismo modo, la STS 12-11-2001<sup>340</sup> se pronunció a favor de la no exclusividad de la profesión y, por lo tanto, afirmó que los API no pueden verse emparados por el delito de intrusismo. De hecho, esta sentencia establece que el artículo 402 del CP relativo al intrusismo se debe interpretar "atendiendo esencialmente al bien jurídico protegido, la apariencia de verdad que poseen determinados títulos y que constituye mecanismo necesario y esencial para garantizar a los ciudadanos la capacitación de determinados profesionales, un bien jurídico de carácter colectivo y no individual, cuya lesión afecta a la sociedad y no a particulares intereses patrimoniales individuales o de grupo, como pueden ser los miembros de un colectivo profesional. Es el interés público el único que puede fundamentar y legitimar cualquier restricción penal al acceso a una profesión mediante la exigencia de un título oficial, académico o no". Una vez más, pues, se confirma que solo se puede exigir una titulación académica cuando el servicio en cuestión afecta el interés general.

Como se puede observar, el TC, el TS, el TDC (actual CNMC) y la AN defienden que la profesión de los API no es exclusiva, que no está protegida por el delito de intrusismo y, por lo tanto, a todos los intermediarios inmobiliarios les resulta de aplicación la LDC.

Algunos de estos pronunciamientos del TDC vieron su implantación legal a través de las reformas de la LCP realizadas a través de, por ejemplo, la Ley 7/1997<sup>341</sup>, donde se modificó el art. 2.1 de la LCP estableciendo que "el ejercicio de las profesiones colegiadas se realizará en régimen de libre competencia y estará sujeto, en cuanto a la oferta de servicios y fijación de su remuneración, a la LDC y la Ley sobre Competencia Desleal"

---

<sup>339</sup> JUR 1995/7910

<sup>340</sup> RJ 2001\9508

<sup>341</sup> Ley 7/1997, 14 abril, de medidas liberalizadoras en materia de suelo y Colegios profesionales (BOE de 15 de abril de 1997).

(la Ley 3/1991<sup>342</sup>). Así como también, a través de la Ley 25/2009<sup>343</sup> (Ley Ómnibus), se modificó el art. 2.4 LCP se la siguiente manera: “los acuerdos, decisiones y recomendaciones de los colegios observarán los límites de la LDC”.

En relación al proyecto de RD por el que se aprueban los Estatutos Generales de los Colegios Oficiales de Agentes de la propiedad Inmobiliaria y de su Consejo General del 2017<sup>344</sup>, la CNMC también se ha pronunciado al respecto<sup>345</sup>. En este sentido, en la nota de prensa publicada en fecha de 16 de octubre de 2018<sup>346</sup> la CNMC hizo las siguientes consideraciones respecto el proyecto de Estatutos:

- Sugiere que los Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria deberían ser una Asociación Profesional.
- Recomienda replantear si la vía de acceso a través de una titulación universitaria debería mantenerse o bien reducir los requisitos ya exigidos en el art. 1 del RD 1297/2007, pues la profesión está liberalizada desde el año 2000.
- Considera que el uso exclusivo de la denominación profesional “API” supone una desventaja para aquellos profesionales o intermediarios inmobiliarios no colegiados.
- Recomienda que en el supuesto de denegación de la colegiación por el hecho de que un aspirante haya sido previamente expulsado por otro colegio, que este último sea necesariamente un Colegio de API y no de cualquier otra profesión.
- Considera que en los Estatutos debería constar el sometimiento expreso a la normativa de servicios (Ley 17/2009, así como también la Ley 20/2013<sup>347</sup>), es decir, reconocer que la profesión de los API no solo se regula por dichos Estatutos, sino también por estas normas que promueven la libre prestación de servicios y la libre circulación de los profesionales.

---

<sup>342</sup> Ley 3/1991, de 10 de enero, de Competencia Desleal (BOE de 11 de enero de 1991).

<sup>343</sup> Ley 25/2009, de 22 de diciembre, de modificación de diversas leyes para su adaptación a la Ley sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio (BOE núm. 308 de 23 de diciembre de 2009).

<sup>344</sup> Vid. *supra* apartado 5.1 del capítulo I.

<sup>345</sup> Véase el informe IPN/CNMC/015/18 de 21 de junio de 2018 sobre el proyecto de RD por el que se aprueban los estatutos generales de los colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y de su Consejo General en: [https://www.cnmc.es/sites/default/files/2074814\\_4.pdf](https://www.cnmc.es/sites/default/files/2074814_4.pdf) (última visita: 31 de octubre de 2018).

<sup>346</sup> Véase la nota de prensa publicada en: CNMC, La CNMC publica el Informe sobre el borrador de Estatutos del Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, disponible en: [https://www.cnmc.es/sites/default/files/editor\\_contenidos/Notas%20de%20prensa/2018/20181016\\_NP\\_I\\_PN015\\_18\\_Estatutos\\_API.pdf](https://www.cnmc.es/sites/default/files/editor_contenidos/Notas%20de%20prensa/2018/20181016_NP_I_PN015_18_Estatutos_API.pdf) (última visita: 31 de octubre de 2018).

<sup>347</sup> Ley 20/2013, de 9 de diciembre, de garantía de la unidad de mercado (BOE núm. 295 de 10 de diciembre de 2013).

- Considera que la exigencia de un seguro colectivo de responsabilidad civil se trata de una barrera de acceso a la actividad no fundamentada que puede perjudicar a nuevos entrantes, al consumidor y a la competencia del sector.
- Considera que el hecho que el Consejo General agrupe por especialidades a los colegiados dentro de un mismo registro puede suponer una compartimentación excesiva de las actividades que puede poner en peligro el margen de organización de los profesionales, con un posible efecto sobre la competencia.
- Sugiere que la supervisión de la actividad profesional sea ejercida por colegiados no ejercientes para evitar conflictos de intereses y un riesgo de restricción de la competencia.

El CGCOAPI reaccionó públicamente ante estas consideraciones<sup>348</sup>, destacando que la CNMC muestra un gran desconocimiento de la situación actual de la profesión de la intermediación inmobiliaria, ya que defiende la liberalización total de la misma, cuando las diferentes administraciones autonómicas están regulando el mercado mediante la creación de registros tal y como se muestra en el siguiente apartado. El CGCOAPI señaló que el mercado inmobiliario tiene unas tendencias que se han evidenciado con la crisis inmobiliaria iniciada en 2007 que conviene corregir: la opacidad o falta de transparencia, la asimetría informativa, la especulación, la desprofesionalización y ausencia de garantías de quienes operan en el mismo o la inseguridad en la fase de negociación de los contratos que suponen un perjuicio para los consumidores.

### **5.5. La regulación de la profesión de la intermediación inmobiliaria en algunas CCAA**

Las CCAA pueden tener competencias para regular las profesiones no tituladas, es decir, aquellas donde no se exija una titulación universitaria oficial, ya que el art. 149.1.30 CE reserva la competencia exclusiva al Estado de la regulación sobre títulos

---

<sup>348</sup> Véase comunicación en prensa en: CGCOAPI, *El Consejo General API defiende la colegiación como garantía máxima del acceso a la Vivienda y defensa de los consumidores inmobiliarios* (19-10-2018) <https://consejocoapis.org/el-consejo-general-api-defiende-la-colegiacion-como-garantia-maxima-del-acceso-a-la-vivienda-y-defensa-de-los-consumidores-inmobiliarios/> (última visita: 21 de octubre de 2018).

académicos y profesionales, pero no incluye la regulación del ejercicio de profesiones no tituladas<sup>349</sup>.

De ahí que algunas CCAA hayan incorporado unos requisitos para los agentes inmobiliarios que ejerzan la profesión dentro de su ámbito territorial, haciendo uso de su competencia en materia de vivienda (art. 148.1.30 CE)<sup>350</sup> y protección de los consumidores, pues ni el art. 148 ni el 149 CE prevén a quién corresponde la competencia de defensa de los consumidores. De manera que, de conformidad con el art. 149.3 CE, aquellas materias no atribuidas expresamente al Estado pueden ser asumidas por las CCAA. Además, como se ha visto en el apartado 5.3 de este capítulo, de conformidad con la STC de 25-03-1993, aunque la profesión está desregulada en el ámbito estatal sí que se admite la posibilidad de que se les pueda exigir una “capacitación oficial” y no un “título universitario”.

Las CCAA que a hasta la fecha (27-11-2019) contemplan unos determinados requisitos para el ejercicio de la intermediación inmobiliaria son:

- **Cataluña:** los agentes inmobiliarios se regulan en los arts. 55 y 56 de la LDVCat y en el Decreto 12/2010<sup>351</sup>. De conformidad con el art. 55.1 de la LDVCat, “son agentes inmobiliarios las personas físicas o jurídicas que se dedican de forma habitual y retribuida, dentro del territorio de Cataluña, a prestar servicios de mediación, asesoramiento y gestión en transacciones inmobiliarias en relación con operaciones de compraventa, alquiler, permuta o cesión de bienes inmuebles y de los correspondientes derechos, incluida la constitución de estos derechos”.

El apartado segundo de este mismo artículo señala que profesionales pueden ser agentes inmobiliarios en esta CA:

- Los agentes de la propiedad inmobiliaria que cumplen los requisitos de calificación profesional establecidos por su normativa específica y por la misma LDVCat.

---

<sup>349</sup> NAVARRO MICHEL, Mónica, “Agentes intervinientes en el proceso de edificación y transmisión de viviendas” en: PONCE SOLÉ, Juli y SIBINA TOMÁS, Domènech (coords.), *El derecho de la vivienda en el siglo XXI*...ob. cit., p. 567.

<sup>350</sup> CARRASCO PERERA, Ángel; CORDERO LOBATO, Encarna y GONZÁLEZ CARRASCO, M<sup>a</sup> del Carmen, *Derecho de la construcción y la vivienda*, Thomson Reuters Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), 7<sup>a</sup> ed., 2012, p. 508.

<sup>351</sup> Decreto 12/2010, de 2 de febrero, por el que se regulan los requisitos para el ejercicio de la actividad de agente inmobiliario y se crea el Registro de Agentes Inmobiliarios (DOGC núm. 5563 de 09 de febrero de 2010).

- Todas las personas físicas o jurídicas que tengan la calificación profesional requerida y cumplan las condiciones legales y reglamentarias que les sean exigibles.

Como podemos observar, el primer apartado incluye expresamente a los API, por lo tanto, los regulados por el RD 1294/2007 e inscritos en el colegio profesional de API. El segundo apartado se refiere a los demás intermediarios inmobiliarios que no están colegiados, resolviendo de alguna forma, el vacío legal que existe en el ámbito estatal en relación a los intermediarios inmobiliarios no colegiados que no tienen ninguna norma que regule el ejercicio de su profesión.

Fue el Decreto catalán 12/2010 el que creó el registro de agentes inmobiliarios con carácter obligatorio para todos los agentes inmobiliarios que ejercen esta profesión en Cataluña, incluidos también los colegiados. Esta norma regula el ejercicio de la actividad de los agentes inmobiliarios y los requisitos de formación necesarios para poderse inscribir en este registro (art. 4.1 que se remite al Anexo 1). Se les exige disponer de: “una titulación universitaria relacionada con los contenidos que se detallan en el Anexo del Decreto<sup>352</sup> o bien certificados de asistencia y aprovechamiento a cursos de formación en materia inmobiliaria en centros de estudio que reúnan las condiciones para impartir sobre las materias que se señalan<sup>353</sup> y así lo acrediten ante el Departamento competente en materia de vivienda”. Como se puede observar, los requisitos relativos a la formación

---

<sup>352</sup> A efectos del mismo Decreto, se consideran titulaciones universitarias las relacionadas con los contenidos básicos citados las que provengan de las ramas del conocimiento relativas a Ciencias Sociales y Jurídicas y Ingeniería y Arquitectura. Se consideran cursos relacionados con los contenidos básicos expuestos los que correspondan a las cualificaciones profesionales y módulos elaborados, si procede, por el Instituto Catalán de Cualificaciones Profesionales. En el caso que la formación sea obtenida en centros de estudio no universitarios, se deberá de acreditar un mínimo de 200 horas lectivas. Por ejemplo, este es el caso del Curso “Agente Inmobiliario y Gestión de la Propiedad” coordinado por la Cátedra UNESCO de vivienda de la Universidad Rovira y Virgili y ofrecido por la Fundación de esta Universidad. Véase en: <http://housing.urv.cat/portada/docencia/postgrau-agent-immobiliari/> (última visita: 5 de marzo de 2019).

<sup>353</sup> El contenido básico que debe incluir la formación del agente inmobiliario está compuesto por:

- Derecho de propiedad
- Derecho inmobiliario
- Legislación de arrendamientos urbanos
- Derecho hipotecario
- Derecho urbanístico y de la vivienda
- Derecho tributario inmobiliario
- Valoraciones inmobiliarias
- La promoción inmobiliaria
- *Marketing* y comercialización
- Derecho profesional inmobiliario. Actividad profesional. Código deontológico.
- El Registro de Agentes Inmobiliarios de Cataluña
- Derecho de consumo. Los derechos de las personas consumidoras en la adquisición y arrendamiento de viviendas.

académica en Cataluña están más relacionados con el ámbito inmobiliario que los requisitos de formación exigidos a nivel estatal previstos en el art. 1 del RD 1294/2007 donde se admiten titulaciones universitarias sin concretar la naturaleza, de manera que un titulado en medicina o en veterinaria, por ejemplo, también podrían colegiarse a pesar de que la materia no esté relacionada con el ámbito inmobiliario tal y como ocurre también con los administradores de fincas<sup>354</sup>.

De manera que, en Cataluña, por un lado, existen los agentes inmobiliarios regulados por la LDVCat de 2007 y el Decreto 12/2010 (los profesionales inscritos únicamente en este registro); y por el otro, los API que están inscritos en un colegio profesional y regulados también por el RD 1294/2007, la LDVCat y el Decreto 12/2010 (profesionales inscritos en los Colegios de API y en el registro de agentes inmobiliarios<sup>355</sup>).

El registro de agentes inmobiliarios de Cataluña tiene carácter administrativo y es obligatorio<sup>356</sup>, pues así se establece expresamente en el art. 12 del Decreto 12/2010 de Cataluña. De manera que la inscripción en este registro es una exigencia de capacitación profesional (así se establece en los arts. 55.3 y 56 LDVCat y en el art. 4 del Decreto 12/2010) cuyo incumplimiento puede generar una sanción administrativa, pero no puede generar la invalidez de las operaciones celebradas por el agente, por ejemplo, los contratos intermediados que se

---

<sup>354</sup> *Vid. infra* apartado 6.4 del capítulo I.

<sup>355</sup> De conformidad con el art. 12 y art 16 del Decreto 12/2010 los API colegiados pasan automáticamente a formar parte de este Registro ya que es de carácter obligatorio en Cataluña.

<sup>356</sup> La actividad registral administrativa es la que realiza la Administración por registros dependientes de ella. Su objeto son las relaciones jurídico-públicas, ejerciendo la función de garantía por razones de interés general. Para LACRUZ BERDEJO en LEYVA DE LEYVA, Juan Antonio, "Planteamiento general de los registros públicos y su división en registros administrativos y registros jurídicos" en la *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 591, marzo-abril 1989, pp. 272 y ss. el Registro administrativo es un Registro de mera información, carente de efectos jurídicos, ni garantía de certeza. En este sentido, para GARCÍA HERGUEDAS, M<sup>a</sup> Purificación, *El Registro de la propiedad Inmobiliaria en el sistema de seguridad jurídica de España, Aportación a la Asamblea de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España*, convocada por el Decano del Colegio de Registradores Don Carlos Hernández Crespo, Barcelona 1988, pp. 9 y 10. "Es esencial distinguir la enorme diferencia entre el Registro Administrativo y los registros del Derecho Civil. Sólo en el Registro Civil, creado con el fin del servicio a los particulares, la persona tiene un derecho civil a la prestación. Hasta tal punto que la negativa de la inscripción supone el derecho del particular a acudir al Juez ordinario para que éste ordene que se realice el acto a que tiene derecho. En el Registro del Derecho Civil, el particular no es un "administrado" sino una persona con un derecho concreto y exigible ante los Tribunales ordinarios (...). Los Registros del Derecho Civil tienen una naturaleza y fines totalmente distintos a los registros administrativos, los Registros de Derecho Civil sirve a la persona como sujeto de derecho, los registros administrativos sirven a la Administración, y residualmente en la medida de lo posible da algún servicio al administrado, los registros administrativos están al servicio de la administración y no da derechos civiles al particular, ni responde según Derecho Civil, por sus daños ante el particular."

celebren. A pesar de la existencia de este registro, cualquier queja o reclamación por parte de los consumidores en relación a los registrados se tramita por el cauce general de protección de los consumidores y usuarios (art. 130.3 LDVCat), pues no existe una vía disciplinaria específica dentro de registro de agentes o dentro de la Agencia de vivienda de Cataluña que es la que gestiona el registro de agentes inmobiliarios<sup>357</sup>.

- **País Vasco:** la voluntad de establecer una regulación de los agentes inmobiliarios se introdujo en el apartado 3 de la DA 1ª de la LVPV. No obstante, a diferencia de la LDVCat, la LVPV no contempla las obligaciones que tienen los agentes ni el contenido de la nota de encargo, pues simplemente encomienda a la autoridad competente el desarrollo de esta disposición a través de un reglamento (que todavía no se ha promulgado en fecha 23-10-2019).

Esta disposición fue objeto de un recurso de inconstitucionalidad por parte del Gobierno de España<sup>358</sup>. Resulta paradójico que no se impugnase en su momento el Decreto catalán, a pesar de contemplarse los mismos requisitos para poder ejercer la profesión que en el País Vasco y la inscripción obligatoria en el registro de agentes inmobiliarios<sup>359</sup>.

Los motivos de impugnación de esta DA fueron básicamente que el desarrollo reglamentario al que se hacía referencia incumpliría la Ley 10/2003<sup>360</sup> y la Ley 20/2013, de garantía de la unidad de mercado, por el hecho de que la inscripción registral que se contempla en la LDPV tendría carácter de “autorización” para ejercer la profesión, vulnerando pues, el art. 17.1 de la Ley 20/2013 y el art. 3.b) de la Ley 10/2003.

---

<sup>357</sup> Esto es fruto del Convenio entre la Agencia Catalana de la Vivienda y la Agencia Catalana de Consumo del año 2016 por el que se acuerda que es la Agencia de consumo la que conoce el control disciplinario. *Vid. infra* apartado 4.3.2.1.5 del capítulo III.

<sup>358</sup> JUR 2016\75882.

<sup>359</sup> Estos son:

- Disponer de un establecimiento abierto al público o una dirección física en el caso de prestación de servicios por vía electrónica o telemática.
- Capacitación profesional de los agentes inmobiliarios o de los responsables de las agencias inmobiliarias que legalmente se establezca.
- Constitución de garantías para responder por las cantidades recibidas a cuenta en el ejercicio de su actividad.
- Contratación de un seguro de responsabilidad civil con vigencia permanente y retroactividad suficiente que permita responder de la actividad mediadora.

<sup>360</sup> Ley 10/2003, de 20 de mayo, de medidas urgentes de liberalización en el sector inmobiliario y transportes (BOE núm. 121 de 21 de mayo de 2003).



Por un lado, el art. 5 de la Ley 20/2013 establece que si las autoridades pretenden establecer límites al acceso a una actividad económica o su ejercicio, lo tienen que motivar a través de la necesidad de la medida para salvaguardar alguna razón imperiosa de interés general de entre las comprendidas en el artículo 3.11 de la Ley 17/2009<sup>361</sup> y definidas por la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas que son: el orden público, la seguridad pública, la protección civil, la salud pública, la preservación del equilibrio financiero del régimen de seguridad social, la protección de los derechos, la seguridad y la salud de los consumidores, de los destinatarios de servicios y de los trabajadores, las exigencias de la buena fe en las transacciones comerciales, la lucha contra el fraude, la protección del medio ambiente y del entorno urbano, la sanidad animal, la propiedad intelectual e industrial, la conservación del patrimonio histórico y artístico nacional y los objetivos de la política social y cultural. De manera que, para poder incorporar alguna restricción para ejercer la profesión (como es, por ejemplo, la inscripción obligatoria en un registro administrativo), se debe justificar por alguna de estas razones imperiosas de interés general.

A nuestro juicio, en lo referente a la profesión de la intermediación inmobiliaria, la protección de los derechos, la seguridad y salud de los consumidores y de los destinatarios de los servicios, las exigencias de la buena fe en las transacciones comerciales y la lucha contra el fraude precisamente se encuentran afectadas en esta profesión tal y como se verá largo del capítulo III<sup>362</sup>, de manera que claramente afecta el interés general.

Por otro lado, el art. 17.1 de la Ley 20/2013, contradiciéndose con el art. 5 de la propia Ley 20/2013, prevé que la exigencia de una “autorización” respecto los operadores económicos para el ejercicio de una determinada actividad, debe estar, además de previsto en una Ley, justificado por razones de orden público, de seguridad pública, de salud pública o protección del medio ambiente. Por lo tanto, no se incluye la protección de los consumidores establecido en el art. 3.11 de la Ley 17/2009.

El precepto impugnado de la LVPV (la DA 1<sup>a</sup>) no deja claro si la inscripción registral es voluntaria u obligatoria, pues en el apartado 3 de esta DA se prevé que

---

<sup>361</sup> Ley 17/2009, de 23 de noviembre, sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio (BOE núm. 283 de 24 de noviembre de 2009).

<sup>362</sup> *Vid. infra* capítulo III.

“se constituirá reglamentariamente un registro administrativo que tendrá por objeto la inscripción de los agentes inmobiliarios o agencias” sin dar ninguna pista sobre la obligatoriedad o no de la inscripción.

Pues bien, en el F.J 7 c) de la STC de 19-09-2018<sup>363</sup> que resolvió el recurso de inconstitucionalidad se estableció que “si la inscripción registral [fuese] obligatoria, equivale a todos los efectos a una autorización [a la que se refiere el art. 17 de la Ley 20/2013] e incurre en inconstitucionalidad mediata a no ser que responda a alguna de las razones tasadas de interés general (orden público, seguridad pública, salud pública o protección del medio ambiente) que, en su caso, podrían llegar a justificarla. En cambio, la inscripción registral voluntaria, serviría, no como título habilitante, sino como instrumento de publicidad a disposición de los agentes de la propiedad inmobiliaria, no tratándose de una autorización ni de un instrumento equivalente”. Finalmente, el TC interpreta que la disposición examinada lo que contempla es una inscripción voluntaria y, por lo tanto, la DA 1ª de la LDVPV es constitucional.

En el mismo F.J 7 de esta sentencia se establece que “conforme el art. 5.2 de la Ley 20/2013, las CCAA, en el marco de sus competencias, pueden establecer cualquier límite al acceso a una actividad económica o su ejercicio en la salvaguarda de alguna razón imperiosa de interés general, como es la protección de los consumidores, siempre que sea proporcionado y no exista otro medio menos restrictivo o distorsionador”. De manera que, según el TC, si las CCAA pretenden incorporar ciertos requisitos para ejercer la profesión que tengan carácter de “autorización”, como es el caso, por ejemplo, de la inscripción registral obligatoria, lo deben justificar expresamente por estas razones.

Por lo tanto, esta sentencia deja “vía libre” al País Vasco y a todas las CCAA que pretendan incorporar un registro de agentes inmobiliarios obligatorio como el de Cataluña indicándoles cómo lo deben justificar.

Hay que tener en cuenta que la inscripción voluntaria en un registro administrativo de estas características se encontraría en la misma situación que la inscripción en el colegio de API, dado que desde la liberalización de la profesión en el año 2000 también es voluntario colegiarse, la diferencia es que a través de la inscripción registral es la Administración pública de aquella CA la que controlaría el

---

<sup>363</sup> RTC 2018/97.

cumplimiento de los requisitos para la inscripción, mientras que la inscripción al Colegio pasa a ser esta corporación la que supervisa a los colegiados y comprueba que estos cumplan los requisitos señalados en el art. 1 del RD 1294/2007.

- **Andalucía:** la DA 8 de la Ley 1/2010<sup>364</sup>, reconoce que “los requisitos para el ejercicio de la actividad se regularán reglamentariamente (todavía no se ha promulgado en fecha 27-11-2019), incluyendo la necesidad de inscripción en un registro administrativo, que se creará a fin de garantizar la transparencia y la protección de las personas”. De manera que, ateniendo este precepto, parece que la inscripción en el registro administrativo para ejercer la intermediación inmobiliaria en Andalucía tendrá carácter obligatorio como en Cataluña, (al exigir literalmente “la necesidad de inscripción”, aunque tal y como se ha visto, de conformidad con el TC el carácter obligatorio de este registro es inconstitucional, a no ser que la CA en cuestión lo justifique a través de una Ley de conformidad con el art. 5 de la Ley 20/2013, es decir, para salvaguardar alguna razón imperiosa de interés general.

En este sentido, en 2018 se promulgó Ley 1/2018<sup>365</sup> cuya DA 4ª establece que en el plazo de un año desde la entrada en vigor de dicha norma, se desarrollarán tanto el funcionamiento del registro de intermediarios inmobiliarios como las obligaciones que se les deban imponer para la defensa del consumidor en cuanto a la información a suministrar a los demandantes, garantía de devolución de cantidades, la suscripción del contrato de servicios, el cumplimiento de normativa sobre vivienda protegida y demás exigencias que resulten necesarias para ejercer la profesión de los agentes inmobiliarios en esta CA, entre ellas, la obligación de inscribirse en el registro de agentes inmobiliarios. No obstante, hasta la fecha (27-11-2019), todavía no se ha promulgado la referida norma de manera que, de momento, el registro de agentes inmobiliarios obligatorio todavía no se ha creado.

- **Islas Baleares:** El art. 4 Ley 5/2018<sup>366</sup> define al agente inmobiliario como “la persona física o jurídica que se dedica de manera habitual y retribuida, en el

---

<sup>364</sup> Ley 1/2010, de 8 de marzo, Reguladora del Derecho a la Vivienda en Andalucía (BOJA núm. 54 de 19 de marzo de 2010 y BOE núm. 77 de 30 de marzo de 2010).

<sup>365</sup> Ley 1/2018, de 26 de abril, por la que se establece el derecho de tanteo y retracto en desahucios de viviendas en Andalucía, mediante la modificación de la Ley 1/2010, de 8 de marzo, Reguladora del Derecho a la Vivienda en Andalucía, y se modifica la Ley 13/2005, de 11 de noviembre, de medidas para la vivienda protegida y el suelo (BOJA núm. 87 de 08 de mayo de 2018 y BOE núm. 127 de 25 de mayo de 2018).

<sup>366</sup> Ley 5/2018, de 19 de junio, de la vivienda de las Islas Baleares (BOIB núm. 78 de 26 de junio de 2018 y BOE núm. 169 de 13 de julio de 2018).

territorio de la CA de las Islas Baleares, a la prestación de servicios de mediación en transacciones inmobiliarias, referentes a las operaciones de compraventa, opción de compra, alquiler, permuta o cesión de bienes inmuebles, así como a los derechos relativos a las operaciones mencionadas, incluida su constitución”. La DA 3ª de esta Ley, igual que en el País Vasco y Andalucía, dispone que se fijarán reglamentariamente los requisitos para ejercer la actividad de los agentes inmobiliarios, así como las obligaciones que tienen que cumplir en el ejercicio de su actividad, en particular, la necesidad de suscribir una nota de encargo entre los profesionales y los usuarios del servicio. También se establece que se constituirá reglamentariamente un registro administrativo, pero no se concreta si tendrá carácter obligatorio o voluntario.

- **Murcia:** el art. 54 Ley 6/2015<sup>367</sup> establece que la Administración de la CA de Murcia establecerá cauces de cooperación y colaboración con los colegios de notarios y registradores de la propiedad y mercantiles, colegios profesionales, entidades financieras, organizaciones empresariales del sector inmobiliario y otros agentes relacionados con la materia de vivienda, mediante la celebración de convenios, sin perjuicio de los ya celebrados, en los que se fijarán el contenido, alcance, procedimientos y características de la colaboración. En este sentido, el apartado 2 de este artículo establece que la Administración regional impulsará así mismo las medidas necesarias para el fomento de la formación especializada y permanente de los profesionales y demás agentes que intervienen en el sector específico de la vivienda, con el objetivo de alcanzar la máxima profesionalización. Así, se creará un registro de homologación de agentes vinculados con el sector de la vivienda, cuyas características se desarrollarán reglamentariamente. No obstante, no se especifica si se aplicará también a los agentes inmobiliarios o no, ni si el registro tendrá carácter obligatorio o será meramente voluntaria.
- **Castilla-La Mancha:** Los art. 59 y 60 del Anteproyecto de ley de vivienda de Castilla-La Mancha<sup>368</sup> son prácticamente idénticos al art. 55 LDVCAT. No obstante, el Anteproyecto incorpora como novedad que “los agentes

---

<sup>367</sup> Ley 6/2015, de 24 de marzo, de la Vivienda de la Región de Murcia (BORM núm. 71, de 27 de marzo 2015, BOE núm. 103, de 30 de abril de 2015).

<sup>368</sup> Véase el mismo en: <http://www.castillalamancha.es/gobierno/fomento/actuaciones/anteproyecto-de-ley-de-vivienda-de-castilla-la-mancha> (última visita: 26 de septiembre de 2018).

inmobiliarios, antes de suscribir con terceros cualquier documento relativo al inmueble, son responsables de verificar los datos facilitados por los propietarios mandantes y la titularidad, cargas y gravámenes registrales del bien”. De manera que se les encomienda la responsabilidad de verificar los datos que se manejan en una transacción inmobiliaria. Por último, el art. 62 de este Anteproyecto también contempla la creación de un registro de agentes inmobiliarios con carácter voluntario.

- **Madrid:** en esta CA se promulgó el Decreto 8/2018<sup>369</sup> por el que se crea el registro de agentes inmobiliarios de la Comunidad de Madrid (con carácter voluntario. En el Preámbulo de esta norma se establece que “en la sociedad actual la vivienda es un bien de primera necesidad y, en consecuencia, es indudable que los derechos relativos a la misma son dignos de protección, especialmente en la medida en que generalmente las transacciones inmobiliarias suponen desembolsos de elevadas cantidades económicas para los consumidores. Está fuera de duda que la protección de estos derechos pasa por favorecer la prestación de servicios de intermediación inmobiliaria de calidad y en condiciones de garantía”. De manera que esta norma autonómica reconoce la especialidad de la vivienda como bien de primera necesidad<sup>370</sup>, de ahí que sus consumidores merezcan una protección especial por parte de los profesionales que prestan servicios en esta materia. En este sentido, aquellos que deseen inscribirse en el registro deberán acreditar al menos unos de los siguientes requisitos:
  - a) Poseer una titulación universitaria perteneciente a la rama de ciencias sociales y jurídicas, ingeniería o arquitectura.
  - b) Poseer una formación no universitaria de al menos 200 horas lectivas en materia inmobiliaria, relacionada con los servicios de mediación, asesoramiento y gestión bien en modalidad presencial, a distancia o virtual.
  - c) Poseer experiencia en la prestación de los servicios que constituyen la actividad de un agente inmobiliario durante al menos los cuatro años inmediatamente anteriores a la fecha de presentación de la solicitud.

---

<sup>369</sup> Decreto 8/2018, de 13 de febrero, del Consejo de Gobierno, por el que se crea el Registro de Agentes Inmobiliarios de la Comunidad de Madrid y se regulan los requisitos para la inscripción del agente inmobiliario (BOCM núm. 40 de 16 de febrero de 2018).

<sup>370</sup> *Vid. infra* apartado 5 del capítulo II.

- **Navarra:** La DA 15<sup>a</sup> de la Ley Foral 20/2017<sup>371</sup> encomendó al Gobierno de Navarra la creación del registro de agentes inmobiliarios de Navarra. En este sentido, se aprobó el Decreto Foral 33/2019<sup>372</sup> que contempla el registro de agentes inmobiliarios con carácter voluntario<sup>373</sup>.
- **Extremadura:** el art. 51 de la Ley 11/2019<sup>374</sup> también encomienda al Gobierno de esta CA la creación del registro de agentes y agencias inmobiliarias, de inscripción obligatoria, cuyas características, desarrollo, gestión y régimen de inscripción se determinarán a través de un reglamento que hasta la fecha (27-11-2019) todavía no se ha promulgado.

De todo ello se extrae la conclusión que son varias las CCAA que exigen o pretenden exigir unos requisitos a los intermediarios inmobiliarios que quieran ejercer su profesión dentro de su ámbito territorial. No obstante, hasta la fecha (27-11-2019) solo la CA de Cataluña establece un registro de agentes inmobiliarios con carácter obligatorio, el resto que también tienen un registro (la Comunidad de Madrid y Navarra) solo tiene carácter voluntario. Según la STC 19-09-2018 el registro de agentes inmobiliarios solo puede tener carácter voluntario, a no ser que las CCAA lo justifiquen por razones de interés general y la medida sea necesaria, proporcional y no existe otro medio menos restrictivo de la competencia tal y como se establece en el art. 5 de la Ley 20/2013.

A nuestro juicio, el hecho de que en España existan diferentes tipos de intermediarios inmobiliarios con diferentes regulaciones<sup>375</sup>, perjudica a la seguridad jurídica respecto qué regulación se aplica a todos estos profesionales y puede causar confusión a los

---

<sup>371</sup> Ley Foral 20/2017, de 28 de diciembre, de Presupuestos Generales de Navarra para 2018 (BON núm. 249 de 30 de diciembre de 2017 y BOE núm. 20 de 23 de enero de 2018).

<sup>372</sup> Decreto Foral 33/2019, de 27 de marzo, por el que se crea el Registro de Agentes Inmobiliarios de Navarra y se regula su funcionamiento (BON núm. 92 de 14 de mayo de 2019):

<sup>373</sup> En el art. 5 de este Decreto Foral 33/2019 se contempla que los fines del registro son:

a) Fomentar la autorregulación y la consecución de la excelencia en la prestación del servicio por parte de los agentes inmobiliarios.

b) Facilitar la actividad de control por parte de la Administración de la Comunidad Foral de Navarra en lo que se refiere a legislación en materia de defensa de los consumidores y usuarios.

c) Servir como información a los ciudadanos y ciudadanas interesadas en la contratación de los servicios de un agente inmobiliario.

d) Favorecer la transparencia en el mercado inmobiliario, tratando de evitar las situaciones de desprotección de las personas consumidoras o usuarias y el ejercicio de la actividad por personas sin competencia y formación suficiente para ello.

<sup>374</sup> Ley 11/2019, de 11 de abril, de promoción y acceso a la vivienda de Extremadura (DOE núm. 75 de 17 de abril de 2019 y BOE núm. 116 de 15 de mayo de 2019).

<sup>375</sup> *Vid. supra* apartado 5.1 del capítulo I.

consumidores<sup>376</sup>. De ahí que seguimos defendiendo la necesidad de que se contemple una regulación estatal mínima que sea común a todos los intermediarios inmobiliarios, de manera que los profesionales ofrezcan las mismas garantías a las personas que accedan a una vivienda con independencia de la CA donde prestan sus servicios y evitarde este modo, situaciones contradictorias o incoherentes como, por ejemplo, que en Cataluña el registro de agentes inmobiliarios tenga el carácter obligatorio y en otras sea voluntario o simplemente no exista.

## 6. El marco legal de otros profesionales vinculados a la vivienda

En el sector de la vivienda hay que diferenciar tres fases: la fase de construcción, la fase de transmisión y la de residencia <sup>377</sup>. En la fase de construcción primero interviene el promotor (art. 9 LOE y las normas autonómicas donde se regulen, por ejemplo, art. 50 LDVCat), quién encarga el proyecto constructivo al constructor (art. 11 LOE y las normas autonómicas donde se regulen, por ejemplo, art. 52 LDVCat) o lo realiza por él mismo (cuando promotor y constructor coinciden). No obstante, antes de iniciar la construcción, de conformidad con el art. 10 LOE, el proyectista (arquitecto, arquitecto técnico, ingeniero o ingeniero técnico) es el que redacta y diseña el proyecto. En este proceso de construcción, cabe distinguir el director de obra (art. 12 LOE) y el director de la ejecución de la obra (art. 13 LOE). Una vez la obra ya está terminada, se inicia, eventualmente, la fase de transmisión donde puede intervenir el intermediario inmobiliario (art. 1 Decreto 3248/1969, RD 1294/2007 y en las normas autonómicas que los regulen<sup>378</sup>) para favorecer la celebración de un negocio jurídico. En esta última fase también es cuando intervienen, en su caso, los notarios (art. 1 LON y art. 1 RN) y los registradores de la propiedad (art. 247 y ss. LH y 489 y ss. RH) como servidores o garantes oficiales de la seguridad jurídica preventiva en el ámbito inmobiliario, situándose, en general, entre la intervención de los agentes inmobiliarios y los administradores de fincas<sup>379</sup>.

<sup>376</sup> Esto también se establece en COMISIÓN EUROPEA, Communication from the Commission to the European parliament, the council, the European economic and social committee and the committee of the regions on reform recommendations for regulation in professional services (COM (2016) 820 final), p. 26. *Vid. infra* apartado 2 del capítulo IV.

<sup>377</sup> NAVARRO MICHEL, Mónica, “Agentes intervinientes en el proceso de edificación y transmisión de viviendas” en PONCE SOLÉ, Juli y SIBINA TOMÁS, Domènech (coords.), *El derecho de la vivienda en el siglo XXI...* ob. cit., p. 571. Estas dos fases también se distinguen en la LDVCat de los arts. 49 a 55 y en la LOE.

<sup>378</sup> *Vid. supra* apartado 5.5 del capítulo I.

<sup>379</sup> *Vid. infra* apartado 6.4 del capítulo III.

Finalmente, cuando la persona ya reside en la vivienda y si el edificio se organiza a través del régimen de propiedad horizontal, suelen intervenir el administrador de fincas (art. 20 LPH y Decreto 6931/1968 y en las normas autonómicas donde existan, por ejemplo, en Cataluña en el art. 553-18 CCC y art. 54 LDVCat)<sup>380</sup>

Es, pues, durante el proceso de transmisión de una vivienda donde se dan los *conveyancing services*, es decir, todos aquellos servicios jurídicos asociados a la compra o el alquiler de inmuebles<sup>381</sup>. Para SCHMID *et. al*<sup>382</sup>, los *conveyancing services* no solo incluyen servicios exclusivamente jurídicos, sino también otros de distinta naturaleza<sup>383</sup>, distinguidos en tres fases:

1. La primera, conocida como *matching services*, se caracteriza por la puesta en contacto de las partes interesadas en suscribir el contrato. Es pues en esta fase donde intervienen los intermediarios inmobiliarios. En ninguno de los países europeos la intervención de los intermediarios inmobiliarios es obligatoria, de manera que son las partes las que deciden libremente si contar con sus servicios o no, aunque su intervención sí es habitual<sup>384</sup>.
2. La segunda fase comprende aquellos servicios relacionados con los aspectos técnicos de los edificios (*technical services*), como la valoración del suelo o del inmueble, de la eficiencia energética, los requisitos de habitabilidad, etc. Son los servicios prestados por arquitectos, ingenieros, topógrafos... En España, por ejemplo, son los arquitectos, los arquitectos técnicos, ingenieros o ingenieros técnicos los que comprueban los elementos técnicos para expedir la cédula de habitabilidad o el certificado de eficiencia energética o la Inspección Técnica de los Edificios (en adelante, ITE)<sup>385</sup>.

---

<sup>380</sup> Véase el *iter* de intervención de los profesionales del sector de la vivienda en la Tabla núm. 2 del capítulo I y también en la Figura núm. 8 del capítulo III.

<sup>381</sup> SPARKES, Peter *et al.*, *Cross Border Acquisitions of Residential Property in the EU: Problems Encountered by Citizens*, DG for Internal Policies, Citizens' Rights and Constitutional Affairs, European Parliament, PE 556.936, Publications Office, pp. 27 y 134.

<sup>382</sup> SCHMID, Christoph (legal and General Coordinator) SEBASTIAN, Steffen (Economic Co-ordinator); S. LEE, Gabriel; FINK Marcel; PATERSON, Iain *Conveyancing Services Market*, Study COMP/2006/D3/003, December 2007, p. 31.

<sup>383</sup> Esta línea también se sigue en el informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning of the real estate services for consumers in the European Union*, October 2018, p.72.

<sup>384</sup> SCHMID, Christoph *et al.*, *Conveyancing Services Market...* ob. cit., pp. 39 y 79. En este sentido, de conformidad con este informe, en 2006 un 70% de las transacciones inmobiliarias fueron facilitadas por intermediarios inmobiliarios.

<sup>385</sup> Véase, por ejemplo, el art. 6 de la Ley 8/2013, de 26 de junio, de rehabilitación, regeneración y renovación urbanas (BOE núm. 153 de 27 de junio de 2013) y el RD 235/2013, de 5 de abril, por el que se



3. Por último, tienen lugar los servicios legales propiamente dichos (*legal services*) vinculados con la transmisión, que comprenden la autenticación de las firmas o la identidad de las partes, el registro del contrato o del inmueble en sí y el pago de los impuestos correspondientes. Es en esta fase que, en función del sistema de *conveyancing services* que tenga cada país, los profesionales que prestan estos servicios pueden ser diferentes: en algunos son los notarios (los países con sistema notarial latino), en otros son abogados (los que tienen el sistema de profesionales liberales del derecho) y en otros los agentes inmobiliarios (los países escandinavos)<sup>386</sup>.

En cambio, para JYNGRID<sup>387</sup>, las fases que conforman el *conveyancing system* son la fase del *contact*, la del *contract* y la del *control*, es decir:

1. En la primera fase (*contact*) cuando las partes se ponen en contacto, forman su voluntad, se informan y acuerdan celebrar una transacción inmobiliaria determinada.
2. En la segunda fase (*contract*), las partes negocian los términos y cláusulas del contrato y lo suscriben.
3. En la tercera fase (*control*) se controla la legalidad del contrato y se vela por su cumplimiento.

A nuestro juicio, es necesario que en todos los servicios que integran el *conveyancing system* se pueda proveer de seguridad jurídica a la transacción y se proteja a los consumidores desde el inicio hasta el final del proceso y el marco legal debe preocuparse de ello.

A continuación, se exponen los principales profesionales que intervienen en el *iter* del proceso de construcción y transmisión de una vivienda y seguidamente se estudia el marco legal de los profesionales (diferentes a los intermediarios inmobiliarios) que

---

aprueba el procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios (BOE núm. 89 de 13 de abril de 2013) que define en el art. 1. P) al técnico competente como “técnico que esté en posesión de cualquiera de las titulaciones académicas y profesionales habilitantes para la redacción de proyectos o dirección de obras y dirección de ejecución de obras de edificación o para la realización de proyectos de sus instalaciones térmicas, según lo establecido en la Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación (BOE núm. 266 de 06 de noviembre de 1999) o para la suscripción de certificados de eficiencia energética, o haya acreditado la cualificación profesional necesaria para suscribir certificados de eficiencia energética según lo que se establezca mediante la orden prevista en la disposición adicional cuarta”.

<sup>386</sup> Vid. *Infra* apartado 4 del Capítulo IV.

<sup>387</sup> JINGRYD Ola, *Impartial Legal Counsel in Real Estate Conveyances. The Swedish Broker and the Latin Notary*, p. 284.

intervienen tanto en la fase de construcción y/promoción de las viviendas, en la fase posterior de su transmisión y en la fase de residencia.

### 6.1. Los promotores

El promotor es la persona, física o jurídica, pública o privada que, individual o colectivamente, decide, impulsa, programa y financia, con recursos propios o ajenos, las obras de edificación para sí o para su posterior enajenación, entrega o cesión a terceros bajo cualquier título (art. 9.1 LOE)<sup>388</sup>. Según CARRASCO PERERA *et. al*<sup>389</sup> “la identificación del promotor determina, la responsabilidad de este frente los adquirentes del bien inmueble objeto de promoción y la única razón por la que el promotor responde es por la confianza que generó en los adquirentes, de manera que el criterio decisivo para atribuir la condición de promotor es la intervención decisoria en el proceso edificatorio como profesional del mercado inmobiliario”. Se pueden diferenciar los siguientes tipos de promotores atendiendo a dichos autores:

- a) El promotor-constructor o promotor-rehabilitador, cuando promueve la obra participando en la ejecución de la misma.
- b) El promotor-vendedor es el que adopta las decisiones fundamentales del proceso edificatorio y se encarga de vender la obra, pero no participa en la ejecución de la misma.
- c) El promotor-gestor es quien interviene en la toma de decisiones en el proceso edificatorio por cuenta de los propietarios.
- d) No lo es el cedente de solar a cambio de edificación futura, a no ser que tenga una intervención decisoria en el proceso de edificación.
- e) El promotor para sí, es decir, la edificación se hace para satisfacer las necesidades propias (auto-promoción).

Para el ejercicio de la profesión de la “promoción inmobiliaria” no se exige ningún requisito académico ni tampoco estar inscrito en un colegio profesional, ni en un registro, ni la exigencia de un capital mínimo que sirva de garantía frente terceros. Esto ha sido criticado por algunos autores por ser una de las causas que inciden en la mala calidad de

---

<sup>388</sup> Véase también la STS 27-11- 2009 (RJ 1539/2008).

<sup>389</sup> CARRASCO PERERA, Ángel, CORDERO LOBATO, Encarna y GONZÁLEZ CARRASCO, M<sup>a</sup> del Carmen, *Derecho de la construcción y la vivienda*, Thomson Reuters Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), 7<sup>a</sup> ed., 2012, pp. 485 y 486.

las viviendas<sup>390</sup>. Por ejemplo, sólo un 0,6% de las viviendas españolas cumplen los criterios de accesibilidad universal para personas con movilidad reducida o discapacidad<sup>391</sup>. Asimismo, en España unos 2 millones de personas residen en viviendas insalubres<sup>392</sup>.

De conformidad con la SAP de Cádiz 14-05-2004<sup>393</sup> sólo los técnicos deben poseer la titulación que profesionalmente les habilite para el ejercicio de su función, mientras que el promotor no precisa condición profesional alguna. De manera que, al igual como sucede con los intermediarios inmobiliarios, cualquiera puede dedicarse a la promoción inmobiliaria de forma habitual como actividad profesional sin ningún requisito especial en cuanto a la formación.

No obstante, los otros profesionales que intervienen en el diseño, la construcción y la rehabilitación, como es el caso de los arquitectos, director de la obra y director de la ejecución de la obra sí que deben tener una formación académica tal y como prevén los arts. 10, 12, 13 LOE.

Para NAVARRO MICHEL<sup>394</sup> a pesar de la definición que ofrece la LOE, “la actividad esencial del promotor no es la de impulsar (puede hacerlo el comitente<sup>395</sup>), ni la de programar (puede hacerlo el constructor y vendrá determinada por la complejidad de la obra), ni la de financiar (ya que se pueden utilizar recursos propios o ajenos), sino que

---

<sup>390</sup> GONZÁLEZ TAUSZ, Rafael, “El nuevo régimen jurídico del promotor inmobiliario tras la Ley de ordenación de la edificación”, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 661, 2000, pp. 2715 y 2716. Asimismo, actualmente en España unos 2 millones de personas viven en viviendas insalubres. Véase en: PROVIVIENDA y UBRICH Thomas, *Cuando la casa nos enferma. La vivienda como cuestión de salud pública*, Madrid, octubre, 2018, disponible en: <http://www.provivienda.org/wp-content/uploads/2018/11/INFORME-CUANDO-LA-CASA-NOS-ENFERMA.pdf> (última visita: 10 de abril de 2019).

<sup>391</sup> NASARRE AZNAR, Sergio, SIMÓN MORENO, Héctor, (Explotación estadística de los resultados a cargo de Santi Ariste e Irene Suau), *Informe sobre “Accesibilidad de las viviendas en España”. Análisis conclusivo*, marzo de 2018, Véase en: [https://www.fundacionmdp.org/wp-content/uploads/2018/04/201803-Accesibilidad-viviendas-espana\\_FundacionMdp-min.pdf](https://www.fundacionmdp.org/wp-content/uploads/2018/04/201803-Accesibilidad-viviendas-espana_FundacionMdp-min.pdf) (última visita: 25 de septiembre de 2019).

<sup>392</sup> PROVIVIENDA y UBRICH Thomas, “Cuando la casa nos enferma. La vivienda como cuestión de salud pública”, Madrid, octubre, 2018, disponible en: <http://www.provivienda.org/wp-content/uploads/2018/11/INFORME-CUANDO-LA-CASA-NOS-ENFERMA.pdf> (última visita: 10 de abril de 2019).

<sup>393</sup> JUR 2004\199366

<sup>394</sup> NAVARRO MICHEL, Mónica, “Agentes intervinientes en el proceso de edificación y transmisión de viviendas” en PONCE SOLÉ, Juli y SIBINA TOMÁS, Domènec (coords.), *El derecho de la vivienda...* ob. cit., pp. 538 y 539.

<sup>395</sup> Al sujeto que encarga la obra (a través del contrato de arrendamiento de obra), de conformidad con el art. 1546 CC, no se le conoce como “comitente” sino como “arrendador”. El contrato de comisión se reconoce en el Código de Comercio de 1885 en el art. 244 y ss. Precisamente el art. 244 del Código de Comercio establece que se reputará comisión mercantil el mandato, cuando tenga por objeto un acto u operación de comercio y sea comerciante o agente mediador del comercio el comitente o el comisionista.

es la adopción de las decisiones esenciales relativas al proceso edificatorio. No obstante, cabe distinguir entre el promotor a efectos formales (el mero iniciador o impulsor de la obra) y el promotor real (quien toma las de decisiones durante el proceso de construcción o rehabilitación)". En relación a sus obligaciones, estas vienen establecidas en el art. 9.2 LOE.

Hay que tener en cuenta que el art. 44.2 del RD 1294/2007 contempla como causas de abstención y recusación por parte de los API, entre otros motivos, el tener un interés personal en el asunto de que se trate (por ejemplo, vender o alquilar las unidades de su promoción). En este sentido, los promotores no pueden actuar como API en relación a sus propias promociones, pues tienen la obligación de abstenerse si tienen un interés personal en un asunto determinado. No obstante, esta obligación de abstención solo se prevé para los API colegiados, pero no para los intermediarios inmobiliarios que no lo están, de manera que aquellos consumidores que acuden a un intermediario inmobiliario no colegiado pueden encontrarse que les ofrezca viviendas de su promoción, no siendo imparcial o independiente, existiendo pues, un conflicto de intereses.

Precisamente en relación a la independencia de los API, el art. 9 del RD 1294/2007 que contempla sus obligaciones, no se prevé la obligación de actuar con independencia, a pesar de que en determinados códigos deontológicos de colegios profesionales de API sí que lo exigen<sup>396</sup> y, de hecho, es una de las características del contrato de mediación y corretaje<sup>397</sup>.

De manera que el interesado en acceder a una vivienda puede acudir a un profesional de la intermediación inmobiliaria o bien al promotor de la vivienda directamente. No obstante, en ninguno de los casos existe una garantía de que alguno de ellos tenga los conocimientos necesarios sobre el sector para salvaguardar los intereses de los consumidores<sup>398</sup>.

---

<sup>396</sup> Véase, por ejemplo, el Código Deontológico del Colegio de API de Madrid en: <http://www.coapimadrid.org/codigodeontologico.php> o el Código Deontológico del Colegio y Asociación de agentes inmobiliarios de Cataluña en: <http://www.espaiapi.cat/ca/contingut/codi-deontologic> (última visita: 19 de marzo de 2019) donde sí que se contempla la "independencia" como norma deontológica para los profesionales colegiados. En cambio, el código europeo para profesionales inmobiliarios no lo contempla expresamente. Véase en: <http://www.cepi-cei.eu/uploads/File/257106%20code%20of%20ethics.pdf> (última visita: 19 de marzo de 2019)

<sup>397</sup> Vid. *infra* apartado 2.1.10 del capítulo III.

<sup>398</sup> Por este motivo, según la encuesta realizada por "*Planner Exhibitions*" los promotores inmobiliarios no tienen buena reputación debido a las consecuencias de la crisis. Véase en: CINCO DÍAS, *Las promotoras no logran desprenderse del estigma del boom* (25-03-2019), disponible en:

## 6.2. Los constructores

El constructor es el agente que asume contractualmente con el promotor el compromiso de ejecutar con medios humanos y materiales, propios o ajenos, las obras o parte de ellas con sujeción al proyecto y al contrato (art. 11.1 LOE)<sup>399</sup>, de manera que es el responsable de la edificación o de la rehabilitación del inmueble desde un punto de vista técnico o de la estructura. Como se ha visto en el apartado anterior, el constructor puede coincidir con el promotor o no.

En relación a sus obligaciones, estas se prevén en el art. 11.2 LOE. Entre ellas, es la de tener la titulación o capacitación profesional. No obstante, no concreta de qué tipo de titulación o capacitación se trata<sup>400</sup>. Además, la concesión del Documento de Calificación Empresarial que es exigible a los constructores (de conformidad con la Orden Ministerial de 3 de agosto de 1979 por la que se aprueba la implantación del Documento de Calificación Empresarial en el sector de la construcción<sup>401</sup>) tampoco está condicionada a la acreditación de ninguna calificación profesional, dado que solo se exige la acreditación de las obligaciones tributarias y de Seguridad Social<sup>402</sup>.

Como se puede observar, en la fase precontractual de la transmisión de una vivienda no se garantiza que los profesionales que intervienen (el promotor, el constructor o el intermediario inmobiliario) tengan unos conocimientos específicos en la materia con la que trabajan, con excepción del proyectista, el director de obra y director de la ejecución de la obra que sí deben tenerla.

---

[https://cincodias.elpais.com/cincodias/2019/03/22/economia/1553273546\\_010444.html?id\\_externo\\_rsoc=LK\\_CM\\_CD](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2019/03/22/economia/1553273546_010444.html?id_externo_rsoc=LK_CM_CD) (última visita: 29 de marzo de 2019).

<sup>399</sup> De conformidad con la SAP Cádiz 27-05-2009 (JUR 214/2009) el constructor es la persona que ejecuta la obra con sujeción a la legislación aplicable y a las instrucciones de la Dirección, asumiendo el compromiso de ejecutarla frente al promotor con medios propios o ajenos, y quien debe estar representado técnicamente por persona titulada como Jefe de obra, asignando a la obra los recursos precisos, quedando responsabilizado de las garantías legales establecidas en el art. 19 de la LOE y todo ello de conformidad con el art. 11.1 de la LOE.

<sup>400</sup> Existen algunos cursos de carácter privado que precisamente tienen como objetivo formar en el ámbito de la construcción. Véase, por ejemplo, en la Fundación Laboral de la Construcción, disponible en: [https://www.cursosenconstruccion.com/cursos/barcelona,girona,lleida,tarragona?utm\\_source=fundacionlaboral.org&utm\\_medium=referral&utm\\_campaign=Tu%20Fundación%20-%20Home%20Web%20Institucional&utm\\_content=Cursos](https://www.cursosenconstruccion.com/cursos/barcelona,girona,lleida,tarragona?utm_source=fundacionlaboral.org&utm_medium=referral&utm_campaign=Tu%20Fundación%20-%20Home%20Web%20Institucional&utm_content=Cursos) (última visita: 10 de abril de 2019).

<sup>401</sup> BOE núm. 197 de 17 de agosto de 1979.

<sup>402</sup> De conformidad con la SAP Cádiz 14-05-2004 (JUR 2004\199366) sólo los técnicos deben poseer la titulación que profesionalmente les habilite para el ejercicio de su función, mientras que el promotor, sea o no propietario, no precisa condición profesional alguna y los constructores la mera capacitación profesional.

## 6.3. Los notarios

### 6.3.1. Marco legal e institucional

Los notarios españoles forman parte de un cuerpo único estatal (el Consejo General del Notariado) adscrito al Ministerio de Justicia y bajo el control y la inspección del Colegio de Notarios y de la Dirección General de los Registros y del Notariado (DGRN) y se organizan a través de colegios profesionales (existen 17 Colegios Notariales correspondientes a cada CA).

La regulación de los notarios se encuentra en la Ley de 28 de mayo 1862, Orgánica del Notariado<sup>403</sup> y en el Decreto 2 junio 1944, por el que se aprueba con carácter definitivo el Reglamento Notarial. En el ámbito internacional y de la UE existe la Unión Internacional del Notariado Latino<sup>404</sup> creada en 1948 y el Consejo de Notarios de la Unión Europea<sup>405</sup> creado en 1993.

De conformidad con el art. 314 del RN, son fines esenciales de los colegios notariales la ordenación del ejercicio de la profesión, sin perjuicio de las atribuciones del Gobierno, del Ministro de Justicia, de la Dirección General de los Registros y del Notariado y del Consejo General del Notariado, la representación exclusiva de aquélla, la defensa de los intereses profesionales de los colegiados y el cumplimiento de la función social que al notario corresponde. Cada notario en España tiene que estar integrado en el colegio a cuyo territorio pertenezca la población donde tenga su residencia reglamentaria (art. 35 y ss. del RN).

El notario latino o el de los países del *civil law* que existe en España, es al mismo tiempo un funcionario público del Estado que proporciona a los ciudadanos la seguridad jurídica en el ámbito extrajudicial y un profesional del Derecho en régimen de competencia<sup>406</sup>, de manera que es el tipo de servicios que ofrecen y la calidad de los mismos y no el precio (dado que éste viene fijado por el Estado a través del arancel) lo

---

<sup>403</sup> GACETA núm. 80 de 29 de mayo de 1862.

<sup>404</sup> Véase en: <http://www.uinl.org/1/home-page> (última visita: 3 de mayo de 2016).

<sup>405</sup> Véase en: <http://www.notaries-of-europe.eu/index.php?pageID=1> (última visita: 3 de mayo de 2016).

<sup>406</sup> Véase con más profundidad la definición ofrecida por el Consejo General del Notariado en: <http://www.notariado.org/liferay/web/notariado/el-notario/quien-es-el-notario> (última visita: 3 de mayo de 2016).

que les permite diferenciarse y competir entre ellos<sup>407</sup>. Para CARRIÓN GARCÍA<sup>408</sup> “si el notario sólo fuese un funcionario público podría incurrir en los vicios del funcionariado (lentitud, sobre control, peligro de querer salvaguardar siempre su responsabilidad); en cambio, si sólo fuese un profesional, podría darse una excesiva dependencia del cliente y un infra control”, de ahí la combinación de ambas naturalezas (pública y privada).

La Unión Internacional del Notariado Latino (UINL) define al notario como<sup>409</sup>: el oficial público que tiene una delegación de la autoridad del Estado para dar a los documentos que redacta el carácter de autenticidad, fuerza probatoria y la fuerza ejecutiva. Para dotar a su actividad de la necesaria independencia, el notario ejerce su función en el marco de una profesión liberal y su intervención, tanto por el consejo que da de forma imparcial a las partes, como por la redacción del documento auténtico. El notario es un jurista de alta cualificación universitaria que accede a su profesión después de diversas pruebas, exámenes y prácticas y que la ejerce conforme a reglas disciplinarias estrictas, bajo el control permanente de la autoridad pública y gracias a una implantación geográfica que permite ofrecer sus servicios en todo el territorio de cada nación.

Por lo tanto, el notario actúa como servidor del poder público y el contenido de la escritura que emite genera una serie de presunciones *iuris tantum* que obligarán tanto a particulares como autoridades administrativas y judiciales<sup>410</sup>.

### 6.3.2. Funciones

Las funciones que ejerce el notario latino se pueden resumir como las siguientes:

- **Prestan fe pública:** Los documentos públicos autorizados o intervenidos por notario (art. 317.5 LEC) gozan de fe pública. Esto significa que los documentos

---

<sup>407</sup> GARRIDO CHAMORRO, Pedro, *La función notarial, sus costes...* ob. cit., p.52, establece que “no es que el notario unas veces desempeñe la función pública y otras la privada, sino que en cada actuación que realice como notario están presente, ya que por una parte da fe, con eficacia probatoria frente a todos, especialmente frente a la Administración y los organismos judiciales, del pertinente contenido de la escritura, desempeñando por tanto una función pública que sólo el Estado puede reconocer y atribuir; y por otra, lo hace desarrollando una actuación propiamente profesional, que realiza sin mediación jerárquica alguna y con plena independencia funcional, asesorando técnicamente a los otorgantes”.

<sup>408</sup> CARRIÓN GARCÍA DE PARADA, Pedro, “Los documentos notariales en los nuevos reglamentos europeos: el Reglamento de sucesiones y la propuesta de Reglamento de régimen económico matrimonial y la de efectos patrimoniales de las parejas registradas” en FONT I MAS, Maria (dir.); *El documento público extranjero en España y en la Unión Europea. Estudios sobre las características y efectos del documento público*, Bosch editor, Barcelona, 2014, p.197

<sup>409</sup> Véase en: <http://www.uinl.org/146/principios-fundamentales-del-sistema-de-notariado-de-tipo-latino> (última visita: 3 de mayo de 2016).

<sup>410</sup> GARRIDO CHAMORRO, Pedro, *La función notarial, sus costes...* ob. cit., p.137.

se presumen veraces e íntegros; es decir, los notarios tienen la cualidad de veracidad en todo aquello que afirmen o atestiguan<sup>411</sup> y las escrituras públicas que emiten tienen la eficacia de título ejecutivo (art. 517.4 LEC)<sup>412</sup>. Los actos donde prestan esta fe pública son los reconocidos en el 17.1 LON, es decir, en las escrituras matrices, en la intervención de pólizas, en la extensión y autorización de actas, de testimonios, legitimaciones, etc.

Por un lado, el art. 1280 del CC enumera una serie de actos que obligatoriamente deberán constar en documento público. No obstante, hay que tener en cuenta que, tal y como lo indica REGLERO CAMPOS<sup>413</sup>, esta exigencia formal no tiene carácter constitutivo (con excepción de las capitulaciones matrimoniales, el poder para contraer matrimonio y los poderes casuísticos, es decir, para casos concretos) ni es tampoco una forma especialmente privilegiada en materia de prueba. De hecho, para este autor, este art. 1280 CC se trata de un precepto residual y prácticamente inútil por su carácter redundante y falta de rigor al mezclar supuestos de forma *ad utilitatem* con otros de forma *ad solemnitatem*.

Y es que es necesario distinguir entre “validez” y “eficacia”<sup>414</sup>, es decir, de conformidad con el art. 1278 CC, para que un contrato sea válido debe cumplirse los requisitos del art. 1261 CC (consentimiento, objeto y causa) y del art. 1254 CC. Sin embargo, puede que para que además sea eficaz, se exijan requisitos de forma (art. 1279 CC), como es el caso, por ejemplo, el art. 145 del Decreto de 8

---

<sup>411</sup> GUTIÉRREZ DEL SOLAR, Eduardo, “La fe pública extranotarial”, *Revista de Derecho privado*, Editoriales de Derecho reunidas, Madrid, 1982, p.1.

Cabe decir, que la facultad de prestar fe pública no siempre ha recaído o recae sobre los notarios, pues también existe la “fe pública extranotarial” ejercida, por ejemplo, por parte de los párrocos (la fe pública parroquial), los militares (fe pública militar y la marítima), por parte de los diplomáticos o cónsules (fe pública consular)...véase con más profundidad los diferentes tipos de fe pública extranotarial en: GUTIÉRREZ DEL SOLAR, Eduardo, “La fe pública extranotarial”, *Revista de Derecho privado*, Edersa, Madrid, 1982.

<sup>412</sup> De conformidad con el art. 517.4 LEC para que las escrituras tengan la condición de títulos ejecutivos debe ser primera copia; o si es segunda, que esté dada en virtud de mandamiento judicial y con citación de la persona a quien deba perjudicar, o de su causante, o que se expida con la conformidad de todas las partes.

<sup>413</sup> REGLERO CAMPOS, Fernando, “Artículo 1280” en ALBALADEJO GARCÍA, Manuel y Díez ALABART, Sílvia (dirs.), *Comentarios al Código Civil. Artículos 1261 a 1280 del Código Civil*, Tomo XVII, Vol 1º B, Edersa, Madrid, 2004.

<sup>414</sup> De conformidad con REGLERO CAMPOS, Fernando, “Artículos 1278 y 1279” en ALBALADEJO GARCÍA, Manuel y Díez ALABART, Sílvia (dirs.), *Comentarios al Código Civil. Artículos 1261 a 1280 del Código Civil*, Tomo XVII, Vol 1º B, Edersa, Madrid, 2004, en relación a lo que debe entenderse por “hacer efectivas” en el sentido del art. 1278 CC, “se refiere al derecho que asiste a las partes de exigir coactivamente el cumplimiento de la o de las prestaciones. Pero existe otras posibles interpretaciones. Así, la expresión «hacer efectivas» no se está refiriendo a la efectividad *inter partes*, sino respecto de terceros, tesis que vendría apoyada por el hecho de que una buena parte de los supuestos contenidos en el artículo 1.280 se refieren principalmente a este efecto de los documentos”.



de febrero de 1946, por el que se aprueba la nueva redacción oficial de la Ley Hipotecaria<sup>415</sup>, que establece que para celebrar una hipoteca voluntaria se debe realizar a través de escritura pública, así como también un derecho de superficie (art. 53.2 RDleg 7/2015<sup>416</sup>) o en algunas servidumbres (arts. 539 y 550 CC). No obstante, en la línea de REGLERO CAMPOS<sup>417</sup> “lo que nos están diciendo los artículos 1.278 y 1.279 CC es que los contratos son obligatorios cualquiera que sea la forma en que se celebren”.

- **Garantizan la seguridad jurídica preventiva:** los notarios tienen un papel fundamental como garantes de la seguridad jurídica preventiva, especialmente en el ámbito inmobiliario<sup>418</sup>. Precisamente esta condición se les atribuye por el hecho de que intervienen antes de realizar una determinada transacción, tienen la obligación de actuar de forma imparcial y llevan cabo un control de la legalidad. No obstante, como se ha comentado, el notario suele intervenir precisamente en la última fase del “*conveyancing service*” cuando las partes ya han formado su voluntad previamente y han negociado entre ellas.

La Resolución DGRN de 28-02-2007<sup>419</sup> señala detalladamente cuál es el rol del notario a la hora de garantizar la seguridad jurídica preventiva y enfatiza que el notario controla la legalidad de la operación que se lleve a cabo. Por este motivo, el documento notarial goza no solo de autenticidad formal sino también material por el hecho de que es un funcionario público habilitado para garantizar la estricta observancia de los presupuestos básicos previstos por las Leyes. Además, el notario tiene que asesorar de forma imparcial para que las partes presten su consentimiento debidamente informado; realizar una valoración de los fines perseguidos por si estos fuesen simulados o fraudulentos; controlar la legalidad vigilando el cumplimiento de las normas con especial tutela de los intereses

<sup>415</sup> BOE núm. 58 de 27 de febrero de 1946.

<sup>416</sup> RDleg 7/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana (BOE núm. 261 de 31 de octubre de 2015).

<sup>417</sup> REGLERO CAMPOS, Fernando, “Artículos 1278 y 1279” en ALBALADEJO GARCÍA, Manuel y DÍEZ ALABART, Silvia (dirs.), *Comentarios al Código Civil. Artículos 1261 a 1280 del Código Civil*, Tomo XVII, Vol 1º B, Edersa, Madrid, 2004.

<sup>418</sup> BELLOCH JULBE, José Félix, *Estudios en homenaje a José Félix Belloch Julbe*, Col·legi de...ob. cit., p. 33, así lo afirma cuando establece que “el notario, es, en los sustancial, un servidor de la seguridad jurídica preventiva. Nuestro sistema de seguridad jurídica preventiva en las transacciones inmobiliarias es un sistema público, basado en la fe pública, cuyo “principio activo” esencial consiste en la creación de presunciones: de legalidad y autenticidad de forma y fondo de los instrumentos públicos; de existencia, pertenencia y posesión de los derechos reales inscritos, de inoponibilidad de los derechos no inscritos, etc.”

<sup>419</sup> BOE de 13 de marzo de 2007.

generales y públicos; y, por último, autorizar el documento con arreglo a la forma prevista por las Leyes.

Según PAZ-ARES RODRÍGUEZ<sup>420</sup> el notario también puede intervenir como mediador o como árbitro. Es decir:

1. Como mediador, en la fase precontractual: las partes intentan detectar un beneficio común que haga que sea rentable para ambas partes celebrar el contrato. Autores como GARRIDO CHAMORRO<sup>421</sup>, consideran que “la actuación del notario, en cuanto interviene en la contratación entre particulares, no constituye una actividad de mera intermediación, sino algo más: una verdadera mediación<sup>422</sup>, es decir, un asesoramiento simultáneo a las dos partes para buscar la mejor solución para ambas. Ello, exige al notario una posición de rigurosa imparcialidad e independencia respecto los fines y utilidades de cada otorgante”<sup>423</sup>.
2. Como árbitro en la “fase negocial”: las partes hacen un diseño del contrato y en la fase post-contractual el notario puede actuar como ejecutor o elemento coactivo (ya que la escritura es un mecanismo de prueba y un título ejecutivo).

Para GARRIDO MELERO<sup>424</sup>, en relación al tipo de intervenciones que puede hacer el notario hay que distinguir entre:

1. Intervenciones máximas: la redacción compleja de un acta o de un testamento, contrato social o entre cónyuges y pareja, compraventa o préstamo entre particulares sin ningún tipo de asesoría jurídica o profesional, herencias, etc.

---

<sup>420</sup> PAZ-ARES RODRÍGUEZ, Cándido, *El sistema notarial. Una aproximación económica*, Colegio notarial, Madrid, 1996, pp. 30 y ss.

<sup>421</sup> GARRIDO CHAMORRO, Pedro, *La función notarial, sus costes...* ob. cit., pp. 135 y 136.

<sup>422</sup> Véase la diferencia entre el concepto de mediación e intermediación. *Vid. supra* apartado 2 del capítulo I.

<sup>423</sup> Hay autores como GARRIDO MELERO que entre las diferentes cualidades o principios sobre como debe ser la actividad notarial destaca la imparcialidad y la independencia. Para este autor, “la independencia de las profesiones dedicadas al asesoramiento jurídico en su totalidad constituye con la libertad un requisito esencial para la seguridad jurídica y el funcionamiento de un orden jurídico equilibrado”. Véase en GARRIDO MELERO, Martín, “La neutralidad del notario” en *Estudios en homenaje a José Félix Belloch Julbe...* ob. cit. p. 151.

<sup>424</sup> GARRIDO MELERO, Martín, “La “neutralidad” del notario” en *Estudios en homenaje a José Félix Belloch Julbe*, Col·legi de... ob. cit., pp. 180 y 181.

2. Intervenciones medias: en que se parte de una minuta o de un documento formulado y estandarizado y en cuyo caso la intervención notarial tiene que ir dirigida a otros aspectos distintos de la redacción.
  3. Intervenciones mínimas: en que solo se pide la legitimación de formas y el juicio de capacidad del compareciente. La intervención del notario sirve en estos casos de controlador oficial de los negocios privados.  
En este caso el documento ya llega redactado ante el notario, donde cobra importancia que haya intervenido previamente un profesional cualificado, que haya asesorado a las partes antes y les haya prestado la información y la documentación necesaria para formar su voluntad, que permita garantizar desde el inicio de las negociaciones la correcta información de las partes, la seguridad jurídica y la protección de los consumidores.
- **Garantizan el interés general:** En el art. 4 del Código Deontológico de la UINL se enfatiza el interés general que se deriva de la función notarial y el valor social del notariado. En este sentido, según MARTÍNEZ ROLDÁN<sup>425</sup> esto puede deberse “a la mayor honorabilidad y dignidad que la sociedad venía concediéndoles, sin duda alguna, por su más directa vinculación con valores tan íntimos e importantes como son la vida, la justicia o la seguridad en las relaciones sociales”. Resulta paradójico que, a pesar de que notarios e intermediarios inmobiliarios puedan prestar servicios en el mismo sector (el de las transacciones inmobiliarias), para los notarios se confirma que su actividad repercute al interés general, en cambio para los intermediarios inmobiliarios no tal y como consideró la STC de 25-03-1993 al afirmar que se trataba un sector de “menor entidad”.
  - **Ofrecen protección a los consumidores:** a raíz de la crisis inmobiliaria esta función notarial ha cobrado más protagonismo. Por ejemplo, la Directiva 2014/17/UE<sup>426</sup> (transpuesta en España por la Ley 5/2019<sup>427</sup>) incorpora una serie de medidas con el principal objetivo de incrementar la protección de los consumidores en la contratación de hipotecas la fase precontractual. En España se

---

<sup>425</sup> MARTINEZ ROLDÁN, Luis, “Deontología notarial: corporativismo o regulación jurídica” en *Anuario de Filosofía de derecho, Madrid, Instituto nacional de Estudios Jurídicos*, Núm. XXV, enero 2008, Ministerio de Justicia, Secretaria General Técnica, p.44.

<sup>426</sup> Directiva 2014/17/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 4 de febrero de 2014, sobre los contratos de crédito celebrados con los consumidores para bienes inmuebles de uso residencial y por la que se modifican las Directivas 2008/48/CE y 2013/36/UE y el Reglamento (UE) n° 1093/2010 (DOUEL núm. 60 de 28 de febrero de 2014).

<sup>427</sup> Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario (BOE núm. 65 de 16 de marzo de 2019).

les ha dado a los notarios un rol incrementado a través del art. 15 Ley 5/2019. Además, el art. 30 de la Orden EHA/2899/2011<sup>428</sup> encomienda al notario realizar una serie de obligaciones informativas a favor de los consumidores. En Cataluña, la Ley 20/2014<sup>429</sup>, contempla expresamente el deber de los notarios para proteger a los consumidores a la hora de suscribir un préstamo hipotecario para acceder a una vivienda. En concreto, se enfatiza el hecho de que los notarios no solo deben informar a los consumidores de toda una serie de información precontractual que la misma Ley 20/2014 prevé, sino que deben hacer que, además, la comprendan (art. 5 de la Ley 20/2014 que modifica el art. 123-10 del CCCat). En diversas ocasiones la DGRN<sup>430</sup> ha señalado que el notario ha de asesorar de forma imparcial para que las partes presten su consentimiento debidamente informado; ha de explorar la voluntad de las partes para, siguiendo sus instrucciones, conformarla y que la ratifiquen como suya; ha de controlar la regularidad del negocio y sobre todo ha de realizar una valoración de los fines perseguidos por si estos fuesen simulados o fraudulentos; ha de controlar la legalidad vigilando el cumplimiento de las normas con especial tutela de los intereses generales y públicos; y por último, autoriza el documento con arreglo a la forma prevista por las Leyes .

Como se puede observar, todas estas normas citadas que encomiendan a los notarios velar de manera general por la protección de los consumidores únicamente se contemplan para la celeración de hipotecas, pero no para la celebración de las compraventas o los arrendamientos.

- **Aportan un valor añadido a las transacciones donde intervienen:** según CARRION GARCÍA<sup>431</sup> y GARRIDO CHAMORRO<sup>432</sup> precisamente el valor añadido que aportan los notarios, puede resumirse de la siguiente manera:

---

<sup>428</sup> Orden EHA/2899/2011, de 28 de octubre, de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios (BOE núm. 261, de 29 de octubre de 2011).

<sup>429</sup> Ley 20/2014, de 29 de diciembre, de modificación de la Ley 22/2010, de 20 de julio, del Código de consumo de Cataluña, para la mejora de la protección de las personas consumidoras en materia de créditos y préstamos hipotecarios, vulnerabilidad económica y relaciones de consumo (DOGC núm. 6780 de 31 de diciembre de 2014 y BOE núm. 18 de 21 de enero de 2015).

<sup>430</sup> Véase en NASARRE AZNAR, Sergio, “Malas prácticas bancarias en la actividad hipotecaria”, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, nº727, pp. 2665 a 2737, p.2682.

<sup>431</sup> CARRIÓN GARCÍA DE PARADA, Pedro, “Los documentos notariales en los nuevos reglamentos europeos: el Reglamento de sucesiones y la propuesta de Reglamento de régimen económico matrimonial y la de efectos patrimoniales de las parejas registradas” en FONT I MAS, Maria (dir.); *El documento público extranjero...* ob. cit., p. 186.

<sup>432</sup> GARRIDO CHAMORRO, Pedro, *La función notarial, sus costes y sus...* ob. cit., p.109 y ss.

- a) Como mecanismo alternativo de resolución de conflictos, actuando como un mediador o un árbitro.
  - b) Como instrumento de prevención de litigios (informa, asesora, averigua y conforma jurídicamente la voluntad de los interesados, controla la legalidad del negocio, redacta el documento y los guarda, siempre de forma independiente, imparcial, responsable, controlado por el estado y por su organización corporativa.
  - c) La escritura sirve de instrumento jurídico al que se le atribuyen efectos probatorios y ejecutivos.
  - d) Los beneficios del servicio notarial pueden favorecer tanto al usuario concreto como en la sociedad en general.
  - e) Seguridad jurídica, reducción de los costes transacciones e incremento del beneficio.
  - f) Diseño del contrato.
  - g) Protección de los consumidores.
  - h) Externalidades relativas a la eficacia del ordenamiento jurídica, por reducción de los litigios y por aumento de la eficacia de los mercados.
- **Prevención del blanqueo de capitales:** La primera norma donde se les atribuyó esta función fue a través de la de transposición de la Directiva 91/308/CEE<sup>433</sup> (actualmente derogada) mediante el art. 16 de la Ley 19/1993<sup>434</sup> (también derogada). En él preveía la obligación de los notarios de informar de los hechos que pudieran constituir indicio o prueba de blanqueo de capitales. Posteriormente, la Directiva 2001/97/CE<sup>435</sup>, que fue transpuesta al Derecho español mediante la DA 1ª de la Ley 19/2003<sup>436</sup>, incluyó a los notarios, abogados, procuradores, auditores, contables externos y asesores fiscales, como sujetos obligados a comunicar las operaciones sospechosas de blanqueo. No obstante, no se incluía a los intermediadores inmobiliarios, a pesar de intervenir en operaciones con un alto valor económico. Con esta modificación del 2003 se produjo una alteración del

---

<sup>433</sup>Directiva 91/308/CEE del Consejo, de 10 de junio de 1991, relativa a la prevención de la utilización del sistema financiero para el blanqueo de capitales (DOUE núm. 166, de 28 de junio de 1991).

<sup>434</sup>Ley 19/1993, de 28 de diciembre, sobre determinadas medidas de prevención del blanqueo de capitales (BOE de 29 de diciembre de 1993).

<sup>435</sup>Directiva 2001/97/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 4 de diciembre de 2001, por la que se modifica la Directiva 91/308/CEE del Consejo relativa a la prevención de la utilización del sistema financiero para el blanqueo de capitales (DOUE núm. 344, de 28 de diciembre de 2001).

<sup>436</sup>Ley 19/2003, de 4 de julio, sobre régimen jurídico de los movimientos de capitales y de las transacciones económicas con el exterior (BOE núm. 160 de 05 de Julio de 2003).

del notario en esta materia, pues de un mero “sujeto colaborador” pasó a ser un “sujeto obligado”. En el Preámbulo de la Orden EHA/114/2008<sup>437</sup> se pone en manifiesto que “la condición de fedatarios públicos que ostentan los notarios determina su constante participación en operaciones económicas y financieras y el riesgo, también, de que pueda utilizarse su actividad dentro de los cada vez más complejos procesos de blanqueo de capitales. Asimismo, los notarios, en su consideración de funcionarios públicos, están sujetos a un deber de colaboración con la Administración General del Estado cuyo cumplimiento está resultando de gran eficacia en el ámbito de la prevención del blanqueo de capitales”. Finalmente, a través de la Ley 10/2010<sup>438</sup>, el art. 2 contempla los sujetos que están sometidos a la ley, y entre ellos, se incluyen a los notarios, a los promotores inmobiliarios y quienes ejerzan profesionalmente actividades de agencia, comisión o intermediación en la compraventa de bienes inmuebles. El Reglamento que desarrolla esta Ley es el RD 304/2014<sup>439</sup>.

A pesar de esta atribución en materia de prevención y control del blanqueo de capitales, el presidente del Consejo General del Notariado, FERNÁNDEZ-GOLFÍN<sup>440</sup> en su comparecencia ante el Parlamento español en 1998, manifestó que las dificultades prácticas y la falta de medios de un notario para percatarse de las operaciones o de criterios o instrumentos objetivos para poder denunciar las operaciones sospechosas dificultan esta tarea.

### 6.3.3. Remuneración

La remuneración de los notarios viene establecida por el arancel que estipula el Ministerio de Justicia (fijado en el RD 1426/1989<sup>441</sup>). De manera que su remuneración

---

<sup>437</sup> Orden EHA/114/2008, de 29 de enero, reguladora del cumplimiento de determinadas obligaciones de los notarios en el ámbito de la prevención del blanqueo de capitales (BOE núm. 27 de 31 de enero de 2008).

<sup>438</sup> Ley 10/2010, de 28 de abril, de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo (BOE núm. 103, de 29 de abril de 2010).

<sup>439</sup> RD 304/2014, de 5 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley 10/2010, de 28 de abril, de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo (BOE núm. 110 de 06 de mayo de 2014).

<sup>440</sup> Véase también como ÁLVAREZ-SALA, Walter considera que “aunque exista voluntad de colaborar y comunicar las operaciones sospechosas, el problema más elemental (para notarios y abogados o cualesquiera otros operadores en su quehacer cotidiano) es el de cómo comunicar esa sospecha, si no se tiene, pues el mayor escollo en la práctica es, precisamente, el carácter asintomático del blanqueo” en ESPINOSA INFANTE, José Miguel, *La prevención del blanqueo de capitales en el ámbito notarial*, Dykinson, Madrid, 2012, p. 73.

<sup>441</sup> RD 1426/1989, de 17 de noviembre, por el que se aprueba el Arancel de los Notarios (BOE núm. 285 de 28 de noviembre de 1989).

no proviene de los Presupuestos Generales del Estado como sucede, por ejemplo, con los jueces o los funcionarios de la Administración de Justicia, sino que la satisfacen los clientes, pero el precio sí que viene fijado por el poder público. En este sentido, GARRIDO MELERO<sup>442</sup> afirma que “el notario debe ser imparcial con independencia del sistema de retribución que tenga, pero precisamente el tipo de retribución puede influir más de lo que parece a simple vista en la percepción de la “imparcialidad” por el consumidor del servicio público notarial y hasta el propio deber de imparcialidad del notario”.

De ahí que el sistema de retribución de los intermediarios inmobiliarios también deba configurarse de tal forma que garantice la imparcialidad por parte de estos<sup>443</sup>.

#### 6.3.4. Acceso a la profesión

El programa de estudio para las pruebas o exámenes de oposición pública de acceso a la profesión de notario (art. 5 RN) es extenso e incluye temas de derecho civil, legislación fiscal, derecho mercantil, legislación hipotecaria, legislación notarial, derecho procesal, derecho administrativo, así como también matemáticas financieras<sup>444</sup>.

Los notarios también se vieron afectados por las medidas liberalizadoras del año 2000, aunque no en la misma medida que los API y también fue más leve en comparación a la liberalización de los notarios de los Países Bajos<sup>445</sup>. Esta liberalización “parcial” se hizo a través del RDL 6/2000<sup>446</sup>. Esta norma introdujo la posibilidad de que el notario practicase descuentos (de hasta un máximo del 10%) y que en aquellos casos que el precio del servicio excediese de unos 6 millones de euros (unos 1.000 millones de las antiguas pesetas), el precio final podía ser pactado libremente entre el notario y los intervinientes en la operación. Esta medida también afectaba a los Registradores de la Propiedad para incrementar la competencia entre ellos.

---

<sup>442</sup> GARRIDO MELERO, Martín, “La “neutralidad” del notario” en *Estudios en homenaje a José Félix Belloch Julbe...* ob. cit. p. 181.

<sup>443</sup> *Vid. infra* apartado 2.1 del capítulo III.

<sup>444</sup> Véase en la Resolución de 19 de julio de 2015, de la Dirección General de los Registros y del Notariado, por la que se aprueba el nuevo programa para el primer y segundo ejercicios y el anexo para el cuarto ejercicio de las oposiciones al título de Notario (BOE núm. 184, de 3 de agosto de 2015).

<sup>445</sup> *Vid. infra* apartado 4 del capítulo IV.

<sup>446</sup> RDL 6/2000, de 23 de junio, de Medidas Urgentes de Intensificación de la Competencia en Mercados de Bienes y Servicios (BOE núm. 151 de 24 de junio de 2000).

### 6.3.5. El notario en la UE

En el contexto europeo, la figura del notario es bastante compleja, dado que no todos los países tienen sistema notarial latino. De hecho, ni siquiera en todos los países existe el notario como tal, ni todos los estados miembros tienen la misma noción de documento público<sup>447</sup>. Esto dificulta el reconocimiento de los notarios, de sus actos o documentos y la eficacia de estos entre estados miembros.

La circulación de documentos públicos entre los estados miembros de la UE es una cuestión que cada vez cobra más protagonismo debido a la libre circulación de personas y servicios entre los estados miembros, así como también por las transacciones inmobiliarias que tienen lugar entre los países<sup>448</sup>. En este sentido, hay que destacar la STS de 19-06-2012<sup>449</sup> donde se enjuiciaba si procedía o no la inscripción de una escritura pública otorgada en Alemania de adquisición de un inmueble en nuda propiedad situado en España. El registrador español denegó su inscripción y como consecuencia, se recurrió ante la DGRN quien confirmó la denegación. Finalmente, el TS confirmó lo que las estancias judiciales anteriores habían resuelto, que era que los documentos notariales extranjeros son título hábil para la inscripción en el Registro de la Propiedad español (siempre y cuando se cumpla con lo establecido en el art. 4 LH y art. 36 RH), rectificando de esta forma lo que la DGRN había mantenido de que la transmisión de la propiedad de un inmueble situado en España debía hacerse necesariamente por medio de documento público español<sup>450</sup>.

En los países del *common law*, no existe la figura del notario tal y como se configura en nuestro país, sino que concurren una serie de profesionales liberales como los *solicitors* o *licensed conveyancers*, los agentes inmobiliarios, profesionales en registros y aseguradores que desarrollan unas funciones similares, pero no tienen atribuida esta función pública<sup>451</sup>. En el sistema de las transmisiones inmobiliarias del

---

<sup>447</sup>Vid. *infra* apartado 4 del capítulo IV.

<sup>448</sup>SPARKES, Peter *et al.*, *Cross Border Acquisitions of Residential Property in the EU: Problems Encountered by Citizens*, DG for Internal Policies, Citizens' Rights and Constitutional...ob. cit., pp. 60 y ss.

<sup>449</sup>RJ 2012\8008.

<sup>450</sup>ARENAS GARCÍA, Rafael, "Acceso de documentos públicos extranjeros al Registro de la Propiedad español" en FONT I MAS, Maria (dir.), *El documento público extranjero...*ob. cit., pp.359 y ss.

<sup>451</sup>SPARKES, Peter *et al.*, *Cross Border Acquisitions of Residential Property in the EU: Problems Encountered by Citizens...*ob. cit., p. 151. Los países que tienen notario de corte latino se agrupan en el Consejo de Notarios de la Unión Europea y son: Alemania, Austria, Bélgica, España, Francia, Grecia, Holanda, Italia, Luxemburgo, Malta, Portugal, Polonia, Estonia, Lituania, Hungría, Chequia, Eslovaquia, Eslovenia, Rumania, Bulgaria y Croacia. Se mantienen fuera, los países que tienen un concepto diferente



“*common law*”, no se requiere un documento público ni un control de la legalidad por parte de una autoridad pública, a diferencia de lo que ocurre en determinadas operaciones en el sistema del *civil law*, donde la intervención del notario es incluso obligatoria en algunos casos<sup>452</sup>.

El sistema jurídico del “*common law*” se centra en la reparación o resarcimiento del conflicto o del daño (carácter “*ex -post*”), en cambio en el “*civil law*” prevalece el sistema de seguridad jurídica preventiva representado básicamente por el notario y el Registro de la Propiedad, que lo que pretenden es prever el daño (carácter “*ex - ante*”)<sup>453</sup>.

Según CARRIÓN GARCÍA<sup>454</sup>, las legislaciones nacionales que tienen notario de corte latino-germánico tienen en común:

1. La concepción del notario como un oficial o funcionario público que ejerce su actividad bajo forma de una profesión liberal.
2. La consideración de la función notarial como una función integrada por una actividad privada junto a una pública.
3. La atribución del documento notarial del carácter auténtico o público, con efectos probatorios y ejecutivos.
4. El ámbito de la actividad del notario abarca todos los actos, contratos y negocios o relaciones jurídicas de carácter no contencioso entre particulares.
5. Consagran los principios de libre lección de notario y la retribución la satisfacen por los ciudadanos y las empresas.
6. La organización es profesional, aunque sometida a una tutela superior del poder público.
7. El notario es responsable directo de sus actos y de sus omisiones.

---

del notario, como son Gran Bretaña, Irlanda, Chipre, Dinamarca, Finlandia y Suecia. Véase en: CARRIÓN GARCÍA DE PARADA, Pedro, “Los documentos notariales en los nuevos reglamentos europeos: el Reglamento de sucesiones y la propuesta de Reglamento de régimen económico matrimonial y la de efectos patrimoniales de las parejas registradas” en FONT I MAS, Maria (dir.), *El documento público extranjero...ob. cit.*, p. 201.

<sup>452</sup> Véase con más profundidad PASA, Barbara, “La propuesta de reglamento sobre libre circulación de los documentos públicos en la Unión Europea y el notariado latino” en FONT I MAS, Maria (dir.), *El documento público ...ob. cit.*, pp. 175 y 177.

<sup>453</sup> GARCÍA HERGUEDAS, M<sup>a</sup> Purificación, “El registro de la propiedad en el sistema de seguridad jurídica preventiva”, *Aportación a la Asamblea de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España, convocada por el Decano del Colegio de Registradores Don Carlos Hernández Crespo*, Barcelona 1988, pp. 16 y 17. Véase también DIXON, Martin, “Updating the Land Registration Act 2002: Title Guarantee, Rectification and Indefeasibility”, *University of Cambridge repository*, 2016.

<sup>454</sup> CARRIÓN GARCÍA DE PARADA, Pedro, “Los documentos notariales...” en FONT I MAS, Maria (dir.), *El documento público ...ob. cit.*, pp. 197 y 198.

8. El notario garantiza la seguridad jurídica y el control de la legalidad.
9. El notario desarrolla una labor informadora, de asesoramiento imparcial, de protección de la parte más débil, de los consumidores controla la identidad, capacidad y legitimación de los otorgantes e intervinientes y de sus representados.

En relación a la libre circulación de los notarios entre los países de la UE, en el considerando 3 de la Directiva 2013/55/UE<sup>455</sup> se excluye a los notarios de su ámbito de aplicación “habida cuenta de los diferentes regímenes específicos aplicables en cada Estado miembro para acceder a dicha profesión y ejercerla”. En este mismo sentido, el art. 2.2.1) de la Directiva 2006/123/CE, también establece que esta no se aplica a los servicios prestados por los notarios. De manera que si un notario de un Estado miembro pretende ejercer sus funciones en otro Estado miembro deberá cumplir los requisitos previstos para los notarios nacionales del Estado de destino si allí existen<sup>456</sup>.

### 6.3.6. Los corredores de comercio

Los corredores de comercio continúan estando regulados en los arts. 88 a 111 del Código de Comercio<sup>457</sup> (en adelante, CCom). No obstante, desde el 1 de octubre de 2000 no existen los corredores de comercio como tal, dado que pasaron a formar parte del Cuerpo de Notarios a través de la DA vigesimocuarta de la Ley 55/1999,<sup>458</sup> desarrollada por el RD 1643/2000<sup>459</sup>.

De conformidad con el art. 1.2 del RD 1643/2000, la integración en el Cuerpo de Notarios de los Corredores de Comercio Colegiados conllevó la aplicación a éstos en su integridad del régimen jurídico personal del Notario previsto en la legislación notarial, en sustitución del que les era propio. La Instrucción de la DGRN de 29 de septiembre de

---

<sup>455</sup> Directiva 2013/55/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de noviembre de 2013, por la que se modifica la Directiva 2005/36/CE relativa al reconocimiento de cualificaciones profesionales y el Reglamento (UE) n° 1024/2012 relativo a la cooperación administrativa a través del Sistema de Información del Mercado Interior ("Reglamento IMI") (DOUE núm. 354, de 28 de diciembre de 2013).

<sup>456</sup> BLANCO-MIRALES LIMONES, Pilar, “La función notarial desde la perspectiva de la Unión Europea” en FONT I MAS, Maria (dir.), *El documento público extranjero en España y en la Unión Europea*, Bosch, Barcelona, 2014, p.140.

<sup>457</sup> RD de 22 de agosto de 1885, por el que se publica el Código de Comercio (GACETA núm. 289 de 16 de octubre de 1885).

<sup>458</sup> Ley 55/1999, de 29 de diciembre, de Medias fiscales, administrativas y del orden social (BOE núm. 312 de 30 de diciembre de 1999).

<sup>459</sup> RD 1643/2000, de 22 de septiembre, sobre medidas urgentes para la efectividad de la integración en un solo Cuerpo de Notarios y Corredores de Comercio Colegiados BOE núm. 229 de 23 de septiembre de 2000.

2000, sobre la práctica uniforme para la efectividad de la integración en un solo Cuerpo de Notarios y Corredores de Comercio Colegiados<sup>460</sup>, proporcionó un criterio uniforme en todo el territorio nacional para la puesta en práctica de la fusión de ambos profesionales.

En el Preámbulo de la Ley 55/1999 se establece que el motivo de esta fusión fue por “razones de interés general e incremento de la libre competencia y la finalidad de modernizar y dar mayor eficiencia al sistema de fe pública, mejorando la atención al ciudadano”. De manera que se consideró que la profesión de los corredores de comercio cuyo objeto de trabajo es de carácter mercantil afectaba al interés general. Según GUTIERREZ DEL SOLAR<sup>461</sup>, esto se justificó por el hecho que “el ejercicio de la fe pública en la esfera mercantil es una función estatal que no puede abonarse en la libre concurrencia, sino, por el contrario, solamente puede otorgarse a quienes, con arreglo a lo establecido en las leyes y reglamentos, hayan demostrado su suficiencia y prestado las garantías que el Estado exige a quienes en su nombre han de ejercer una función derivada de su propia soberanía y de su obligación de mantener la seguridad jurídica”. Por este motivo, solo se otorgó fe pública, es decir, solo se “convirtieron en notarios” aquellos corredores que estaban colegiados.

Una vez más, resulta paradójico que para los corredores de comercio se apreciase que su profesión (de carácter mercantil) afectaba al interés general y de ahí su conversión en notarios y en cambio para los intermediarios inmobiliarios que precisamente contribuyen al acceso de las viviendas de las personas (art. 47 CE)<sup>462</sup>, la profesión está liberalizada en el ámbito estatal desde el año 2000.

## **6.4. Los registradores de la propiedad**

### **6.4.1. Marco legal e institucional**

De conformidad con LASARTE ÁLVAREZ<sup>463</sup>, el Registro de la Propiedad “consiste en un registro dedicado especialmente a reflejar la constitución y dinámica de los derechos reales (desde la propiedad propiamente dicha hasta el derecho de opción

---

<sup>460</sup> BOE núm. 235 de 30 de septiembre de 2000.

<sup>461</sup> GUTIERREZ DEL SOLAR, Eduardo, *La fe pública extranotarial*, Editorial Revista de Derecho privado, Edersa, Madrid, 1982, p.273.

<sup>462</sup> *Vid. infra* apartado 6 del capítulo II.

<sup>463</sup> LASARTE ÁLVAREZ, Carlos, *Curso de derecho civil patrimonial. Introducción al derecho*, Tecnos, 21ªed., 2015, p. 234.

bajo ciertas condiciones) que afectan a bienes inmuebles”. Por este motivo, tal y como lo afirma BERNÀ I XIRGO *et. al*<sup>464</sup>, el Registro de la Propiedad constituye el instrumento básico o esencial del Derecho inmobiliario.

El marco legal que regula el Registro de la Propiedad en España está formado por la LH, el RH, y el RD 483/1997<sup>465</sup>.

El Colegio de Registradores de España (que aglutina la llevanza del Registro de la Propiedad, el Registro Mercantil y el Registro de Bienes muebles) está formado por los diferentes decanatos territoriales correspondientes a cada CA.

En cuanto la organización de los Registros de Propiedad en Europa existe la Asociación Europea de Registros de la Propiedad Inmobiliaria (*European Land Registry Association*, ELRA)<sup>466</sup>, compuesta por 32 organizaciones que representan a los registros inmobiliarios de 25 países europeos.

#### 6.4.2. Funciones

Los registradores de la propiedad, al igual que los notarios, desempeñan una función de control de la legalidad y garantía de la seguridad jurídica preventiva en el sector inmobiliario<sup>467</sup>, dado que tiene por objeto la inscripción o anotación de los actos y contratos relativos al dominio y demás derechos reales sobre bienes inmuebles (art. 1.1 LH). Tal y como lo afirma PRADA ÁLVAREZ<sup>468</sup>, su carácter garantista de la seguridad jurídica preventiva en el ámbito inmobiliario se debe a que “la inscripción en el Registro solo puede efectuarse después de que el Registrador haya procedido a examinar toda la documentación presentada al efecto, y comprobado que el acto o contrato que se pretende inscribir cumple todos los requisitos y requerimientos que el ordenamiento jurídico exige (...)”.

Al tiempo, el Registro de la Propiedad es una herramienta indispensable para el profesional que se dedica a la intermediación inmobiliaria, pues le permite conocer cual

---

<sup>464</sup> BERNÀ I XIRGO, Joan; ROCA SASTRE, Ramón; ROCA-SASTRE-MUNCUNILL, Luis, *Derecho Hipotecario*, Tomo I, Bosch, 9ª ed., Barcelona, 2008, p. 13.

<sup>465</sup> Decreto 483/1997, de 14 de abril, por el que se aprueban los Estatutos Generales del Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España (BOE de 06 de mayo de 1997).

<sup>466</sup> Véase en: [https://e-justice.europa.eu/content\\_land\\_registers\\_at\\_european\\_level-108-es.do](https://e-justice.europa.eu/content_land_registers_at_european_level-108-es.do) (última visita: 20 de noviembre de 2018).

<sup>467</sup> BELLOCH JULBE, José Félix, “Visión general del notariado” en *Estudios en homenaje a José Félix Belloch Julbe*, Colegio de...ob. cit. p. 39.

<sup>468</sup> PRADA ALVAREZ BUYLLA, Plácido, “La inscripción en el registro de la propiedad de los hoteles en condominio” en MUNAR BERNAT, Pedro, *Turismo residencial. Aspectos económicos y jurídicos*, Dykinson, Madrid, 2010, pp. 362 y 341.

es la situación jurídica del inmueble (posibles cargas, gravámenes, titularidad...) para informar a los interesados, de ahí que resulte un mecanismo esencial para garantizar la seguridad jurídica.

El Registro de la Propiedad tiene unos fines concretos y se rige por unos principios. Así, siguiendo a BERNÀ I XIRGO *et. al*<sup>469</sup> los fines del Registro de la Propiedad son:

- a) **Asegurar la propiedad inmueble, proteger el tráfico jurídico inmobiliario y fomentar el crédito territorial**, mediante la legitimación y la protección de las titularidades registradas y a los terceros adquirentes. Por lo tanto, la finalidad es dar certeza jurídica del dominio y de los demás derechos reales, asegurando así el tráfico jurídico de los inmuebles, lo que es esencial para el establecimiento y buen funcionamiento de un sistema de crédito territorial<sup>470</sup>.
- b) **Llevar a cabo la publicidad informativa** del contenido de los libros del Registro. De manera que, cualquiera que tenga un interés en averiguar el contenido del registro respecto una determinada finca puede consultarlo. Los derechos y titularidades que constan en el registro se presumen ciertos salvo prueba en contrario, pues hay presunción “*iuris et de iure*” en favor del tercero que de buena fe confía en lo que establece el Registro (arts. 32 y 34 LH)<sup>471</sup>.
- c) **Efecto legitimador y protector del titular inscrito y de los terceros adquirentes gracias a la presunción de exactitud**. De conformidad con LASARTE<sup>472</sup>, la inscripción registral comporta un reforzamiento del derecho real en favor del titular registral, pues este consigue una posición de supremacía frente a terceras personas que pudieran tener créditos o derechos contra su transmitente y no constasen en el propio registro. Precisamente esta protección del tercero es lo que se conoce como “fe pública registral”<sup>473</sup>.

<sup>469</sup> BERNÀ I XIRGO, Joan; ROCA SASTRE, Ramón; ROCA-SASTRE-MUNCUNILL, Luis, *Derecho Hipotecario...* ob. cit., pp. 73 y ss.

<sup>470</sup> NASARRE AZNAR, Sergio, *La garantía de los valores hipotecarios*, Marcial Pons, Barcelona, 2003, pp. 29 y ss.

<sup>471</sup> GARCÍA VALDECASAS Y ALEX, Francisco Javier, *La mediación inmobiliaria*, Aranzadi, Pamplona, 1988, pp. 150 y ss.

<sup>472</sup> LASARTE ÁLVAREZ, Carlos, *Curso de derecho civil...* ob. cit., p. 244.

<sup>473</sup> LASARTE ÁLVAREZ, Carlos, *Curso de derecho civil...* ob. cit., p. 248.

- d) **Efecto constitutivo para determinados negocios jurídicos** como son la hipoteca (145 LH), la constitución del derecho de superficie (art. 563-3.2 CCC y art. 53.2 RDleg 7/2015<sup>474</sup>) y algunos casos especiales como, por ejemplo, las servidumbres aparentes y contínuas (539 y 540 CC).
- e) **Como instrumento de afección de los inscrito a los terceros adquirentes.**
- f) **Efecto de cognoscibilidad legal** del contenido del registro con alcance *erga omnes*, es decir, cualquiera puede consultarlo.

La finalidad última del Registro de la propiedad se podría decir que es generar “confianza”, lo que en términos jurídicos se traduce en “seguridad jurídica”, indispensable para favorecer y promover los negocios inmobiliarios<sup>475</sup>.

#### 6.4.3. Remuneración

De conformidad con el art. 274 LH los registradores tienen la consideración de funcionarios públicos aunque, al igual que los notarios, también son profesionales liberales, pues su remuneración es satisfecha por los clientes directamente y no por el Estado. Esta remuneración viene marcada por Ley a través de los aranceles en el RD 1427/1989<sup>476</sup>.

No obstante, a diferencia de los notarios, los consumidores no pueden elegir libremente el registrador, sino que es el que les corresponde según la demarcación territorial donde se encuentre el inmueble en cuestión (art. 1.2 LH y art. 2.1 RH).

#### 6.4.4. Acceso a la profesión

Igual que los notarios, el sistema de acceso a esta profesión también se hace mediante oposición pública (art. 451 y ss. del Reglamento) y dependen directamente del Ministerio de Justicia y de la DGRN. No obstante, los puestos de notario y registrador son incompatibles (art. 281 Decreto de 8 de febrero de 1946).

---

<sup>474</sup> RDleg 7/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana (BOE núm. 261 de 31 de octubre de 2015)

<sup>475</sup> GARCÍA HERGUEDAS, M<sup>a</sup> Purificación, “El registro de la propiedad en el sistema de seguridad jurídica preventiva...ob. cit., p.6.

<sup>476</sup> RD 1427/1989, de 17 de noviembre, por el que se aprueba el Arancel de los Registradores de la Propiedad (BOE de 28 de noviembre de 1989).

El programa de temario objeto de examen varía muy poco al de los notarios, pues también cuenta con temas propios de derecho civil, derecho mercantil, derecho administrativo, derecho procesal, derecho hipotecario, derecho fiscal y derecho notarial<sup>477</sup>.

#### 6.4.5. Los Registros de la Propiedad en la UE

Los Registros de la propiedad no existen en todos los países del mismo modo ni tampoco todos los registros producen los mismos efectos <sup>478</sup>. Por eso BERNÀ I XIRGO *et.al* <sup>479</sup> considera que ofrecer una clasificación de los sistemas inmobiliarios existentes actualmente es tarea difícil debido al gran número y variedad de aspectos que pueden servir como criterios de clasificación. Por un lado, estos autores ofrecen una clasificación en base a los efectos que produce el registro. En este sentido, el autor citado diferencia los “sistemas tipo” (los vigentes en Francia, Alemania y Australia) y otros “derivativos” de los anteriores con algunas variantes o desviaciones. En cuanto los “sistemas tipo” distingue:

- Sistema francés: Registro con efecto de inoponibilidad de lo no registrado respecto del tercer adquirente por negocio jurídico registrado. Sistemas derivados del sistema francés: el de Bélgica y el de Italia, entre otros.
- Sistema alemán: Registro con efecto de exactitud de lo registrado respecto del titular registral y, en definitiva, del tercer adquirente de buena fe por negocio

---

<sup>477</sup> Resolución de 19 de julio de 2015, de la Dirección General de los Registros y del Notariado, por la que se aprueba el nuevo programa para el primero y segundo ejercicios de las oposiciones al Cuerpo de Aspirantes a Registradores de la Propiedad, Mercantiles y de Bienes Muebles.

<sup>478</sup> En este sentido, no hay que confundir el catastro y el registro de la propiedad. El catastro ofrece información espacial, mientras que el registro de la propiedad ofrece información sobre el título. Hay que tener en cuenta que en Europa existen dos sistemas de registro de la propiedad en función de si lo que se registra es el título o la escritura, es decir, registro de títulos y registro de escrituras. En cuanto a los primeros, la información se organiza por parcelas del suelo y el sistema genera una instantánea del estado actual del título. Es el habitual en Estados germánicos, Gran Bretaña e Irlanda, Estados nórdicos, en el centro y este de Europa y también en España. En los segundos, la información que se registra son las escrituras notariales. El estado del título puede ser revelado rastreando su historia. Este sistema opera en jurisdicciones pertenecientes a la familia latina y algunos estados en Europa oriental. Véase con más profundidad los diferentes tipos de registro y catastro en: SPARKES, Peter *et al.*, *Cross Border Acquisitions of Residential Property in the EU: Problems Encountered by Citizens*, DG for Internal Policies, Citizens' Rights and Constitutional...ob.cit., p. 48. Disponible en: [http://www.europarl.europa.eu/thinktank/es/document.html?reference=IPOL\\_STU\(2016\)556936](http://www.europarl.europa.eu/thinktank/es/document.html?reference=IPOL_STU(2016)556936) (última visita: 24-01-2017).

<sup>479</sup> BERNÀ I XIRGO, Joan; ROCA SASTRE, Ramón; ROCA-SASTRE-MUNCUNILL, Luis, *Derecho Hipotecario...*ob. cit., p.34.

jurídico registrado. Sistemas derivativos del sistema alemán: el de Suiza y Austria, entre otros.

- Sistema australiano: registro con efecto de inatacabilidad de los registrado salvo excepciones tasadas. Sistemas derivativos del sistema australiano: el de Inglaterra, el de algunos estados de Norteamérica y el de Dinamarca, entre otros.

Por otro lado, otros autores como SANZ FERNÁNDEZ<sup>480</sup> clasifican los sistemas desde el doble punto de vista constitutivo o declarativo en:

- Sistema de transcripción con simple eficacia de publicidad, es decir, declarativo (sistema francés).
- Sistema de inscripción que puede ser con inscripción de valor publicitario y convalidante (el español) o con inscripción de valor constitutivo relativo (el alemán y suizo).
- Sistema de inmatriculación con efecto constitutivo absoluto (australiano)

En el ámbito europeo, al tener los registradores de la propiedad la “parcial” consideración de funcionarios públicos igual que los notarios, de conformidad con el art. 2.2 i) de la Directiva 2006/123/UE tampoco se les aplicaría esta Directiva de servicios ya que ejercen una actividad pública. Sin embargo, paradójicamente, la Directiva 2013/55/UE relativa al reconocimiento de cualificaciones entre los estados miembros no excluye de forma expresa de su ámbito de aplicación a los registradores a diferencia de como lo hace para los notarios en el considerando 3.

#### **6.4. Los administradores de fincas**

Si la vivienda se encuentra organizada en régimen de propiedad horizontal, puede que la gestión de la comunidad que se origina se encomiende a un administrador de fincas. No obstante, no es obligatorio contar con este profesional, dado que cualquier propietario de la comunidad puede encargarse de la gestión o la administración de la comunidad con

---

<sup>480</sup>SANZ FERNÁNDEZ, Ángel, *Principios generales de Derecho inmobiliario y legislación hipotecaria*, Madrid, 1925, p. 20. De conformidad con este autor, el sistema declarativo es aquel que se limita a recoger los elementos jurídicos que dan vida al derecho real, pero sin añadir ningún valor especial al mismo, pues el derecho real nace, existe fuera del Registro, de manera que su eficacia es la de publicidad. Mientras que la inscripción constitutiva es aquella que da vida al derecho real o es un elemento de su constitución, supresión o modificación.



independencia de si cuenta con una formación académica o no (art. 13.6 LPH y 553-15.2CCC).

La profesión de los administradores de fincas en España está regulada en el art. 20 LPH y el art. 553-18 CCC para Cataluña donde se establecen las funciones del administrador en una comunidad; el Decreto 693/1968<sup>481</sup> (modificado parcialmente por el Decreto 392/1977<sup>482</sup>); y los Estatutos Generales, aprobados por Resolución de la Delegación Nacional de Sindicatos de 28 de enero de 1969 y los Estatutos de cada Colegio Oficial de Administradores de Fincas.

Que sea obligatoria o no la colegiación de los administradores de fincas ha sido objeto de discusión por parte de los tribunales y los jueces, dado que el art. 13.6 LPH no deja claro si el administrador de fincas debe tener una calificación académica específica, al establecer que “el cargo de administrador y, en su caso, el de secretario-administrador podrá ser ejercido por cualquier propietario, así como por personas físicas con cualificación profesional suficiente y legalmente reconocida para ejercer dichas funciones. También podrá recaer en corporaciones y otras personas jurídicas en los términos establecidos en el ordenamiento jurídico”. Del mismo modo que el art. 553-15.2 CCC al establecer que “la comunidad puede encargar la administración a un profesional externo que cumpla las condiciones profesionales legalmente exigibles”, pero no especifica a qué se refiere por estas “condiciones profesionales legalmente exigibles”.

En la norma de creación del Colegio Nacional Sindical de Administradores de Fincas, en el art. 2 del Decreto 693/1968, se preveía que los administradores de fincas tenían la obligación de estar colegiados en sus respectivos colegios profesionales para poder ejercer legalmente la profesión. No obstante, unos años más tarde con el Decreto 392/1977, de 8 de febrero, por el que se modifica el Decreto 693/1968, se eliminó la obligación de colegiación para aquellos que ejercieran funciones propias de la administración de fincas pero que no las llevaran a cabo de manera regular o habitual o en carácter de profesión. El mismo art. 2 del Decreto 693/1968 establecía que “se entenderá que ejercen profesionalmente dicha actividad, las personas naturales que, de forma habitual y constante con despacho abierto al efecto y preparación adecuada destinan la totalidad o parte de su trabajo a administrar fincas urbanas o rústicas de

---

<sup>481</sup> Decreto 693/1968, de 1 de abril, por el que se crea el Colegio Nacional Sindical de Administradores de Fincas (BOE núm. 86, de 9 de abril de 1968).

<sup>482</sup> Decreto 392/1977, de 8 de febrero, por el que se modifica el Decreto 693/1968, de 1 de abril, sobre creación del Colegio Nacional Sindical de Administradores de Fincas (BOE núm. 66 18 de marzo de 1977).

terceros, en beneficio de éstos, con sujeción a las leyes, velando por el interés común y recibiendo un estipendio”. De manera que, desde el 1977, los que no se dedicaban profesionalmente o de forma habitual a la administración de fincas no tienen la obligación de colegiarse.

En el año 2009, a través de la DT 4ª de la Ley 25/2009 (Ley Ómnibus)<sup>483</sup>, se contempló que sería obligatorio estar incorporado a un Colegio Profesional para ejercer una determinada profesión cuando así lo proveyese una ley estatal. Hasta la fecha (27-11-2019), no existe ninguna Ley que reconozca como obligatorio la inscripción de los administradores de fincas en el colegio de forma obligatoria. Por lo tanto, actualmente no es obligatoria su colegiación.

A pesar de que el art. 13.6 LPH permita a cualquier propietario ejercer el cargo de administrador en una comunidad organizada en régimen de propiedad horizontal, hay que destacar la SAP Cantabria 14-04-2016<sup>484</sup> por la cual se declaró nulo el nombramiento de un administrador de fincas no colegiado por parte de una comunidad de propietarios, por entender que este no reunía la calificación académica suficiente para desempeñar la profesión. El tribunal consideró que quienes reunían los requisitos suficientes eran los colegiados en el respectivo colegio de administradores de fincas. En el mismo sentido también lo hicieron la STS 14-10-2002<sup>485</sup> y la SAP de Cantabria 6-10-2010<sup>486</sup>. La STS 8-11-2016<sup>487</sup> se pronunció sobre la denominación “administradores de fincas”, afirmando que únicamente podían utilizar tal denominación los profesionales colegiados en el respectivo Colegio oficial de administradores de fincas.

Las funciones de los administradores de fincas están previstas en el art. 20 de la LPH y en el 553-18 CCC para Cataluña, donde se establecen las que tienen en una comunidad en régimen de propiedad horizontal<sup>488</sup> y también de forma general en el art. 4

---

<sup>483</sup> Vid. *infra* apartado 2.3 del capítulo IV.

<sup>484</sup> JUR 2016/ 000219.

<sup>485</sup> JUR 2002/39849.

<sup>486</sup> JUR 2011\222880.

<sup>487</sup> JUR 2016/ 4868.

<sup>488</sup> Estas funciones son: a) Velar por el buen régimen de la casa, sus instalaciones y servicios, y hacer a estos efectos las oportunas advertencias y apercibimientos a los titulares. b) Preparar con la debida antelación y someter a la Junta el plan de gastos previsibles, proponiendo los medios necesarios para hacer frente a los mismos. c) Atender a la conservación y entretenimiento de la casa, disponiendo las reparaciones y medidas que resulten urgentes, dando inmediata cuenta de ellas al presidente o, en su caso, a los propietarios. d) Ejecutar los acuerdos adoptados en materia de obras y efectuar los pagos y realizar los cobros que sean procedentes. e) Actuar, en su caso, como secretario de la Junta y custodiar a disposición de los titulares la documentación de la comunidad. f) Todas las demás atribuciones que se confieran por la Junta.

de la Resolución de la Delegación Nacional de Sindicatos de 28 de enero de 1969<sup>489</sup> que establece que: “este ejercicio profesional comprende las funciones conducentes a la conservación y gobierno de la finca encomendada al administrador y las que se relacionen directamente: con cualquier forma de arrendamiento, uso u ocupación y estén encaminadas a conseguir el óptimo rendimiento, según el destino dado al inmueble por el propietario, condueños o copropietarios”<sup>490</sup>. En principio, pues, no está previsto que los administradores de fincas lleven a cabo actividades de intermediación, sino que su principal objetivo es la gestión y gobierno de una finca, ya sea rústica o urbana.

Aunque la administración de fincas y la intermediación inmobiliaria son profesiones diferentes e incluso tienen sus respectivos colegios profesionales, a veces las funciones de los profesionales pueden coincidir. Es decir, en determinados casos, ambos profesionales pueden desempeñar las mismas funciones (asesoramiento y gestión en transacciones inmobiliarias en relación con operaciones de compraventa, alquiler, permuta...); incluso los profesionales pueden estar inscritos en ambos colegios a la vez. De hecho, el art. 53 de la LDVCat los reconoce a ambos como los “agentes que intervienen en la prestación de servicios inmobiliarios”, así como también CEPI cuando a ambos profesionales les denomina “profesionales inmobiliarios”<sup>491</sup>.

Además, tal y como sucede con los API, los administradores de fincas tampoco se les exige una titulación específica relacionada con la materia objeto de trabajo, de manera que el rango de titulaciones se admite para la colegiación son muy amplias y diferentes entre ellas. En este sentido, en el art. 5 del Decreto 693/1968 se recogen

---

<sup>489</sup> BOE núm. 132 de 3 de junio de 1969. Estos Estatutos Generales se entienden derogados en todo aquello que se oponga a la Constitución y, en concreto, por las modificaciones parciales de la Ley 2/1974, de 13 de febrero, de Colegios Profesionales, y más especialmente por las establecidas en la Ley 25/2009, de 22 de diciembre.

<sup>490</sup> Véase también la descripción de la profesión de los Administradores de Fincas en la página web oficial del Consejo General de Colegios de Administradores de fincas de España, disponible en: <https://www.cgcafe.org/la-profesion/> (última visita: 30 de octubre de 2019): “El ejercicio profesional comprende todas las funciones conducentes al gobierno y conservación de los bienes encomendados, la obtención del rendimiento adecuado y al asesoramiento de las cuestiones relativas a los bienes inmuebles. (...) Así, en la administración de fincas arrendadas, se ocupa desde la selección del arrendatario, redacción y firma del contrato, constitución de la fianza, obtención de la cédula de habitabilidad, cobro de la renta, actualización de la misma, repercusiones, pago de los gastos e impuestos, incluido el IVA, aplicación de retenciones sobre el IRPF, gestionar el traspaso de locales comerciales, atender las obras de reparación y mejora, en su caso, y las obligaciones derivadas de las relaciones laborales con empleados del inmueble; liquidación al propietario, hasta la gestión sobre los morosos o asesoramiento sobre cualquier cuestión o incidencia en el arrendamiento.”

<sup>491</sup> *Vid. supra* apartado 2 del capítulo I.

diferentes titulaciones que, en función del tipo que sean, el modo de acceso al colegio es por una vía diferente:

1. **Acceden directamente** los que están en posesión del correspondiente título los Licenciados en Derecho, en Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales; los Profesores mercantiles; los Procuradores de los Tribunales de Justicia; los Ingenieros Agrónomos y los Ingenieros de Montes; los Veterinarios; los Ingenieros técnicos Agrícolas y los Ingenieros técnicos Forestales, los Peritos Agrícolas y los Ayudantes de Montes.
2. **A través de unas pruebas de selección**, los que posean el título de Bachiller Superior, tanto General como Técnico, los Técnicos de Grado Medio, los Maestros de Enseñanza Primaria y los Graduados Sociales. La incorporación al Colegio llevará consigo la expedición del correspondiente título de Administrador de Fincas. Estas pruebas de selección, al igual que sucede con el examen oficial que se convocaba para los API antes de la liberalización, actualmente tampoco se convocan. Es el que el Consejo General de Colegios de Administradores de fincas entiende como “aprobar el plan de estudios de la Escuela Oficial de Administradores de Fincas, autorizado por el Ministerio de Fomento, cuya docencia imparten once Universidades españolas, mediante la creación de un título propio de cada una de ellas”<sup>492</sup>.
3. El art. 12 del los Estatutos Generales del año 1969, añadió otra vía más a este art. 5 del Decreto 693/1968: quienes obtengan el **título académico de administrador de fincas**, que será expedido por el Organismo competente, una vez aprobados los cursos de formación en la Escuela Oficial de Administradores de Fincas o superados los exámenes que la misma proponga<sup>493</sup>.

Actualmente, pues, solamente hay dos formas de colegiación: a través de la vía directa (la primera y segunda opción), acreditando la posesión de los títulos correspondientes que el art. 5 del Decreto 693/1968 o bien, por la vía indirecta, (la tercera opción) a través del título propio de administrador de fincas que ofrecen algunas Universidades<sup>494</sup>.

---

<sup>492</sup> Según información facilitada por el Consejo General de Colegios de Administradores de Fincas de España a través de correo electrónico en fecha 16-01-2019, la última prueba de acceso tubo lugar el 25 de mayo de 1991.

<sup>493</sup> Véase en: <http://www.cgcafe.org/la-profesion/> (última visita: 19 de abril de 2016).

<sup>494</sup> *Vid. infra* apartado 2.2.2 del capítulo V.

Como se observa, en la primera vía, se aceptan títulos académicos que no guardan ninguna relación con el ejercicio de la profesión de los administradores. Algunos ejemplos de resoluciones judiciales donde se admiten este tipo de calificaciones académicas para colegiarse y ejercer la profesión de los administradores de fincas son<sup>495</sup>: la sentencia del Juzgado de lo Contencioso Administrativo nº 2 de Murcia de 23-10-2008<sup>496</sup> (donde se admite como válido la titulación de graduado social); la sentencia del Juzgado de lo Contencioso Administrativo nº 4 de A Coruña de 4-06-2013<sup>497</sup> (se admite la diplomatura de magisterio); la sentencia del Juzgado de lo Contencioso Administrativo de Madrid de 3-05-2010<sup>498</sup> (también admitió como válida la licenciatura en Geografía e Historia).

De manera que, de conformidad con el Decreto 392/1977 no es obligatorio inscribirse en el colegio de administradores de fincas para los que no desarrollan la actividad de forma habitual, a pesar de que, tal y como se ha visto, existen sentencias que consideran nulo el nombramiento de un administrador de fincas que no esté suficientemente calificado e inscrito en el colegio profesional correspondiente. Atendiendo a esta situación paradójica, el Consejo General de Colegios de Administradores de Fincas de España presentó una Propuesta de RD por el que se aprueban los Estatutos Generales de los Colegios de Administradores de Fincas y de su Consejo General ante el Departamento ministerial correspondiente el 25 de marzo de 2010<sup>499</sup>.

Entre su contenido, cabe destacar la instauración de la colegiación obligatoria para ejercer la profesión; la exigencia de unos requisitos de formación cuyo plan de estudios se contengan conocimientos directamente relacionados con la administración de fincas; facilitar a los Juzgados y Tribunales la relación de colegiados que pudieran ser requeridos para intervenir como peritos en los asuntos judiciales, o designarlos directamente; y que los colegios pudiesen adoptar medidas conducentes a evitar el delito de intrusismo profesional, etc.

---

<sup>495</sup> De hecho, en la STS de 09-02-2004 (RJ 2004\785) la entidad recurrida (el Colegio de Administradores de Fincas) sostiene que “no toda titulación media o superior sería habilitante para el ejercicio de la profesión de Administrador de Fincas que requiere conocimientos contables, jurídicos, sociológicos o similares”. No obstante, el TS en la misma sentencia consideró que es válida la titulación de grado superior sin entrar a discernir el contenido de los estudios de esta”.

<sup>496</sup> Sentencia nº 596/2008.

<sup>497</sup> Sentencia nº 130/2013.

<sup>498</sup> Procedimiento 30/2008.

<sup>499</sup> Véase en: <http://www.cgcafe.org/consejo-general/estatutos-generales/>

El Ministerio de Fomento solicitó un informe del proyecto a la CNMC para que lo analizara desde el punto de vista de la competencia y la regulación económica eficiente que se aprobó el 11 de febrero de 2016<sup>500</sup>. En cuanto a las medidas que hemos destacado, la CNMC propuso eliminarlas todas ya que consideró, entre otro motivos, que la profesión de la administración de fincas es una profesión de libre acceso y no regulada, que no existe ninguna razón justificada en su necesidad y proporcionalidad el exigir una formación académica específica ni que tampoco se puede exigir la colegiación obligatoria, pues se debe atender a los principios de regulación económica eficiente: necesidad, proporcionalidad y no discriminación<sup>501</sup>. Literalmente, la CNMC establece: “las actividades habituales de los administradores de fincas no son servicios exclusivos de éstos, ni deberían serlo. No existe justificación en restringir la competencia a una profesión concreta en la gestión económica de una comunidad de vecinos, la elaboración y seguimiento de sus presupuestos, la atención y control de proveedores, la atención a la reparación de las averías o la contratación y seguimiento de las pólizas de seguros. Una mayor competencia es fundamental para una prestación más eficiente de estos servicios.”

Como se puede observar, el pronunciamiento de la CNMC respecto la profesión de los administradores de fincas es muy similar al realizado para el proyecto de Estatutos de los API en 2018<sup>502</sup>.

En la Tabla núm. 2 de continuación se muestra un resumen de las principales características de la regulación en el ámbito estatal de los profesionales que se han estudiado hasta ahora que intervienen en el proceso de construcción y transmisión de una vivienda ateniendo su normativa reguladora.

---

<sup>500</sup> Véase el informe en: <https://www.cnmc.es/es-es/promoción/novedadespromoción/novedadespromocióndetalle.aspx?id=57938> (última visita: 20 de abril de 2016)

<sup>501</sup> *Vid. infra* apartado 3.3 del capítulo IV.

<sup>502</sup> *Vid. supra* apartado 5.1 del capítulo I.

	Promotores	Constructores	Intermediarios inmobiliarios	Notarios	Registradores de la Propiedad	Administradores de fincas
<b>Principal normativa reguladora</b>	Art. 9 LOE	Art. 11 LOE	Aplicable únicamente a los colegiados: art. 1 Decreto 3248/1969 y el RD 1294/2007, el resto carecen de. Normativa reguladora, excepto las regulaciones previstas en algunas CCAA.	LON y RN	LH y RH	Art. 20 LPH y Decreto 6931/1968 (a los colegiados) y art. 553-15.2 y 553-18 CCC.
<b>Formación académica</b>	No es obligatoria	Art. 11.2.b) LOE sí que exige que debe tener la titulación o capacitación profesional que le habilite, pero no se concreta cuál.	No es obligatoria. No obstante, los colegiados han de cumplir los requisitos de titulación en el art. 1 RD 1294/2007.	Sí es obligatoria y deben superar la oposición pública (art. 10 LON y art. 5 y 6 RN).	Sí es obligatoria y deben superar la oposición pública (art. 277, 279 LH y art. 504 RH).	No es obligatoria (art. 13.6 LPH). No obstante, los colegiados han de cumplir los requisitos de titulación establecidos en el art. 5 del Decreto 693/1968.
<b>Funciones</b>	Art. 9.2 LOE	Art. 11.2 LOE	Art. 1 Decreto 3248/1969 (solo para los colegiados).	Art. 1 LON y art. 1 RN	Arts. 247 y ss. LH y arts. 489 ss. RH.	20 LPH y 553-18 CCC.
<b>Intervención obligatoria</b>	Sí, pues es el que decide, impulsa, programa y financia, las obras de edificación o rehabilitación. Puede	Sí, pues es el que ejecuta o lleva cabo la obra o la rehabilitación con los medios humanos y materiales.	No. En el art. 2 del Decreto 3248/1969 (artículo actualmente no vigente) se contemplaba expresamente que su	No, excepto para determinados supuestos contemplados por ley, por ejemplo, la conclusión de una hipoteca voluntaria	No, excepto para determinados supuestos contemplados por ley, por ejemplo, la conclusión de una hipoteca voluntaria	No, dado que puede coincidir con el secretario y lo puede ejercer un propietario de la comunidad (art. 13.6 LPH y art. 443-15.2 CCC)

	Promotores	Constructores	Intermediarios inmobiliarios	Notarios	Registradores de la Propiedad	Administradores de fincas
	ser un particular o un profesional.		intervención voluntaria	(por art. 145 LH), un derecho de superficie (art. 53.2 RDleg 7/2015) o determinados casos de servidumbres (arts. 539 y 540 CC)	(por art. 145 LH), un derecho de superficie (art. 53.2 RDleg 7/2015) o determinados casos de servidumbres (arts. 539 y 540 CC).	
<b>Colegiación obligatoria</b>	No existe colegio profesional. Sí, entre otros, la Asociación de Promotores y Constructores de España (APCE)	No existe colegio profesional. Sí, entre otros, la Asociación de Promotores y Constructores de España (APCE)	No, la inscripción al Colegio de API es voluntaria (art. 3 Ley 10/2003 y DT 4 de la Ley 25/2009)	Sí es obligatoria (art. 1, art. 314 y ss. RN)	Sí es obligatoria (art. 560 y ss. RH)	No, la inscripción al Colegio de Administradores de Fincas es voluntaria (DT 4 de la Ley 25/2009, art. 13.6 LPH y 553-15.2 CCC).
<b>Remuneración fijada a la normativa</b>	No	No	No	Sí, a través de los aranceles (RD 1426/1989).	Sí, a través de los aranceles (RD 1427/1989)	No

**Tabla núm. 2.** Características de la regulación estatal de los principales profesionales que intervienen en la construcción y transmisión de viviendas. **Fuente:** elaboración propia.



## 7. Evidencias sobre la ineficacia del sistema de seguridad jurídica preventiva en España en materia de vivienda

Las malas prácticas bancarias llevadas a cabo durante los años de crecimiento económico tanto previos como posteriores a la crisis, así como también los efectos de esta en nuestro país (alta cifra de desempleo, aumento de desahucios, dificultad para acceder a las viviendas...) <sup>503</sup>, nos hacen replantear la efectividad real del sistema de seguridad jurídica preventiva del sector inmobiliario actual, garantizada principalmente por los notarios y los registradores de la propiedad, especialmente en lo que refiere a la parte más débil de los contratos de compraventa de vivienda financiada con hipoteca y el alquiler.

Más allá de las malas prácticas en la propia profesión notarial y registral, disponemos de algunos datos objetivos que justifican la necesidad de ofrecer una protección integral del consumidor a lo largo de toda la fase precontractual y de los contratos privados por parte de todos los profesionales que intervienen, entre ellos, los intermediarios inmobiliarios, sin perjuicio del rol que tienen por ley los notarios, los registradores y los administradores de fincas. Estas evidencias son:

1. **No siempre es obligatorio acudir al notario y al Registro de la Propiedad para la mayoría de negocios con inmuebles:** en nuestro Derecho de contratos prima el principio de libertad de forma (art. 1278 CC), excepto para algunos supuestos específicos, por ejemplo, para constituir una hipoteca voluntaria de conformidad con el art. 145 LH, un derecho de superficie (art. 53.2 RDleg 7/2015) o determinados casos de servidumbres (arts. 539 y 540 CC).

En el caso de una compraventa o de un alquiler de una vivienda, si se acude al notario y/o al Registro de la Propiedad es para beneficiarse de las ventajas examinadas anteriormente <sup>504</sup>, pero no porque sea un requisito *sine qua non* para la validez de estos negocios jurídicos. Es habitual que los contratos privados de compraventas de inmuebles se “eleven” a escritura pública para que

---

<sup>503</sup>Véase con más profundidad en NASARRE AZNAR, Sergio, “A legal perspective of the origin and the globalization of the current financial crisis and the resulting reforms in Spain” en KENNA Padraic (Ed.), *Contemporary Housing Issues in Globalized World*, Ashgate Publishing, 2014, pp. 37-72, pp. 50 y ss. Véase también NASARRE AZNAR, Sergio, “Malas prácticas bancarias en la actividad hipotecaria”, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, N° 727, pp. 2665 a 2737.

<sup>504</sup> *Vid. supra* apartados 6.3.2 y 6.4.2 del capítulo I.

posteriormente puedan ser inscritas en el Registro de la Propiedad<sup>505</sup>, pero para los alquileres no se suele acudir al notario<sup>506</sup>, quedando estos contratos al margen de cualquier control legal, sin perjuicio del control o asesoramiento que puedan ofrecer los intermediarios inmobiliarios u otros profesionales que libremente contraten las partes.

Según EUROSTAT, en España el alquiler privado representaba en 2017 un 14%<sup>507</sup> del total de las tenencias de vivienda, aunque esta cifra puede no coincidir con los que realmente se celebran, dado que no existe un registro obligatorio de los contratos de alquiler<sup>508</sup>. La Ley 4/2013<sup>509</sup> pretendió favorecer el aumento de los alquileres y promocionó su inscripción en el Registro de Propiedad para que los arrendamientos concertados sobre fincas urbanas tuviesen efecto frente a terceros, especialmente frente al comprador de vivienda alquilada (art. 7 LAU). Sin embargo, parece que estas medidas no han resultado del todo efectivas, dado que ha sido y es poco habitual la inscripción de los alquileres al Registro de la Propiedad<sup>510</sup> y el alquiler continúa siendo una tenencia residual frente a la propiedad, a pesar de que la promoción del alquiler se fijó como uno de los objetivos de los Planes de vivienda 2016-2018 y 2018-2020.

- 2. El notario interviene en la última fase del sistema de “conveyancing service”:** durante los años de crecimiento económico, la formalización de hipotecas ante el notario se convirtió en un mero trámite de último momento. De hecho, así lo confirmó la STS 24-03-2015<sup>511</sup> en el F.J 5 cuando consideró que “la intervención del notario tiene lugar al final del proceso que lleva a la concertación del contrato, en el momento de la firma de la escritura de préstamo hipotecario, a menudo

---

<sup>505</sup> De ahí que las fuentes sobre el número de compraventas que se realizan en España vengan dadas principalmente por el número de inscripciones en el Registro de la Propiedad. Véase, por ejemplo, el Estadística de Transmisiones de Derechos de la Propiedad (ETDP) del INE (<https://www.ine.es/daco/daco42/etdp/etdp1217.pdf>) y

<sup>506</sup> MOLINA ROIG, Elga, *Una nueva regulación para los arrendamientos de vivienda en un contexto europeo*, Tirant lo blanch, Valencia, 2018, p.257.

<sup>507</sup> EUROSTAT (2018), Distribution of population by tenure status, type of household and income group - EU-SILC survey [ilc\_lvho02], disponible en: [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc\\_lvho02&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_lvho02&lang=en)

<sup>508</sup> Vid. *infra* apartado 6.6 del capítulo III.

<sup>509</sup> Ley 4/2013, de 4 de junio, de medidas de flexibilización y fomento del mercado del alquiler de viviendas (BOE núm. 134 de 05 de junio de 2013).

<sup>510</sup> MOLINA ROIG, Elga, *Una nueva regulación para los arrendamientos de vivienda...* ob. cit., p.257.

<sup>511</sup> ROJ 1279/2015. Véase también en: EL CONFIDENCIAL, *Los notarios, testigos ciegos de abusos de la banca, se lavan las manos: "No somos jueces"* (20-01-2017), disponible en: [https://www.elconfidencial.com/economia/2017-01-28/notarios-clausulas-suelo-testigos-abusos-banca-jueces\\_1322633/](https://www.elconfidencial.com/economia/2017-01-28/notarios-clausulas-suelo-testigos-abusos-banca-jueces_1322633/) (última visita: 22 de octubre de 2018).

simultáneo a la compra de la vivienda, por lo que no parece que sea el momento más adecuado para que el consumidor revoque una decisión previamente adoptada con base en una información inadecuada”. En este sentido también se pronuncia GARCÍA HERGUEDAS <sup>512</sup> cuando afirma que “el notario no puede dar la garantía de legalidad del contrato que autoriza, ni la garantía de que lo que las partes se dicen ante el Notario sean verdad y lo hayan querido de veras, ni que el vendedor sea dueño. Estos son actos y hechos que están fuera de la escritura y de la fe notarial (...). El control de la legalidad de las escrituras, previo a la inscripción, el examen de todos los requisitos para su validez (...) se realiza por una persona externa al Notario, de un oficio y una función distinta”. De manera que, para esta autora, existe un ámbito de actuación que corresponde hacer antes de acudir al notario, pues en un solo día o incluso en pocos minutos, difícilmente el notario puede comprobar (aunque lo haga el personalmente) que el consumidor entiende y comprende toda la complejidad del negocio que celebra, sin perjuicio de las obligaciones básicas que la normativa (LON, RN, La Ley 20/2014...) le encomiendan. Es precisamente en esta fase donde los intermediarios inmobiliarios pueden desempeñar un rol importante.

El art. 193.1 RN en su redacción original establecía que: “los notarios darán **lectura** de las escrituras públicas, sin perjuicio del derecho de las partes y testigos a leerlas por sí o por personas que ellos designen y de que lo hagan en los casos en que legalmente proceda”. Este artículo se mantuvo así hasta que el art. 97 RD 45/2007<sup>513</sup>, introdujo un segundo párrafo estableciendo que: “a los efectos del art. 25 de la Ley del Notariado, y con independencia del procedimiento de lectura, se entenderá que esta es íntegra cuando el notario hubiera comunicado el contenido del instrumento con la extensión necesaria para el **cabal conocimiento** de su alcance y efectos, atendidas las circunstancias de los comparecientes (...). Igualmente darán fe de que después de la lectura los comparecientes han hecho constar haber quedado debidamente informados del contenido del instrumento y haber prestado a éste su libre consentimiento”. Es decir, hasta 2007 en el ámbito estatal los notarios solo tenían que leer y desde el este año tenían que asegurar el

---

<sup>512</sup> GARCÍA HERGUEDAS, M<sup>a</sup> Purificación; “El registro de la propiedad en el sistema de seguridad jurídica...ob. cit., p.21.

<sup>513</sup>RD 45/2007, de 19 de enero, por el que se modifica el Reglamento de la organización y régimen del Notariado (BOE núm. 25, de 29 de enero de 2007).

“cabal conocimiento” aunque no se deja claro a qué se refiere esto exactamente. Mientras que, en Cataluña, gracias a la reforma de la Ley 20/ 2014 art. 5 de la Ley catalana 20/2014 que añade el art. 123-10 del CCCat que impone a los notarios una serie de obligaciones informativas, es decir, deben informar de una serie de datos <sup>514</sup>. No obstante, cabe decir que, desde la entrada en vigor de la Ley 5/2019<sup>515</sup>, los notarios tienen atribuidas más obligaciones hacia el prestatario tal y como se establece en los artículos 14 y 15 de esta Ley, para garantizar la correcta información estos últimos.

Para GARRIDO CHAMORRO<sup>516</sup> “la actual problemática de estos profesionales (refiriéndose a los notarios) se produce, por un lado, por una reducción de su atención y de su efectiva actuación asesora y, por otro lado, por el peligro de vinculación con el cliente importante, de pérdida de independencia frente a él. Esto se deriva a que el cliente habitual de un notario determinado<sup>517</sup>, suele demandar un *infra control*, una reducción de la calidad de asistencia e información a los otorgantes más débiles, de manera que le permitan a éste aceptar unas condiciones que, de haber tenido consciencia, no habría aceptado”.

Algunas de las medidas que se han adoptado a raíz de la crisis para aumentar la protección de los consumidores por parte del notario (en el ámbito estatal sobre todo a partir del 2019<sup>518</sup>) hacen replantear cuál era realmente su rol antes de adoptarlas, así como también, si realmente estas resultan efectivas para asegurar la correcta protección de los consumidores en todas las transacciones, dado que todas se prevén para el ámbito hipotecario, pero no para la compraventa o el alquiler de vivienda<sup>519</sup>.

---

<sup>514</sup> NASARRE AZNAR, Sergio y SIMÓN MORENO, Héctor, “Un paso más en la protección de los deudores hipotecarios de vivienda: la Directiva 2014/17/UE y la reforma del Código de Consumo de Cataluña por Ley 20/2014” en *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, N° 139, julio-septiembre 2015, pp. 11 a 55, p.33.

<sup>515</sup> Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario (BOE núm. 65 de 16 de marzo de 2019).

<sup>516</sup> GARRIDO CHAMORRO, Pedro, *La función notarial, sus costes y sus...* ob. cit., pp. 30, 31 y 75.

<sup>517</sup> Como son, por ejemplo, determinadas entidades bancarias, promotores inmobiliarios, empresarios del ámbito inmobiliario, etc.

<sup>518</sup> En el ámbito autonómico, la Ley 20/2014 de modificación del Código de Consumo de Cataluña que avanzó a la implantación estatal de la Directiva 2014/17/UE a través de la Ley 5/2019, introdujo una serie de medidas en relación a la protección de los consumidores por parte del notario en Cataluña. Por ejemplo, en el art. 123-10 del Código de Consumo de Cataluña se contempla el aumento del deber notarial para asesorar de los peligros de la hipoteca.

<sup>519</sup> *Vid. infra* apartado 8 del capítulo II.

**3. El número de desahucios y el de “sinhogarismo” en España:** como se ha visto, la ONU en 2007 y 2008 ya alertó que la situación de desahucios en España era especialmente alarmante<sup>520</sup>. En este sentido, el número de lanzamientos voluntarios y forzosos de residencias principales debido a ejecuciones hipotecarias en España entre el 2010 y el año 2013 fue de 38.961 anual, mientras que el número de resoluciones judiciales entre el 2011 y el 2013 sobre desalojos de viviendas en alquiler (privado y social) fue de 38.148<sup>521</sup>. De manera que las resoluciones judiciales sobre desahucios en el sector de alquiler fueron parecidos o incluso superiores a las del sector de las ejecuciones hipotecarias, pues según EUROSTAT (2018)<sup>522</sup> sólo el 13,2% de la población española vivía en viviendas alquiladas y el 77,7% lo hacía en propiedad (dentro de este porcentaje, un 46,7% sin hipoteca). Además, de acuerdo con el informe publicado en marzo de 2014 para la Asociación Hipotecaria Española<sup>523</sup> correspondiente al cuarto trimestre de 2013, la tasa de morosidad respecto al crédito hipotecario para adquisición de la vivienda se situó en el 5,67%. De manera que los impagos se produjeron principalmente en los arrendamientos más que en los préstamos hipotecarios contraídos, pues la gran mayoría de deudores hipotecarios podían hacer frente a los pagos sin problemas.

A ello añadimos que las principales causas del “sinhogarismo” en España se derivan principalmente por el desempleo, el sobreendeudamiento y también por las separaciones y divorcios<sup>524</sup>. Precisamente en relación al sobreendeudamiento de las familias, fueron varios los factores los que contribuyeron a esta situación<sup>525</sup>.

Por este motivo, para nosotros, no solo es importante prever mecanismos para evitar la pérdida de la vivienda tal y como lo hacen las normas post-crisis sino

<sup>520</sup> Vid. *supra* apartado 5.1 del capítulo I.

<sup>521</sup> KENNA, Padraic; BENJAMINSEN, Lars; NASARRE AZNAR, Sergio; BUSCH-GEERTSEMA, Volker, *Pilot Project. Promoting protection of the right to housing. Homelessness prevention in the context of evictions*, VT/2013/056, 2016, p. 55. Disponible en: <https://publications.europa.eu/es/publication-detail/-/publication/0c16776d-1e4e-11e6-ba9a-01aa75ed71a1> (última visita: 28 de agosto de 2017).

<sup>522</sup> EUROSTAT (2018), Distribution of population by tenure status, type of household and income group - EU-SILC survey [ilc\_lvho02] [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc\\_lvho02&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_lvho02&lang=en)

<sup>523</sup> Asociación Hipotecaria Española. Tasas de dudosa hipotecaria. 3er trimestre 2014. Madrid, enero de 2015. Disponible en: <http://www.ahe.es/bocms/images/bfilecontent/2006/04/26/90.pdf?version=17> (última visita: 11 de julio de 2019).

<sup>524</sup> KENNA, Padraic; *et al.*, *Pilot Project. Promoting protection...* ob. cit., p.111.

<sup>525</sup> NASARRE AZNAR, Sergio, “Malas prácticas bancarias en la actividad hipotecaria”, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, N°727, pp. 2665 a 2737, p. 2707. Según este autor, “esta situación se debía a una corresponsabilidad entre la actuación, como mínimo, de las entidades de crédito, de los deudores hipotecarios y del contexto normativo que precisamente favorecía el acceso a la vivienda en propiedad”.

también prever todos los mecanismos que ayuden a acceder o garantizar el acceso a las viviendas, por ejemplo, a través de los profesionales que se dedican a ello. Como consecuencia del creciente número de desahucios, se han venido adoptando una serie de normas para reducirlos tal y como se estudia en el capítulo II<sup>526</sup>. No obstante, la mayoría de estas medidas recaen en el ámbito hipotecario, aunque fue en los arrendamientos donde se producían el mayor número de desahucios<sup>527</sup> y se trata, además, de medidas con carácter “*ex post*”, es decir, se aplican una vez se han producido los impagos o cuando las familias se encuentren en riesgo de desahucio o ante el desahucio de su vivienda. Especialmente, es necesario plantearse la necesidad de aplicar medidas “*ex ante*”, es decir, en la fase precontractual que impidan llegar a una situación de sobreendeudamiento o falta de información, como lo incorporan, por ejemplo el art. 5 de la Ley catalana 20/2014 que añade el art. 123-10 del CCConC<sup>528</sup> o en el ámbito estatal la Ley 5/2019 que transpone la Directiva 2014/17/UE que enfatiza la importancia de la información precontractual suministrada por parte de los prestamistas o intermediarios de crédito o sus representantes. No obstante, estas medidas “precontractuales” no deberían aplicarse solo en el momento de la intervención del notario, pues este interviene en la última fase del “*conveyancing system*”, sino desde el inicio de las negociaciones o gestiones entre las partes hasta la celebración del contrato pretendido, pues es cuando las partes conforman su voluntad y tienen la oportunidad de negociar, discutir y aclarar cualquier cuestión relacionada con el negocio que deseen llevar a cabo, en el caso que nos concierne pues, enajenar o acceder a una vivienda.

---

<sup>526</sup> *Vid. supra* capítulo II.

<sup>527</sup> Véase en más detalle la situación del alquiler en España en NASARRE AZNAR, Sergio y MOLINA ROIG, Elga, "A legal perspective of current challenges of the Spanish residential rental market", *International Journal of Law in the Built Environment*, Vol. 9 Issue:2, 2017, pp.108-122. Existen propuestas de reforma del régimen de alquiler en España para que este pueda ser una alternativa real a la propiedad y que equilibre los intereses del arrendador y el arrendatario en base un estudio comparado en: NASARRE AZNAR, Sergio; SIMÓN MORENO, Héctor; MOLINA ROIG, Elga (Dirs.), *Un nou dret d'arrendaments urbans per a afavorir l'accés a l'habitatge*, Atelier, 2018. Véase también MOLINA ROIG, Elga, *Una nueva regulación para los arrendamientos de vivienda en un contexto europeo*, Tirant lo blanch, Valencia, 2018.

<sup>528</sup> NASARRE AZNAR, Sergio y SIMÓN MORENO, Héctor, “Un paso más en la protección de los deudores hipotecarios de vivienda: la Directiva 2014/17/UE y la reforma del Código de Consumo de Cataluña por Ley 20/2014” en *Revista de Derecho Bancario y Bursátil* núm. 139, julio-septiembre 2015, pp. 11 a 55, pp. 28 y ss.

Una posible solución para evitar este sobreendeudamiento sería, por ejemplo, la aplicación de un “calculador del esfuerzo familiar”<sup>529</sup>. Este mecanismo sería útil para recomendar a cada necesitado de una vivienda, en función de sus circunstancias personales, ingresos y planes de futuro, cuál es la forma de tenencia que más se adecúa a sus necesidades (si el alquiler, la propiedad, una propiedad compartida, propiedad temporal, etc.), más una serie de obligaciones informativas antes de acceder a la vivienda<sup>530</sup>.

Los intermediarios inmobiliarios son precisamente los profesionales que suelen intervenir en el inicio del sistema de “*conveyancing service*”, de manera que pueden ser los garantes de evitar este sobreendeudamiento, recomendar a los necesitados cuál es la vivienda y la tenencia que mejor se ajusta a sus necesidades, así como informar y asesorar a las partes de todo lo que implica el negocio hasta la llegada de la intervención notarial (si es que el notario llega alguna vez a intervenir)<sup>531</sup>.

4. **Malas prácticas bancarias:** durante los años de crecimiento económico se produjeron una serie de malas prácticas llevadas a cabo principalmente por las entidades bancarias y que algunas de ellas “pasaron” el control de legalidad de los notarios y del Registro de la Propiedad. Por ejemplo, NASARRE AZNAR<sup>532</sup>, señala algunos casos de malas prácticas como el redondeo al alza del tipo de interés que se toma de referencia para las revisiones de interés aplicable a los préstamos hipotecarios a tipo variable; la contratación de seguros vinculados a préstamos hipotecarios; la imputación de comisiones y gastos al cliente que no le correspondían (STS de 16-10-2018<sup>533</sup>), las cláusulas suelo, etc.

Precisamente en relación a las cláusulas abusivas, la STS de 16-12-2009<sup>534</sup> confirmó que “se habían insertado muchas cláusulas, que luego han resultado ser abusivas, en escrituras de préstamos hipotecarios, algunas de las cuales eran realmente clamorosas por lo evidentemente perjudiciales para el consumidor”. De

<sup>529</sup> Vid. *infra* apartado 6.5 del capítulo III.

<sup>530</sup> Vid. *infra* apartados 4.3 del capítulo III y Anexo I.

<sup>531</sup> Vid. *infra* apartado 4.3 del capítulo III y Anexo I.

<sup>532</sup> NASARRE AZNAR, Sergio, “Malas prácticas bancarias en la actividad hipotecaria...ob. cit., pp. 2671 y 2674.

<sup>533</sup> Roj: STS 3422/2018.

<sup>534</sup> RJ 2010\702.

manera que habían pasado por el control notarial sin que las quitaran de las escrituras<sup>535</sup>.

Además, sentencias como la STS de 11-01-2019<sup>536</sup> confirman que los registradores de la propiedad no tienen porqué tener conocimiento sobre productos financieros complejos<sup>537</sup>. De este modo pues ¿quién controla que los consumidores efectivamente comprenden los riesgos de la operación que están llevando a cabo?

Según CUENA<sup>538</sup>, “no hay un adecuado control notarial y registral de cláusulas abusivas (...), pues la declaración de si una clausulas es abusiva o no solo puede hacerla un juez”. En este sentido, los notarios no se han mantenido ajenos a las críticas que les cuestionaban por su rol en los casos de cláusulas abusivas en las escrituras de hipoteca. El colectivo se defendió alegando básicamente que no hacen las funciones de los jueces y que los abusos se dieron entre el banco y el consumidor, antes de la notaría<sup>539</sup>. Algunos notarios como GOMÁ<sup>540</sup> defienden que “el notario no es quién para declarar nula o abusiva ninguna cláusula que no esté claramente prohibida (...). La tarea del notario es canalizar esa libertad contractual y adaptarla a las normas vigentes, dar certeza de su contenido (función fedataria) y, además aconsejar a las partes sobre el fondo (función asesora) advirtiéndolo en su caso a las partes si una determinada cláusula es dudosa o va a producir efectos quizá no deseados”.

Además, según NASARRE AZNAR<sup>541</sup>, “la entidad de crédito es arte y parte en el negocio y lo que no se le puede pedir, ni previsiblemente ningún tribunal lo hará, es que anteponga los intereses del cliente a los suyos propios (SAP de

---

<sup>535</sup> Para hacer frente al creciente número de reclamaciones por las cláusulas suelo, se promulgó el RDL 1/2017, de 20 de enero, de medidas urgentes de protección de consumidores en materia de cláusulas suelo (BOE núm. 18, de 21 de enero de 2017).

<sup>536</sup> RJ 2019\12

<sup>537</sup> CONFILEGAL, *Ser registrador de la propiedad no asegura experiencia en productos financieros complejos, según el Supremo* (21-01-2019), disponible en: <https://confilegal.com/20190121-ser-registrador-de-la-propiedad-no-asegura-ser-experto-en-productos-financieros-complejos-segun-el-supremo/> (última visita: 8 de abril de 2019).

<sup>538</sup> CUENA, Matilde en USUARIOS, *El control notarial y registral de cláusulas en los contratos de préstamo. Análisis crítico* (20-01-2016), disponible en: <http://usuariosdebancayseguros.adicae.net/?articulo=3105> (última visita: 20 de noviembre de 2018).

<sup>539</sup> Véase en EL CONFIDENCIAL, *Los notarios, testigos ciegos de abusos de la banca, se lavan las manos: "No somos jueces"* (28-01-2016), disponible en: [https://www.elconfidencial.com/economia/2017-01-28/notarios-clausulas-suelo-testigos-abusos-banca-jueces\\_1322633/](https://www.elconfidencial.com/economia/2017-01-28/notarios-clausulas-suelo-testigos-abusos-banca-jueces_1322633/)

<sup>540</sup> Véase en EL ESPAÑOL, *Los notarios y las cláusulas suelo* (27-01-2017), disponible en: [https://www.lespanol.com/economia/20170125/188851117\\_12.html](https://www.lespanol.com/economia/20170125/188851117_12.html)

<sup>541</sup> NASARRE AZNAR, Sergio, “Malas prácticas bancarias en la actividad hipotecaria...ob. cit., p. 2698.



Asturias, de 27-01-2010)”. De manera que la entidad bancaria no actuará en contra de sus intereses, de ahí que sea necesario un profesional externo “supervise” la referida libertad contractual protegiendo los intereses de los consumidores y cuanto más al inicio se haga mejor para que las partes estén correctamente informadas y asesoradas desde el primer momento o en las primeras negociaciones de todo el proceso de la transacción.

Precisamente, las características de imparcialidad y neutralidad del notario garantizan que tienen en sus manos evitar situaciones de abuso en perjuicio de los consumidores. Sin embargo, no existen suficientes garantías de que con la única intervención del notario y/o el registrador de la propiedad ya esté completamente garantizada la seguridad jurídica preventiva, si tenemos en cuenta que no solo existen casos de condenas a notarios y registradores<sup>542</sup>, sino que también que no siempre es obligatorio acudir al notario y, cuando se hace, “casi todo está hecho” dejando atrás semanas o incluso meses de negociaciones y gestiones entre las partes.

- 5. Ni el notario ni el Registrador comprueban la calidad o adecuación física de las viviendas.** Solo en las CCAA de Cataluña, Islas Canarias, Cantabria, Extremadura, la Rioja, Islas Baleares, Navarra, Valencia, Madrid, Asturias y Murcia, la habitabilidad de las viviendas viene acreditada a través de la cédula de habitabilidad que asegura unos mínimos en cuanto a la adecuación física de las viviendas. En Cataluña, por ejemplo, aunque se trata de un requisito administrativo que viene establecido por el art. 26.2 LDVCat, en una compraventa o un arrendamiento o cualquier otro tipo de transmisión, es obligatorio acreditar la cédula de habitabilidad. En aquellas CCAA que no disponen de la cédula, la habitabilidad de las viviendas se controla por otras vías como puede ser la licencia de nueva ocupación o la licencia de obras<sup>543</sup>. Sin embargo, no todas las CCAA exigen este requisito contemplado en Cataluña, pues de conformidad con el derecho civil, para la validez de una compraventa de vivienda no es necesario que

---

<sup>542</sup> Véase, por ejemplo, las siguientes sentencias: SAP Valladolid 31-10-2018 (AC 2018\1736), en que el notario fue condenado por no informar de una exención fiscal a un ciudadano que se hubiera podido acoger; la STS de 18-03-2014 (RJ 2014\1829), en que se declaraba la responsabilidad civil de un notario por no haber informado correctamente al comprador de las cargas de un inmueble en una operación de compraventa; y en la SAP de las Islas Baleares de 10-01-2017 (AC 2017\101) en que se condena a un registrador de la propiedad por una doble inmatriculación de una finca.

<sup>543</sup> Véase en más profundidad los estándares de calidad de las viviendas según las CCAA en: MOLINA ROIG, Elga, *Una nueva regulación para los arrendamientos de vivienda en un contexto europeo...* ob. cit., pp. 215 y ss.

esta sea habitable (art. 1261 CC) y en el caso de un arrendamiento el art. 2.1 LAU es poco preciso al concretar que debe entenderse por “habitable”<sup>544</sup>.

Además, ni el notario ni el registrador de la propiedad tienen la obligación de visitar *in situ* la vivienda objeto de compraventa o de arrendamiento. De ahí que sea necesario que haya un profesional que compruebe el cumplimiento de los requisitos de habitabilidad y comunique al propietario las actuaciones que deberían hacerse en la vivienda, así como también si existen ayudas o subvenciones que les favorezcan<sup>545</sup>.

## 8. Conclusiones

Las conclusiones que se pueden extraer de este primer capítulo son las siguientes:

1. Existen diferentes formas de designar la profesión de la intermediación inmobiliaria y a sus profesionales. De conformidad con el RD 1294/2007, tienen atribuida la denominación de “agentes de la propiedad inmobiliaria” (API) los que están colegiados en el Colegio profesional de Agentes de la propiedad Inmobiliaria. En las CCAA donde se ha introducido o se pretende introducir una regulación específica para los intermediarios inmobiliarios (Cataluña, País Vasco, Navarra, Andalucía, Comunidad de Madrid, Islas Baleares, Murcia y en el proyecto de Ley de vivienda de Castilla-La Mancha) se les designa como “agentes inmobiliarios”. No obstante, hay que tener en cuenta que la denominación más adecuada depende del tipo de servicio que presten y del tipo de bien sobre el que recae el mismo. Así, para algunos casos, será más apropiado referirse a ellos como “corredores”, otros “agentes”, “peritos”, “intermediadores”, “servidores”, “mediadores”, etc. Además, no hay que confundir la mediación como sistema alternativo de resolución de conflicto (ADR), con la mediación como la actividad desarrollada por estos profesionales donde el principal objetivo es favorecer la perfección de un contrato. En este sentido, el término “propiedad” (tal y como se utiliza en el ámbito estatal para aquellos que están colegiados) tampoco es el más adecuado para designar estos profesionales, dado que los servicios de los intermediarios inmobiliarios no siempre afectan a este derecho. El término

---

<sup>544</sup> GARCIA TERUEL, Rosa Maria, *La sustitución de la renta por la rehabilitación o reforma de la vivienda en los arrendamientos urbanos*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2019, pp. 146 y ss.

<sup>545</sup> *Vid. infra* apartado 6 del capítulo III.

“inmueble” es amplio, aunque hay que tener en cuenta que pueden existir inmuebles que no son objeto de intermediación por parte de estos profesionales de conformidad con los arts. 334 CC y art. 511-2 CCC (árboles, estatuas...). De ahí que el término “finca” sea el más concreto o específico para esta actividad, como sucede, por ejemplo, con la profesión del “administrador de fincas”. Por lo tanto, la denominación más adecuada en el ámbito de la intermediación inmobiliaria dependerá de la función en concreto que el profesional lleve a cabo, así como también del tipo de bien donde recaiga la intermediación, o sea, si es una vivienda o cualquier otro bien inmueble.

No obstante, algunas de las opciones para designar a este profesional que permitan incluir la generalidad de las funciones que pueden desarrollar (reconocidas en el ámbito estatal en el art. 1 Decreto 3248/1969 para aquellos que están colegiados) son las de “servidor inmobiliario” o “servidor de fincas”; el “corredor inmobiliario” o “corredor de fincas”; el “agente inmobiliario o de fincas”; y el “intermediador inmobiliario o de fincas”.

2. En cuanto a cómo está regulada actualmente la profesión de la intermediación inmobiliaria en nuestro país, cabe decir que desde el año 2000 está liberalizada o desregulada, de manera que no es obligatorio tener una formación específica ni formar parte del colegio profesional para ejercerla. Además, los colegiados pueden tener una formación académica diferente entre ellos, incluidas titulaciones que no están relacionadas con el ámbito inmobiliario (véase art. 1 RD 1294/2007). Únicamente en el art. 1 del Decreto 3248/1969 (se establecen las funciones de los API) y el art. 1 del RD 1294/2007 (se contemplan los requisitos de colegiación expuestos precedentemente), se regulan las características básicas de la profesión y los requisitos que deben cumplir sus profesionales, pues en el resto de los artículos de este RD 1294/2007 se contempla todo lo relativo al régimen jurídico, organización y funcionamiento de los colegios oficiales. Hay que tener en cuenta que este RD 1294/2007 y el art. 1 RD 1294/2007 únicamente se aplican a los colegiados, de manera que los que no lo están, no tienen ninguna norma que regule su actividad, sin perjuicio de la regulación de las CCAA que contemplan una regulación específica para los agentes inmobiliarios que ejerzan sus funciones dentro de su ámbito territorial. Sin embargo, la STC de 19-09-2018 se pronunció respecto el carácter de los registros de los agentes inmobiliarios autonómicos (en concreto, en relación al registro de agentes inmobiliarios del País Vasco) y

estableció que únicamente pueden tener carácter voluntario. Por su parte, la STC de 25-03-1993 estableció que a los agentes inmobiliarios solo se les puede exigir una “capacitación profesional”, pero no un título académico, es decir, un título universitario. Esto pues, entra en contradicción con la regulación vigente e incuestionada en Cataluña donde el registro de agentes inmobiliarios tiene carácter obligatorio desde el año 2010. Esto provoca que existan diferencias entre las CCAA en cuanto a los requisitos exigibles a los agentes, afectando pues a la igualdad de todos los españoles (art. 14 y 139.1.1 CE), en concreto, en la protección de los consumidores. Sin embargo, la misma STC de 19-09-2018 permite que las CCAA pueden incorporar restricciones para acceder a una profesión, siempre y cuando lo justifiquen por una “razón imperiosa de interés general” de conformidad con el art. 5 de la Ley 20/2013. Por lo tanto, para que las CCAA puedan incorporar restricciones como es, por ejemplo, la inscripción obligatoria en un registro o formación académica, según el TC lo deben justificar por la existencia de una “razón imperiosa de interés general” en la profesión que es precisamente el objetivo por identificar en esta tesis.

3. Las fases que conforman el “*conveyancing service system*” son básicamente tres: la primera, en que las partes se ponen en contacto (el “*contact*” o “*matching the parties*”); la segunda, en la que se celebra el contrato en sí (el “*contract*”); y, por último, la tercera donde se controla la legalidad y la ejecución de este (el “*control*”). En nuestro país, es precisamente en la primera y segunda fases donde intervienen los intermediarios inmobiliarios (para favorecer el encuentro entre las partes y para perfeccionar el contrato); mientras que el control oficial de la legalidad o la seguridad jurídica queda en manos de los notarios y registradores de la propiedad, pues tenemos el sistema notarial latino como *conveyancing system*. Precisamente, en estas primeras fases y, especialmente, en el caso que las transacciones no pasen el control notarial y registral, en nuestro sistema la seguridad jurídica no está garantizada, pues la actual regulación no asegura que los intermediarios inmobiliarios conozcan el funcionamiento del mercado inmobiliario, ni la información que deben ofrecer a los consumidores antes de suscribir un contrato, ni los requisitos técnicos que deben cumplir los edificios, ni las obligaciones fiscales, ni las normas que rigen el negocio que se pretende realizar, ni los derechos y obligaciones de las partes, ni todo lo relativo con la

eficiencia energética de los edificios o, la legislación de este sector, los códigos de conducta o deontología de los profesionales, la normativa de protección de los consumidores, las formas de tenencia más adecuadas a cada tipo de necesitado de vivienda, etc. De hecho, existen algunas evidencias que justifican que el actual sistema de seguridad jurídica preventiva en España no es lo eficiente que debería ser. Por ejemplo, hay que tener en cuenta: que no siempre es obligatorio acudir al notario o al registrador de la propiedad y si lo hacen, suele ser en la última fase de todo el proceso; las malas prácticas bancarias que tuvieron lugar durante los años previos a la crisis y en los primeros años de la misma; la elevada cifra de desahucios en España (principalmente en los alquileres); y que notarios y registradores tampoco controlan la adecuación de las viviendas o el cumplimiento de los requisitos físicos de habitabilidad o accesibilidad. Los intermediarios inmobiliarios deberían tener la formación y la supervisión necesarias para aportar las suficientes garantías tanto en la fase precontractual como contractual.

4. La consideración de qué profesiones afectan al interés general y, por lo tanto, determinar cuales deben estar reguladas es una decisión que corresponde a cada Estado miembro y no a las instituciones de la UE. Sin embargo, la UE ofrece unos criterios generales para los estados miembros a la hora de determinar qué actividades o servicios afectan al interés general. En este sentido, los servicios que afectan al interés general (SIG) pueden tener carácter económico o no económico, de ahí que se pueda distinguir entre los servicios económicos que afectan al interés general (SEIG) y los servicios sociales que afectan al interés general (SSIG). Para la UE, entre las razones que considera que son “razones imperiosas que afectan al interés general” son la protección de los consumidores, las exigencias de la buena fe en las transacciones comerciales y la lucha contra el fraude, materias estrechamente relacionadas con la profesión de la intermediación inmobiliaria.
5. Los intermediarios inmobiliarios no se encuentran amparados por el delito de intrusismo. De hecho, ni antes de la liberalización lo estaban, dado que el título profesional de API que se obtenía través del examen convocado por la autoridad antes de la desregulación, no tenía carácter de título académico oficial (es decir, título universitario oficial), tal y como lo había establecido la STC de 25-03-1993. En este sentido, se ha visto que la posición del TDC (actual CNMC), la AN, el TS y el TC es la negación de la existencia de un interés general en la profesión de la intermediación inmobiliaria, de ahí que se considere que no está justificado la

existencia de un título académico y, por ello, niegan la protección de los API colegiados ante el intrusismo. La consecuencia de esta desprotección frente al intrusismo es que, básicamente, cualquiera con un teléfono móvil puede intermediar en la compraventa o alquiler de viviendas<sup>546</sup>, lo que desde luego es muy cuestionable cuando lo que se afecta es la seguridad jurídica de las transacciones, la protección de los consumidores y el derecho a una vivienda.

6. En el proceso de construcción, rehabilitación o transmisión de las viviendas no se garantiza que los promotores, ni los constructores, ni los intermediarios inmobiliarios, ni los administradores de fincas tengan unos conocimientos específicos relacionados con el sector inmobiliario y de la vivienda donde prestan sus servicios. A pesar de que todos estos profesionales pueden compartir el mismo objeto de negocio (en muchas ocasiones la vivienda) y los bienes constitucionales que se afectan son los mismos (el derecho a una vivienda, la seguridad jurídica y la protección de los consumidores), únicamente se exige una exhaustiva formación académica y la superación de unos exámenes públicos a los notarios y a los registradores de la propiedad, más allá de las profesiones técnicas, como arquitectura e ingeniería. De manera que resulta paradójico que a pesar de que los servicios que prestan todos estos profesionales recaigan sobre el mismo sector y se afecte a un derecho humano como es la vivienda, a unos no se les exija prácticamente ningún requisito académico y a los otros, en cambio, deben tener una completa y extensa formación en el ámbito legal en que prestan sus servicios.
7. Hemos visto que la seguridad jurídica preventiva en el ámbito inmobiliario no resulta del todo garantizada si tenemos en cuenta las evidencias que a raíz de la crisis inmobiliaria iniciada en 2007 se han dejado entrever, es decir, que que el sistema conformado básicamente por los notarios y los registradores de la propiedad no nos asegura una completa protección la protección de los consumidores, las personas que acceden a una vivienda y la seguridad jurídica preventiva.

---

<sup>546</sup> *Vid. infra* apartado 5 de capítulo III.



## CAPÍTULO II. EL INTERMEDIARIO INMOBILIARIO Y EL CONCEPTO DE VIVIENDA

### 1. Introducción

La actividad de la intermediación inmobiliaria puede recaer sobre diferentes bienes inmuebles (arts. 334 CC y 511-2.2 CCC) como terrenos o solares, locales comerciales, naves industriales y viviendas. Pero es concretamente sobre estas últimas donde principalmente los agentes inmobiliarios desarrollan su profesión<sup>547</sup>, de ahí que en este trabajo sea necesario prestar especial atención a qué es una vivienda y lo que significa o que conlleva “negociar” o “trabajar” con ella.

Esto es especialmente importante porque tal como se ha visto en el capítulo I<sup>548</sup>, ni la CNMC ni tampoco el TC, el TS o la AN consideran que el sector de la vivienda responde a un interés general y, por lo tanto, no está justificado que profesiones como la intermediación inmobiliaria deben estar reguladas. Sin embargo, en este capítulo analizamos que la vivienda no es cualquier bien y precisamente el acceso a una vivienda de las personas afecta al interés general.

Como veremos, no solo el sector inmobiliario es en sí complejo, sino también lo es el hecho de llegar a comprender qué es una vivienda lo que, a nuestro juicio, se debe básicamente a tres motivos:

1. **La vivienda se concibe de forma distinta según la disciplina que la estudia** (la psicología, la antropología, la sociología, el derecho, la economía, la arquitectura...), pues se enfatizan unos elementos o dimensiones más que otros<sup>549</sup> según la ciencia de referencia de la que se parta. De ahí la necesidad de que el

---

<sup>547</sup>HITA FERNÁNDEZ, María Carolina, *La protección del consumidor en la compraventa y arrendamiento de vivienda*, Aranzadi, 2017, pp. 35 y ss. y GARCÍA VALDECASAS Y ALEX, Francisco Javier, *La Mediación Inmobiliaria...* ob. cit. p.42. De conformidad con el art. 1 del Decreto 3248/1969, que establece las funciones de los agentes de la propiedad inmobiliaria; y artículos de Leyes de vivienda autonómicas que regulan los agentes inmobiliarios, como son, por ejemplo, el art. 55 de la LDVCat; la DA 1ª Ley 3/2015 LVPV; y la DA 8ª Ley 1/2010 de vivienda de Andalucía, todos hacen referencia a las “transacciones inmobiliarias” como el objeto de trabajo de los agentes inmobiliarios, de manera que se excluye de su ámbito de aplicación la intermediación de otro tipo de bienes que no tengan la consideración de inmuebles. En estos casos, es decir, en la intermediación de otro tipo de bienes que no sean inmuebles, existen los agentes o corredores de comercio regulados en el Título VI del Libro Primero del Código de Comercio donde se diferencia a los agentes colegiados de cambio y bolsa (art. 100 a 105 CCom), *Vid. supra* apartado 6.4.1.6 del capítulo I; los corredores colegiados de comercio (art. 106 a 111 CCom); y los corredores colegiados intérpretes de buques (art. 112 a 115 CCom).

<sup>548</sup> *Vid. supra* apartado 5.4 del capítulo I.

<sup>549</sup> *Vid. infra* apartado 3 del capítulo II.



estudio científico de la vivienda deba hacerse de una forma interdisciplinar y holística, para así poder tener en cuenta todas sus dimensiones o elementos a la vez: como estructura física, como objeto del tráfico jurídico y económico, y como valor simbólico para las personas. Incluso desde un punto de vista estrictamente jurídico, el concepto de vivienda también puede variar según la rama del Derecho desde la que uno se aproxima (Derecho penal, Derecho financiero, Derecho civil, Derecho constitucional...), de manera que tampoco en nuestro ámbito resulta sencilla la identificación de un único concepto de vivienda aplicable para todos los casos, ni es coherente su uso en nuestra normativa.

**2. La vivienda es un bien que es al mismo tiempo un motor económico y un lugar indispensable para desarrollar nuestra vida más íntima y privada<sup>550</sup>.**

Estas “dos caras” del concepto de vivienda y el reto de encontrar un equilibrio entre ambas a través de las políticas de vivienda queda expresado en el RD 106/2018, de 9 de marzo, por el que se regula el Plan Estatal de Vivienda 2018-2021<sup>551</sup> cuando en su Preámbulo se afirma que: “la realidad económica, financiera y social imperante en España en los años 2012 y 2013, aconsejaba un cambio de modelo que [...] propiciara la reactivación del mercado laboral. Un cambio de modelo que buscara el equilibrio entre la fuerte expansión promotora de los anteriores años y el insuficiente mantenimiento y conservación del parque inmobiliario ya construido, no sólo porque constituía un pilar fundamental para garantizar la calidad de vida y el disfrute de un medio urbano adecuado por parte de todos los ciudadanos, sino porque, además, ofrecería un amplio marco para la reactivación del sector de la construcción, la generación de empleo y el ahorro y la eficiencia energética, en consonancia con las exigencias derivadas de las directivas europeas en la materia”.

**3. El concepto de vivienda es un concepto jurídico indeterminado, tal y como lo afirmó la STS 5-06-1992<sup>552</sup>. DAVID BENJAMIN<sup>553</sup> considera que hoy en día es necesario establecer un concepto legal completo de vivienda, pues lo que existe**

---

<sup>550</sup> NASARRE AZNAR, Sergio, *Cuestionando algunos mitos del acceso a la vivienda en España, en perspectiva europea*, Ediciones Complutense, Cuadernos de Relaciones Laborales, 35 (1), 2017, pp. 43-69, p.45.

<sup>551</sup> BOE núm. 61, de 10 de marzo de 2018.

<sup>552</sup> RJ 1992/5371.

<sup>553</sup> BENJAMIN, David, *“The home: words, Interpretations, Meanings, Environments”*, Ashgate, Aldershot, 1995 en FOX Lorna, *Conceptualising Home...ob. cit.*, p. 33.

en el Derecho suele ser la referencia a la estructura física o como bien económico o patrimonial, pero hace falta este componente social, psicológico, cultural y simbólico a la hora de valorar o definir la vivienda en el Derecho y que precisamente es lo más complicado de precisar.

Por este motivo, en este capítulo nos aproximamos al concepto de “vivienda”, identificando las dimensiones o elementos que lo conforman, para ver cómo estas dimensiones están previstas o reguladas jurídicamente y cómo podrían o deberían estar, dado que es a través de las normas donde se diseñan y plasman las políticas de vivienda. Porque si no sabemos qué es exactamente una vivienda y lo que implica ¿cómo podemos hacer “políticas de vivienda”<sup>554</sup>? Y, por consiguiente, ¿cómo entonces decidir sobre si conviene regular o desregular una profesión como es la intermediación inmobiliaria cuyos profesionales trabajan principalmente con las viviendas? Por lo tanto, es importante identificar las diferentes dimensiones del concepto de vivienda y ver cómo pueden recogerse a través de la normativa para diseñar una normativa y unas políticas de vivienda que sean acordes al concepto de este bien<sup>555</sup>.

Tradicionalmente, la parte más “simbólica” del concepto de vivienda, es decir, cuando se hace referencia a lo que la vivienda representa para que las personas puedan tener una vida digna o la relación entre las personas y la vivienda, se trata desde el Derecho público a través de las disposiciones que regulan la vivienda como derecho humano o como principio rector de la política social y económica (tanto en el ámbito nacional como supranacional), pero no es tan habitual en el Derecho privado.

No obstante, tal y como se estudia en este capítulo, existen numerosas disposiciones en normas civiles tradicionales como, por ejemplo, en el CC, el CCC, la LAU, la LH, la LPH... que ya reconocen esta vertiente más simbólica de la vivienda. Por ejemplo, los arts. 40 y 41 del CC, muestran que el “arraigo” de las personas a un lugar a través de la residencia habitual sirve para identificar el domicilio de las personas; el art. 1320 del CC regula la disposición de la vivienda familiar por parte de los cónyuges con

---

<sup>554</sup> Según NASARRE AZNAR, Sergio en “La vivienda en propiedad como causa y víctima de la crisis hipotecaria”, *Teoría & derecho, Revista de pensamientos jurídico*, N°16/2014, diciembre, pp.10-37, “el desarrollo del art. 47 de la CE se hace por un lado a través del derecho privado y, por otro, a través del derecho público, de forma que las políticas de vivienda se conforman tanto desde una perspectiva privatista como publicista”.

<sup>555</sup> “Knowledge about the concept of ‘home’ is important to the study of housing policy because policy is partly shaped and involved through changing perceptions of home and home life”. En CLAPHAM David, *The meaning of housing. A pathways approach*, Britain, Policy Press, 2005, p. 153.

independencia de cuál de los dos sea el propietario de la misma; los arts. 12, 15 y 17 de la LAU prevén algunas particularidades de la vivienda arrendada cuando esta sea la vivienda familiar o conyugal; el art. 7 LPH regula el derecho de los propietarios de las unidades privativas en un régimen de propiedad horizontal para poder poner fin a actividades molestas por parte de los vecinos que afecten al uso pacífico de la vivienda y del edificio, etc.<sup>556</sup>

Además, a raíz de la crisis económica iniciada en 2007 se han promulgado una serie de normas que inciden en las relaciones jurídico-privadas que también tienen en cuenta este elemento simbólico del concepto de vivienda con la finalidad de aumentar la protección de los consumidores y reducir el número de desahucios en el ámbito de las ejecuciones hipotecarias. Por ejemplo, el RDL 8/2011<sup>557</sup>, el RDL 6/2012<sup>558</sup> o la Ley 1/2013<sup>559</sup>.

Todas estas normas y otras más que iremos viendo en este capítulo, evidencian que no es tarea imposible el reconocimiento de la vertiente simbólica que se deriva del concepto de vivienda en el ordenamiento jurídico, especialmente en el Derecho privado, pero que debe hacerse de manera coherente, es decir, no solo tenerse en cuenta por ejemplo en el ámbito del consumidor hipotecario (en el que las normas “post-crisis” han incidido más<sup>560</sup>), sino que también en otros negocios que recaen sobre la vivienda como, por ejemplo, en la compraventa o el arrendamiento e incluso en la regulación de los profesionales que “negocian” y “trabajan” con el acceso a las viviendas.

Este capítulo tiene por objetivo pues, llevar a cabo una aproximación al concepto de “vivienda” desde un punto de vista jurídico y, especialmente, al de la “vivienda habitual”, que justifica la eventual necesidad de formación de los profesionales que trabajan con ella, puesto que se trata de un bien que tiene unas características especiales que justifican que merece un tratamiento diferenciado de los otros bienes inmuebles en el

---

<sup>556</sup> *Vid. infra* apartado 8.1 del capítulo II.

<sup>557</sup> RDL 8/2011, de 1 de julio, de medidas de apoyo a los deudores hipotecarios, de control del gasto público y cancelación de deudas con empresas y autónomos contraídas por las entidades locales, de fomento de la actividad empresarial e impulso de la rehabilitación y de simplificación administrativa (BOE núm. 161 de 07 de julio de 2011).

<sup>558</sup> RDL 6/2012, de 9 de marzo, de medidas urgentes de protección de deudores hipotecarios sin recursos (BOE núm. 60 de 10 de marzo de 2012).

<sup>559</sup> Ley 1/2013 de 14 de mayo, de medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, reestructuración de deuda y alquiler social (BOE núm. 116 de 15 de mayo de 2013).

<sup>560</sup> *Vid. infra* apartado 8 del capítulo II.

ordenamiento jurídico y, en concreto, por lo que se refiere a la profesión de la intermediación inmobiliaria.

## 2. La vivienda como un concepto jurídico indeterminado

Mientras que el TS ha confirmado que el concepto de “vivienda” es un concepto jurídico indeterminado<sup>561</sup>, este está presente habitualmente tanto en el lenguaje natural como en el lenguaje jurídico.

De conformidad con ARA PINILLA<sup>562</sup>, “la presencia de conceptos jurídicos indeterminados constituye una excepción a la regla general de la claridad de los textos jurídicos y del significado unívoco de los términos que lo integran”. Según DEL REAL ALCALÁ<sup>563</sup>, un concepto jurídico indeterminado lo puede ser por tres motivos:

- **Por el “uso limitado” con el que utilizamos las palabras**, es decir, por el propio lenguaje. El uso limitado y particular de las palabras que utiliza cada sujeto es la causa de la pluralidad de perspectivas. Es decir, a pesar de estar refiriéndonos a un mismo objeto, cada ámbito o disciplina hace un uso distinto y la atribuye, en consecuencia, un concepto particular. El concepto de “vivienda”, por ejemplo, en función de la disciplina o rama del Derecho de la que se parta de referencia, se potencia una dimensión más que otra,<sup>564</sup>.
- **Por la distancia en el tiempo**. Es decir, el tiempo que transcurre entre la creación de las normas y su aplicación. La indeterminación del Derecho se acrecienta cuando una norma jurídica escrita va quedando progresivamente desfasada con el transcurso del tiempo y ante nuevos casos que genera la realidad. La aplicación de esa norma a los nuevos casos necesitará concretar una nueva interpretación, ya sea matizando el sentido inicial del legislador o incluso cambiándolo de manera

---

<sup>561</sup> En esta STS 5-06-1992 (RJ 1992/5371) se establece: "la vivienda es un concepto jurídico indeterminado en torno al que, paradójicamente, se ha producido, incluso, todo un cuerpo de profusa legislación especial protectora. De ella, con claridad se desprende que es aquel espacio físico donde el ser humano puede, permanentemente desarrollar sus actividades vitales -de ahí, ‘vivienda’- al resguardo de agentes externos; existiendo desde la Constitución art. 47 ‘Todos los españoles tienen derecho a disfrutar de una vivienda digna y adecuada’ hasta reglamentaciones administrativas que determinan sus condiciones mínimas exigibles, todo un sistema jurídico en torno a la vivienda”.

<sup>562</sup> ARA PINILLA, Ignacio; “Presupuestos y posibilidades de la doctrina de los conceptos jurídicos indeterminados”, *Anuario de filosofía del derecho*, Nº 21, 2004, pp. 107-124 p. 108.

<sup>563</sup> DEL REAL ALCALÁ, J. Alberto, *Sobre la indeterminación del derecho y la ley constitucional. El caso del término “nacionalidades” como concepto jurídico indeterminado*, Universidad de Jaén, pp. 226 y ss.

<sup>564</sup> *Vid. infra* apartados 3 y 4 del capítulo II.

sustancial. De hecho, el significado de “vivienda” no ha sido siempre el mismo y también varía en función de los contextos o el lugar donde se ubique<sup>565</sup>.

- **Por la voluntad del legislador.** El legislador puede voluntariamente acentuar la indeterminación que de por sí ya presenta el lenguaje jurídico escrito. De hecho, GARCÍA DE ENTERRÍA<sup>566</sup> considera que, en estos casos, el legislador lo hace como una técnica de normalización. De hecho, la indeterminación jurídica es un factor que también ayuda a “conservar” el Derecho porque contribuye a su continuidad y estabilidad. Por este motivo, las normas jurídicas que tengan la pretensión de ser duraderas necesariamente tendrán que preverse, de algún modo, como normas indeterminadas. Por el contrario, paradójicamente, TEJEDOR BIELSA<sup>567</sup> afirma que “regular hasta el mínimo detalle puede facilitar lo contrario, la corrupción”.

Hay normas autonómicas que contienen un artículo destinado a definiciones de conceptos (como, por ejemplo, el art. 3 de la LDVCat, art. de la 25 Ley 1/2010, de 8 de marzo, Reguladora del Derecho a la Vivienda en Andalucía, art. 3 de LDVPV, etc.) y que de alguna forma evitan esta indeterminación al establecer lo que se debe de entender por cada concepto presente en la ley<sup>568</sup>. No obstante, no todas las CCAA definen la vivienda de la misma forma ni todas las CCAA la definen<sup>569</sup>.

De manera que, partiendo de la idea de que la vivienda es un concepto jurídico indeterminado, en este capítulo nos aproximarnos con la mayor exactitud posible a su significado para poder otorgar a la vivienda, especialmente la habitual, un tratamiento jurídico diferenciado de otros bienes que también pueden ser objeto de intermediación inmobiliaria.

---

<sup>565</sup> FOX Lorna, *Conceptualising Home. Theories, Laws and Policies*, Hart Publishing, Portland, 2007, p. 175.

<sup>566</sup> GARCÍA DE ENTERRÍA, Eduardo, *Potestades regladas y potestades discrecionales*, *Curso de Derecho Administrativo*, Civitas, Madrid, 1994, t. I, 6ª ed., 1993, p. 444, se está refiriendo únicamente a la indeterminación establecida voluntariamente por el legislador, a la que considera “técnica general de normalización”.

<sup>567</sup> Véase con más profundidad la entrevista completa en HERALDO, “Julio Tejedor: Regular hasta el mínimo detalle puede facilitar la corrupción” (1-10-2018), disponible en: <https://www.heraldo.es/noticias/aragon/2018/09/24/julio-tejedor-regular-hasta-minimo-detalle-puede-facilitar-corrupcion-1267858-300.html> (última visita: 3 de octubre de 2018).

<sup>568</sup> El problema se acentúa cuando una misma palabra no significa lo mismo en cada Ley, de manera que esto provoca inseguridad jurídica y confusión entre los operadores del mercado, los jurídicos y los receptores de la ley.

<sup>569</sup> *Vid. infra* apartado 6.2.3 del capítulo II.

### 3. Las dimensiones del concepto de vivienda

Según FOX<sup>570</sup>, existen cinco elementos o dimensiones que conforman el concepto de vivienda:

1. La **vivienda como activo económico**: representa la vivienda como un bien de capital, de inversión o financiero, es decir, el valor patrimonial.
2. La **vivienda como estructura física**: ofrece refugio material, un techo bajo el que resguardarse.
3. La **vivienda como territorio**: ofrece seguridad y control, un lugar en el espacio, que transmite permanencia, continuidad y privacidad.
4. La **vivienda como identidad para sus ocupantes**: ofrece un reflejo de las ideas y valores de cada uno y actúa como un indicador de la condición personal.
5. La **vivienda como unidad social y cultural**: actúa como un lugar para las relaciones con familiares, amigos, y como centro de actividades.

La dimensión 3<sup>a</sup>, 4<sup>a</sup> y 5<sup>a</sup> se agrupan bajo la dimensión que concibe la vivienda como “elemento simbólico”.

Hay que tener en cuenta, no obstante, que no siempre aparecen en un mismo bien todos estos elementos. En algunos casos puede que solamente sea un mero refugio y cuente con el elemento simbólico, pero que no sea un activo económico o patrimonial (por ejemplo, cabañas, casas de barro, caravanas, cuevas, etc.). De manera que el concepto de “vivienda” puede variar en cada caso o según el contexto social y cultural, a pesar de que para considerarla digna y adecuada (art. 47 CE) tendrá que cumplir unos requisitos determinados<sup>571</sup>. A continuación, se explica con más detalle cada una de estas dimensiones o elementos:

1. El **económico y financiero**. En este caso se entiende la vivienda como un bien financiero o un activo patrimonial que genera rendimientos económicos. Es lo que

---

<sup>570</sup> FOX Lorna, *Conceptualising home...* ob. cit., pp. 23 y 24.

<sup>571</sup> *Vid. infra* apartado 6 del capítulo II.

se conoce como el “*commodity of housing*”<sup>572</sup> o “*financialization of housing*”<sup>573</sup>. Es por lo que le interesa, por ejemplo, a las entidades financieras a la hora de conceder hipotecas, así como también a las entidades aseguradoras<sup>574</sup>, a los fondos de inversión o aquél que adquiere una vivienda con la finalidad de alquilarla o venderla y obtener, así, una ganancia<sup>575</sup>. Así, por ejemplo, por un lado, al acreedor hipotecario le interesa prestar el capital con garantía hipotecaria por los beneficios que obtiene a través de los intereses a menor riesgo que asume con ello y por las operaciones de refinanciación del mercado hipotecario. Por otro lado, al deudor hipotecario le interesa poder adquirir una vivienda y poder satisfacer el préstamo sin llegar a poner en peligro su pérdida<sup>576</sup>. Como se puede observar, ya partimos de intereses contrapuestos, de manera que el significado de la vivienda para unos y para otros será diferente: el prestatario pretende satisfacer su necesidad de vivienda (vivienda como necesidad humana), mientras que el prestamista trata de obtener una ganancia (vivienda como valor económico).

Si se toma en consideración la última etapa de crecimiento de la economía española (1995-2007), la vivienda tuvo un papel clave, pues fue una forma de inversión también para los particulares<sup>577</sup>. Así, la vivienda no solo repercute en la economía general, sino también en la economía particular o personal. De hecho, lo habitual en nuestro contexto socioeconómico es que una persona adquiera una vivienda una o dos veces como

---

<sup>572</sup> R. FOLLAIN, James; JIMENEZ Emmanuel, “Estimating the demand for housing characteristics: A survey and critique”, *Regional Science and Urban Economics*, Vol. 15, Issue 1, February 1985, pp. 77-107.

<sup>573</sup> Véase en: <https://www.ohchr.org/EN/Issues/Housing/Pages/FinancializationHousing.aspx> (última visita: 13 de noviembre de 2019).

<sup>574</sup> Véase KING Peter, *Understanding housing finance. Meeting needs and making choices*, Routledge, Abingdon, 2009, p. 5.

<sup>575</sup> Véase con más profundidad la dimensión económica que se deriva de la vivienda en: PIZARRO MONTERO, Tomás Miguel, “El valor económico de la vivienda” en MUÑIZ ESPADA, Esther *et. al.*, *Reformando las tenencias de la vivienda. Una vivienda para todos*, Tirant lo Blanch, 2018, pp. 115 y ss.

<sup>576</sup> FOX Lorna, *Conceptualising Home...* ob. cit. pp. 11 y 15.

<sup>577</sup> Vid. *supra* apartado 5.1 del capítulo I. Véase ALCALÁ DÍAZ, María Ángeles, *La protección del deudor Hipotecario. La ley 172013, de 14 de mayo, de medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, reestructuración de la deuda y alquiler social*. Aranzadi, Cizur Menor, 2013, p. 35. También se hizo referencia a esta vertiente económica que se deriva de la vivienda en el RD 801/2005, de 1 de julio, que aprobaba el Plan Estatal 2005-2008 (BOE núm. 166 de 13 de julio de 2005), donde se indicaba que “no hay que olvidar la estrecha relación existente entre la actividad promocional y rehabilitadora del sector de la vivienda, con la política económica general, en razón del efecto multiplicador que el impulso de la actividad del sector de la construcción tiene para el desarrollo económico y, en especial, como elemento generador de empleo”. Véase en este sentido también NASARRE AZNAR, Sergio, “La vivienda en propiedad como causa y víctima de la crisis hipotecaria”, *Teoría y derecho. Revista de pensamiento jurídico*, Nº. 16, 2014, pp. 10-37.

máximo a lo largo de su vida<sup>578</sup>, de ahí que sea una de las operaciones más importantes desde el punto de vista económico que una persona pueda hacer durante su vida.

2. El **estructural** (*physical structure*): sería lo correspondiente al espacio físico o refugio habitable. No se refiere al “hogar” (esta diferencia se puede apreciar también en los vocablos anglosajones “*house* ≠ *home*”<sup>579</sup>). *House* se refiere al lugar cerrado y cubierto, construido para ser habitado por personas<sup>580</sup>, es decir, un refugio o la estructura física para vivir (*shelter*)<sup>581</sup>. Se trata del aspecto tangible del concepto de vivienda y donde entran en juego las características físicas que esta debe tener para ser considerada como tal (los requisitos de habitabilidad y edificabilidad). Para FOX<sup>582</sup>, la estructura física de la vivienda equivale a “*house*”, pero si tenemos en cuenta esa otra vertiente intangible, emotiva o simbólica (*X factor*), es cuando hablamos de “*home*”<sup>583</sup>. Gráficamente hablaríamos de: *home* = *house (shelter)* + *X factor*.

En España existen normas jurídicas que regulan cómo debe de ser la estructura física de una vivienda y qué requisitos y condiciones debe cumplir. Por ejemplo, el Código Técnico de Edificación de 2006<sup>584</sup> (CTE), la Ley de la Ordenación de la Edificación de 1999<sup>585</sup> (LOE) y en Cataluña, por ejemplo, el Decreto 141/2012<sup>586</sup>. La estructura física, pues, es el primer requisito que se debe cumplir para la existencia de una vivienda<sup>587</sup>.

El cumplimiento de unos requisitos mínimos de habitabilidad resulta indispensable para una buena salud<sup>588</sup>, de ahí que los efectos negativos que se derivan de

---

<sup>578</sup> L.MURRAY, Peter, *Real Estate Conveyancing in 5 European Union Member States*, 2007, p.214.

<sup>579</sup> CLAPHAM David, *The meaning of housing. A pathways approach*, Britain, 2005, p. 118. Véase también, DOUGLAS PORTEOUS, John. & SMITH, Sandra, *Domicide: The Global Destruction of Home*, McGill-Queen’s University Press, 2001, p. 27.

<sup>580</sup> RAE, disponible en:

<http://lema.rae.es/drae/?val=vivienda> (última visita: 15 octubre 2014).

<sup>581</sup> FOX Lorna, *Conceptualising Home...*ob. cit., p.27.

<sup>582</sup> FOX Lorna, *Conceptualising Home...*ob. cit., p. 117.

<sup>583</sup> *Vid. infra* apartado 7.7 del capítulo II.

<sup>584</sup> RD 314/2006, de 17 de marzo, por el que se aprueba el Código Técnico de la Edificación (BOE 28 marzo 2006, núm. 74).

<sup>585</sup> Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación (BOE 6 noviembre 1999, núm. 266)

<sup>586</sup> Decreto 141/2012, de 30 de octubre, por el que se regulan las condiciones mínimas de habitabilidad de las viviendas y la cédula de habitabilidad (DOGC núm. 6245 de 02 de noviembre de 2012).

<sup>587</sup> BURNETT John, *A Social History of Housing 1815-1985*, Methuen, USA, 1986, p.3.

<sup>588</sup> Véase el informe realizado por: PROVIVIENDA, *Cuando la casa nos enferma. La vivienda como cuestión de salud pública*, 2018, disponible en: <http://www.provivienda.org/wp-content/uploads/2018/10/INFORME-CUANDO-LA-CASA-NOS-ENFERMA1.pdf> (última visita: 6 de noviembre de 2018).



la pérdida de una vivienda<sup>589</sup> no solo se dan en esta situación, sino que también pueden darse durante la residencia en ella, pues la salud de las personas y la calidad de las viviendas están estrechamente relacionadas.

3. El **emotivo o simbólico** (“*X factor*”): es el aspecto simbólico, intangible, subjetivo, difícil de describir a través del lenguaje y que se deriva del vínculo existente entre la vivienda y las personas. Esta dimensión es a la que el Derecho suele prestar menos atención, sin perjuicio del Derecho público que regula el derecho a la vivienda o la inviolabilidad del domicilio<sup>590</sup>, pues la tendencia tradicional desde el punto de vista jurídico es estudiar los elementos racionales, tangibles y medibles<sup>591</sup>. El término inglés antes mencionado (*home*), se corresponde con el concepto de la vivienda como estructura física, pero teniendo en cuenta también este valor simbólico y subjetivo, que equivale a lo que en nuestro lenguaje es el “hogar”, a pesar de que, tal y como se estudia más adelante<sup>592</sup>, hay autores que consideran que este elemento simbólico no siempre está vinculado a la existencia de una vivienda, dado que también puede existir en cualquier otro lugar<sup>593</sup>. La ONU<sup>594</sup> y el Tribunal Europeo de los Derechos Humanos (en adelante, TEDH) enfatizan este carácter simbólico de la vivienda por su estrecha conexión con otros derechos fundamentales como, por ejemplo, el derecho a la intimidad, la dignidad de la persona y el libre desarrollo de la personalidad<sup>595</sup>. En esta línea también existen algunas sentencias del TC como la STC 17-02-1984<sup>596</sup> o la STC 4-11-2013<sup>597</sup>. La primera definió la vivienda como “el espacio donde el individuo vive sin estar sujeto necesariamente a los usos y convenciones sociales y ejerce su libertad más íntima”. El *X factor* es una consecuencia que se deriva de la vivienda, pero no se conforma como un elemento esencial o intrínseco de la misma, sino que es un elemento adicional que surge

---

<sup>589</sup> Vid. *infra* apartado 7.7 del capítulo II.

<sup>590</sup> Vid. *infra* apartado 6.1 y 7.5.2 del capítulo II.

<sup>591</sup> FOX Lorna, *Conceptualising Home...* ob. cit., p.5.

<sup>592</sup> Vid. *infra* apartado 7.7 del capítulo II.

<sup>593</sup> Véase, por ejemplo: ROELOFSEN, Maartje, “Performing “home” in the sharing economies of tourism: the Airbnb experience in Sofia, Bulgaria”, *International Journal of Geography*, Vol. 196 No 1, 2018, pp. 24-41, p.28.

<sup>594</sup> Ver Observación General nº 4 del Comité de Derechos Económicos Sociales y Culturales de 1991. Disponible en: <http://www.es.cr-net.org/docs/i/428687> (última visita 21 de enero de 2015) y Observación General nº 7 del Comité de Derechos Económicos Sociales y culturales de 1997. Disponible en: <http://www.es.cr-net.org/es/docs/i/428701> (última visita 21 de enero de 2015).

<sup>595</sup> Vid. *infra* apartado 6.1.1 del capítulo II.

<sup>596</sup> RTC 1984/22.

<sup>597</sup> RTC 2013/188.

cuando esta va a ser o es ocupada por personas, es decir, surge de la relación entre un lugar y las personas.

Dentro de esta concepción simbólica, a su vez, hay que distinguir las siguientes dimensiones:

- a) La vivienda como **territorio**: la territorialidad se ha definido como la pretensión de que una determinada área geográfica se pueda identificar y se pueda defender frente otras de la misma clase<sup>598</sup>. Para los seres humanos, el ejercicio de un comportamiento territorial se compone de: la relación entre un individuo o un grupo y un entorno físico determinado que se caracteriza por una sensación de posesión y por los intentos de controlar la apariencia y el uso del espacio<sup>599</sup>. La comparativa entre la vivienda y el territorio se debe a que es precisamente en nuestra vivienda donde pasamos la mayor parte de nuestro tiempo y donde desarrollamos nuestra vida privada y, por lo tanto, aparece esta sensación de posesión y control de dicho espacio que se va conformando como “nuestro territorio”<sup>600</sup>. Según FOX<sup>601</sup> “el hogar es la única área del control de la persona; el hogar es el marco físico más adecuado para una familia y la vida familiar; el hogar es un lugar de autoexpresión y que proporciona una sensación de seguridad”. Pero, esta concepción de vivienda como “nuestro territorio” ¿varía en función del tipo de tenencia que tengamos sobre nuestro hogar? Según la ONU<sup>602</sup>, sea cual sea la forma legal de tenencia de una vivienda, todas las personas deben beneficiarse de la protección legal contra los desahucios u otras amenazas. No obstante, la realidad ha demostrado que el régimen de propiedad es el que más atrae a los ciudadanos<sup>603</sup>, ya que conlleva más estabilidad, seguridad y control que el

---

<sup>598</sup> FOX Lorna, *Conceptualising Home...* ob. cit., pp. 157 y 158.

<sup>599</sup> FOX Lorna, *Conceptualising Home...* ob. cit., p. 158.

<sup>600</sup> Este sentido de “territorialidad” respecto nuestras viviendas se ha utilizado para fines publicitarios. Véase, por ejemplo, el spot publicitaria de la empresa internacional *IKEA* que llevaba por título “Bienvenido a la república independiente de tu casa” donde se estatizaba precisamente la vivienda como “nuestro territorio”, disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=skdK5vcdwy8> (última visita: 14 de mayo de 2018).

<sup>601</sup> FOX Lorna, *Conceptualising Home...* ob. cit., p. 158.

<sup>602</sup> *Vid. infra* apartado 6.1.1 del capítulo II.

<sup>603</sup> KEMENY, Jim, *The myth of home ownership. Private versus public choices in housing tenure*, Routledge & Kegan Paul, London, 1981, p. 156.

resto<sup>604</sup>. Además, en España la propiedad es la forma de tenencia que más se ha potenciado a través del marco legislativo, estipulando más ventajas y protección a los propietarios que, por ejemplo, a los arrendatarios<sup>605</sup>. Los propietarios sienten más su vivienda como su territorio ya que son sus legítimos titulares; en cambio los arrendatarios, a pesar de beneficiarse de las ventajas (a veces teóricas) de asequibilidad y flexibilidad<sup>606</sup>, no tienen este sentido de territorialidad tan arraigado, pues no sienten como “propia” la vivienda<sup>607</sup>, pues “viven en casa de otro” (aunque dependiendo de la legislación de arrendamientos urbanos esto puede ser más o menos intenso<sup>608</sup>). La expresión “*Not in my backyard*” (NIMBY) está estrechamente relacionada con la concepción de la vivienda como territorio a proteger. Consiste en la intolerancia de los propietarios a tener según qué actividades, fenómenos o condiciones cerca de ellos y, por lo tanto, cerca de sus viviendas<sup>609</sup>. Figuras como por ejemplo la acción reivindicatoria (art. 348.2 CC) o la acción posesoria (art. 250 LEC) se justifican por este control de la posesión del territorio. En el régimen de la propiedad horizontal, por ejemplo, también se reconoce que el presidente puede requerir, por iniciativa propia o a instancia de otro propietario, la cesación de actividades ilícitas, molestas o insalubres (art. 7 LPH y art. 553-40 CCC)<sup>610</sup>. En este sentido, el domicilio como criterio identificador o localizador de las personas (art. 40 CC), también es una evidencia del sentido de territorialidad que pueden tener las personas respecto a donde residen<sup>611</sup>.

<sup>604</sup> MONK, Sarah y WHITEHEAD, Christine, *Making Housing More Affordable – The Role of Intermediate Tenures*, Wiley-blackwell, Oxford, United Kingdom, 2010, p. 24.

<sup>605</sup> NASARRE AZNAR, Sergio, OLINA GARCIA, Maria; XERRI Kurt, “¿Puede ser el alquiler una alternativa real al dominio como forma de acceso a la vivienda? una comparativa legal Portugal-España-Malta”, *Teoría & Derecho, Revista de pensamiento jurídico*, Tirant lo Blanch, diciembre nº16, 2014, p. 194.

<sup>606</sup> NASARRE AZNAR, Sergio, *La vivienda en propiedad como causa y víctima de la crisis hipotecaria...*ob. cit., pp. 27 y 28 y NASARRE AZNAR, Sergio y MOLINA ROIG, Elga, “A legal perspective of current challenges of the Spanish residential rental market”, *International Journal of Law in the Built Environment*, Vol. 9 Issue: 2, 2017, pp.108-122.

<sup>607</sup> LOWE Stuart, *Housing Policy Analysis. British Housing in Cultural and Comparative Context*, Palgrave Macmillan, 2004, p. 70.

<sup>608</sup> Véase en: MOLINA ROIG, Elga, *Una nueva regulación para los arrendamientos de vivienda...*ob. cit.

<sup>609</sup> NASARRE AZNAR, Sergio, *La vivienda en propiedad como causa y víctima de la crisis hipotecaria...*ob. cit., p. 26.

<sup>610</sup> *Vid. infra* apartado 8.1 del capítulo II.

<sup>611</sup> *Vid. infra* apartado 7.5 del capítulo II.

La vivienda como territorio está relacionada con la seguridad ontológica del individuo, necesaria para el desarrollo de una vida con seguridad y estabilidad<sup>612</sup>. La seguridad ontológica es la confianza que los seres humanos tenemos con la continuidad de nuestra identidad y en la constancia de los entornos sociales y materiales circundantes y no es solo necesaria para conocer el lugar de uno en el mundo y en relación con los demás, sino que también para construir la identidad humana<sup>613</sup>. Disponer de una vivienda es esencial para tener esta seguridad y control de nuestra vida, ya que la rutina no se plasma sólo en términos de las tareas del hogar, sino también en los ritmos diarios y las prácticas familiares que forman parte de un lugar, en este caso, la vivienda<sup>614</sup> e incluso llega el punto que aquellos que viajan continuamente sienten todas estas rutinas como su “hogar”, es decir, no equiparan el hogar a un lugar físico sino a unas rutinas o practicas cotidianas con independencia del lugar<sup>615</sup>.

- b) La vivienda como **identidad**: la vivienda forma parte de nuestra identidad, es decir, forma parte de nuestro “ser”. FOX<sup>616</sup> refleja este aspecto emocional y subjetivo que la vivienda representa para las personas a través de metáforas como “*home is where the heart is*” (el hogar está donde está el corazón). Los hogares no están vacíos, sino que están llenos de objetos, muebles, instrumentos...que tienen un significado para las personas (recuerdos pasados, vivencias, relaciones familiares, etapas de la vida, así como determinados objetos que las personas sienten que forman parte de ellos mismos<sup>617</sup>). Los psicólogos vinculan la casa con el desarrollo personal de la identidad, observando cómo el hogar puede llegar a simbolizar a uno mismo. La casa es fundamental para el arraigo, la

---

<sup>612</sup> NATALIER Kristin, JOHNSON Guy, “No home Away from Home: A Qualitative Study of Care Leavers. Perceptions and Experiences of “home”, *Housing Studies*, 30:1, 2014, pp. 123-138, p.131.

<sup>613</sup> KRAHMANN, Elke, “The market for ontological security”, *European Security*, 27:3, 2018, pp. 356-373, p. 358. Véase también FORD, Janet.; BURROWS, Roger and NETTLETON, Sarah, *Homeownership in a Risk Society: a social analysis of mortgage arrears and possessions*, Policy press, Bristol, 2001, p. 149.

<sup>614</sup> CLAPHAM David, *The meaning of housing...ob. cit.*, p. 137.

<sup>615</sup> EASTHOPE, Hazel, “Fixed identities in a mobile world? The relationship between mobility, place, and identity”, *Identities: Global Studies in Culture and Power*, 16:1, 2009, 61-82. *Vid. infra* apartado 7.7 del capítulo II.

<sup>616</sup> FOX Lorna, *Conceptualising Home...ob. cit.*, pp. 167 y 168.

<sup>617</sup> RADIN, Margaret, *Reinterpreting Property*. University of Chicago Press, 1993 en FOX LORNA, *Conceptualising Home...ob. cit.*, p. 297.

continuidad, la seguridad, el contexto social y las relaciones familiares y culturales<sup>618</sup>. De conformidad con COOPER<sup>619</sup>, la fachada de la casa y el diseño de esta a menudo parecen ser seleccionados de manera que reflejan cómo una persona se ve a sí misma y la forma en que desea presentarse para la familia y amigos. De manera que la vivienda sirve para desarrollar nuestra personalidad y al ser una expresión de nuestra identidad, es como una parte de nosotros mismos<sup>620</sup>.

- c) La vivienda como **unidad cultural y social**: está estrechamente relacionado con lo anterior, pero en este caso se tiene en cuenta la repercusión social que se deriva de la vivienda y no tanto la repercusión de esta en el ámbito individual de la persona. Desde los orígenes de la humanidad que los seres humanos necesitan un refugio para vivir, formar una familia y llevar a cabo sus necesidades básicas<sup>621</sup>. No obstante, a lo largo de los años este mero “refugio” (*shelter*) se ha convertido, además, en un centro de convivencia entre personas, unidas por algún vínculo familiar o no, que manifiestan un determinado estilo de vida que tiene cabida en algún modelo cultural y social. De hecho, hay que tener en cuenta que estos aspectos subjetivos no son los mismos para todas las personas y, además, también pueden variar a lo largo de sus vidas<sup>622</sup>. Para LORENZO-REGO<sup>623</sup>, “es en la familia donde el hombre ve cubiertas sus primeras necesidades, donde recibe el afecto necesario para un desarrollo equilibrado de su personalidad, donde aprende a compartir y a abrirse a los demás”. En este sentido, se considera que la familia es la célula de la sociedad, de ahí que algunos autores consideren que, si la familia está en crisis, la sociedad también<sup>624</sup>. Además, es en el hogar dónde en la infancia

---

<sup>618</sup> HOHMAN Jessie, *The Right to Housing. Law, Concepts, Possibilities*, Hart Publishing, Oxford and Portland, Oregon, 2013, pp. 169 y 170.

<sup>619</sup> COOPER, Clare, “*The House as a symbol*”, Design and Environment n. 30, 1974 en FOX LORNA, *Conceptualising Home...*ob. cit., p. 170.

<sup>620</sup> DOUGLAS PORTEOUS, John, & SMITH, Sandra, *Domicide: The Global...*ob. cit., p. 54.

<sup>621</sup> Véase SABATER PI, Jordi, *Etología de la vivienda humana. De los nidos de gorilas y chimpancés a la vivienda humana*, Labor Universitaria, Barcelona, 1985, así como también la evolución histórica de la vivienda y la conformación de un hogar en: TORRES, Daniel, *La casa. Crónica de una conquista*, Norma editorial, Barcelona, 2015.

<sup>622</sup> FOX Lorna, *Conceptualising Home...*ob. cit., p. 33.

<sup>623</sup> LORENZO-REGO, Irene, *El concepto de familia en Derecho español: un estudio interdisciplinar*, Bosch Editor, Barcelona, 2014, pp. 26 y 27.

<sup>624</sup> *Vid. infra* apartado 7.6 del capítulo II.

se aprenden las primeras conductas y a socializarse. Este aspecto social y cultural del significado de la vivienda tiene especial impacto en el caso de la pérdida de esta, pues se pierde “la institución del hogar culturalmente apreciada”<sup>625</sup>. Tradicionalmente se ha considerado que el Derecho debe ser racional, objetivo, imparcial y dejar de lado las emociones y los sentimientos<sup>626</sup>. Sin embargo, para PETERSEN<sup>627</sup>, las emociones y el Derecho tienen en común que ambas tienen consecuencias en la sociedad puesto que ambas dirigen y guían los pensamientos y las acciones humanas, influyen en las relaciones entre las personas y crean comunidades<sup>628</sup>.

Ateniendo esta clasificación entorno a los elementos o dimensiones que conforman el concepto de vivienda, se puede concluir que el primer requisito que debe existir para la existencia de una vivienda es una estructura física que cumpla unos requisitos de habitabilidad. De esta edificación o estructura se deriva un valor económico (aunque la finca o el suelo previo a la construcción de la vivienda ya lo tiene) y, por último, que sea un espacio donde las personas puedan vivir y fijar su residencia constituye la dimensión simbólica. Todo ello queda representado a través de la Figura núm.1.

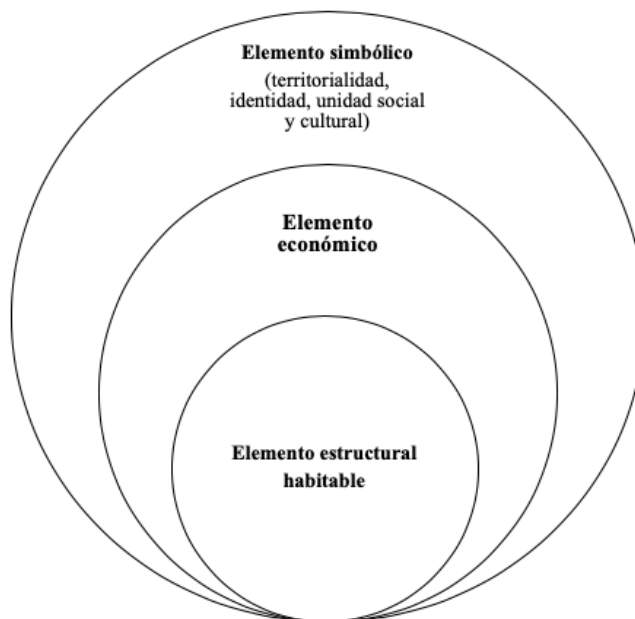
---

<sup>625</sup> FOX Lorna, *Conceptualising Home...* ob. cit., p.176.

<sup>626</sup> FOX Lorna, *Conceptualising Home...* ob. cit., pp. 118 y 119.

<sup>627</sup> PETERSEN Hanne, *Love and law in Europe*, Ashgate, 1998, p.12.

<sup>628</sup> De hecho, existen estudios que pretenden tener en cuenta los sentimientos las emociones en el diseño y planificación de las ciudades. Véase en: LA VANGUARDIA, *El papel de las emociones en la planificación de las ciudades* (18-01-2017), disponible en: <http://www.lavanguardia.com/vivo/ciudad/20170118/413447316211/emocione-diseno-urbanistico-ciudades.html> (última visita: 20 de septiembre de 2017).



**Figura núm. 1.** Dimensiones del concepto de la vivienda según FOX. **Fuente:** elaboración propia.

A esta clasificación, GALIANA SAURA<sup>629</sup> añade básicamente dos nuevas dimensiones en el concepto de vivienda: la ambiental y la política. Ambas, junto a la dimensión estructural y la económica, no solo afectan a la vivienda, sino también a otros bienes inmuebles que no tengan la consideración de vivienda, pero que pueden ser objeto de intermediación inmobiliaria (por ejemplo, locales comerciales, fincas, solares, etc.). De manera que es precisamente el elemento simbólico lo que distingue la vivienda del resto de bienes inmuebles.

#### **4. El estudio de la vivienda como fenómeno interdisciplinar**

Como hemos comentado al inicio de este capítulo, los sectores profesionales que giran en torno a la vivienda no solo afectan a disciplinas como la arquitectura, la ingeniería, la economía y las finanzas, caracterizadas por su objetividad, exactitud y racionalidad, sino que también a otras como la Antropología, el Derecho, la Sociología y la Psicología que se dedican a estudiar la importancia que tiene la vivienda en las vidas de los seres

---

<sup>629</sup> GALIANA SAURA Ángeles, “La naturaleza jurídica del derecho subjetivo a la vivienda” en MUÑIZ ESPADA, Esther, NASARRE AZNAR, Sergio; RIVAS NIETO, Estela; URQUIZU CAVALLÉ, Ángel (dirs.), *Reformando las tenencias de la vivienda...* ob. cit., p. 34.

humanos y su estrecha relación con el desarrollo de la personalidad, las sociedades y sus necesidades<sup>630</sup>.

Por este motivo, el sector inmobiliario no solo repercute en el crecimiento y en la sostenibilidad de la economía, sino también en la vida de las personas y en la sociedad en general, pues se trata de un sector que abarca diferentes ámbitos y afecta a distintas disciplinas<sup>631</sup>. De hecho, a raíz de la crisis ha aumentado el interés por parte de las ciencias sociales, como por ejemplo la psicología ambiental y social, la sociología, los estudios medioambientales, los estudios urbanísticos y los estudios sobre vivienda y sobre género en relación a la incidencia de la vivienda en la vida de las personas. De manera que esto ha conducido a que estas ciencias hayan estudiado con más profundidad el valor de la vivienda asociado a la familia, la privacidad, la seguridad, el control, la continuidad, el libre desarrollo de la personalidad y la identidad personal<sup>632</sup>.

Esta complejidad del estudio de la vivienda justifica el nacimiento de una nueva disciplina: el *housing*<sup>633</sup>. KEMENY<sup>634</sup> defiende la existencia de una “*theory of housing*” que permite integrar distintas disciplinas y aplicarlas para resolver un problema común.

De ahí que en el capítulo V de este trabajo se defiende que el estudio de la vivienda debería tener este contenido interdisciplinar destinado a formar a algunos profesionales de este sector que precisamente tenga en cuenta esta complejidad del sector<sup>635</sup>.

## 5. La vivienda como bien de primera necesidad

A pesar del valor económico o patrimonial que tiene la vivienda, hay que tener en cuenta que su principal finalidad es la de satisfacer la necesidad de habitación o de refugio de las personas. De hecho, según NASARRE AZNAR<sup>636</sup>, la crisis iniciada al 2007 ha supuesto el punto de inflexión a la hora de considerar lo que implica legalmente una vivienda: se ha pasado de enfatizar la vivienda como bien de capital o de inversión (antes

---

<sup>630</sup> FOX Lorna, *Conceptualising Home...* ob. cit., p.134.

<sup>631</sup> Véase el impacto del sector inmobiliario en: CEPI-CEI, *The contribution of the real estate and built environment sector in the EU*. Disponible en: <http://www.cepi.eu/index.php?mact=Profile.cntnt01,downloadfile,0&cntnt01returnid=400&cntnt01uid=583bf9ec0fe25&cntnt01showtemplate=false&hl=en> (última visita: 02/05/2018).

<sup>632</sup> DOUGLAS PORTEOUS John, & SMITH, Sandra, *Domicide: The Global Destruction of Home...* ob. cit., p. 24.

<sup>633</sup> KING Peter, *A social Philosophy of Housing*, Ashgate, 2003, pp. 1 y ss.

<sup>634</sup> KEMENY, Jim, “Housing and Social Theory”, Routledge, 1992, pp. 3 y ss.

<sup>635</sup> *Vid. infra* apartado 4.4 del capítulo V.

<sup>636</sup> NASARRE AZNAR, Sergio, *La vivienda en propiedad como causa y víctima...* ob. cit., p. 11.



de la crisis) a bien de primera necesidad (después de la crisis). Según KENNA<sup>637</sup> “las necesidades nos remiten a lo esencial, a lo que es indispensable y no a lo que simplemente nos gustaría tener. Las necesidades por lo tanto deben ser diferenciadas no sólo de los deseos, sino también de los impulsos instintivos y de los impulsos biológicos”.

En relación a la pirámide de MASLOW<sup>638</sup> sobre la jerarquía de las necesidades humanas representada en la Figura núm. 2, algunos autores como por ejemplo HERNÁNDEZ PEDREÑO<sup>639</sup>, consideran que la vivienda se sitúa en el segundo escalón relativo a las necesidades de seguridad. No obstante, otros como ROFFEY y O'REIRDAN<sup>640</sup> consideran que el refugio es una necesidad primaria fisiológica que también se puede incluir en el primer escalón, pues de él depende la satisfacción de otras necesidades fisiológicas. Tanto si se ubica en el primer escalón como en el segundo, es evidente que la vivienda satisface una necesidad básica para las personas. De manera que la vivienda no es un bien del que se pueda prescindir o renunciar, sino que todas las personas necesitan una para vivir dignamente y poder hacer efectivos otros derechos<sup>641</sup> y esto debe (o debería) reflejarse en las normas que afectan a las viviendas y precisamente en aquellas profesiones cuyos profesionales contribuyen a favorecer el acceso a las viviendas.

---

<sup>637</sup> KENNA Padraic, *Housing Law, Rights and Policy*, Clarus Press, 2011, pp. 190 y 191.

<sup>638</sup> MASLOW Abraham, *Motivación y personalidad*, Díaz de Santos, Madrid, 1991, p. 87.

<sup>639</sup> HERNÁNDEZ PEDREÑO, Manuel (coord.), *Vivienda y exclusión residencial*, Edita: Editum. Murcia, Universidad de Murcia, 2013, p.1.

<sup>640</sup> ROFFEY, Sue y O'REIRDAN, Terry, *El comportamiento de los más pequeños*, Narcea, Madrid, 2004, p. 113.

<sup>641</sup> *Vid. infra* apartado 6 del capítulo II.



**Figura núm. 2.** Pirámide de Maslow (1943) sobre jerarquía de las necesidades.  
**Fuente:** elaboración propia adaptado de Chapman (2007) <sup>642</sup>.

## 6. El derecho a la vivienda y el concepto de vivienda

En términos generales, para la RAE<sup>643</sup> la “vivienda” es el lugar cerrado y cubierto construido para ser habitado por personas. Además, el hecho que la vivienda sea un bien de primera necesidad tal y como se ha visto en el apartado anterior, hace que se reconozca como un derecho para las personas<sup>644</sup>.

Antes de hacer referencia a los conceptos jurídicos que contribuyen a la delimitación del concepto de “vivienda” (como es el caso, por ejemplo, del domicilio, la residencia, la vivienda familiar...), es necesario estudiar el contenido del derecho a la vivienda y lo que se considera una vivienda en términos generales desde una perspectiva multinivel (supranacional, nacional y autonómico).

El tratamiento normativo y jurisprudencial de la vivienda en el ámbito internacional y europeo resulta esencial, pues de conformidad con el art. 10.2 CE<sup>645</sup>, sirve

---

<sup>642</sup> CHAPMAN Alan, Maslow's Hierarchy of Needs, 2007. Disponible en: [https://www.businessballs.com/local/images/maslow\\_hierarchy.htm](https://www.businessballs.com/local/images/maslow_hierarchy.htm) (última visita: 15 de mayo de 2018).

<sup>643</sup>RAE, disponible en: <http://lema.rae.es/drae/?val=vivienda> (última visita: 26 de marzo de 2015).

<sup>644</sup> Vid. *infra* apartado 6.1 del capítulo II.

<sup>645</sup> De conformidad con la STC 22-03-1991 (RTC 1991/64), se considera que el art. 10.2 CE no convierte a tales Tratados o acuerdos internacionales en un canon autónomo de validez de las normas y actos de los poderes públicos desde la perspectiva de los derechos fundamentales (...) siendo tales textos y acuerdos una fuente interpretativa que contribuye a la mejor identificación del contenido de los derechos”. La Declaración Universal de los Derechos Humanos, así como otros tratados y acuerdos internacionales que

de guía o de mandato para los estados sobre cómo se debe legislar o qué contenido jurídico hay darle al derecho a la vivienda.

En el ámbito estatal, el art. 47 CE se sitúa en la cúspide de toda la normativa entorno a la vivienda en España, pues es donde se reconoce el derecho a la vivienda a todos los españoles y la obligación de los poderes públicos a adoptar todas las medidas necesarias para hacer efectivo este derecho.

En el ámbito autonómico, gracias a la competencia de las CCAA en materia de vivienda que le viene otorgada por el art. 148.1.3 CE, son estas las que se encargan de concretar las políticas en materia de vivienda y llevarlas a la práctica. No obstante, tal y como se observa más adelante<sup>646</sup>, no todas las medidas adoptas por las CCAA acaban siendo efectivamente aplicadas, dado que algunas de ellas se consideran inconstitucionales por sobrepasar los límites de su competencia, como por ejemplo, regulación de las condiciones básicas que garanticen la igualdad de todos los españoles en el ejercicio de los derechos y en el cumplimiento de los deberes constitucionales (art. 149.1.1 CE), las bases y coordinación de la planificación general de la actividad económica (art. 149.1.13CE), legislación civil, sin perjuicio de la conservación, modificación y desarrollo por las CCAA de los derechos civiles, forales o especiales (art. 149.1.8 CE), las condiciones de obtención, expedición y homologación de títulos académicos y profesionales (art. 149.1.30 CE), entre otras.

## **6.1. El derecho a la vivienda**

### **6.1.1. En el ámbito supranacional: escala internacional y europea**

Como se estudia a continuación, el reconocimiento del derecho a la vivienda en el ámbito internacional no se hace como un derecho autónomo o independiente, sino que se vincula a través de otros derechos fundamentales como son la vida privada y familiar o un nivel de vida adecuado.

---

se refieran al derecho a la vivienda que haya suscrito España son relevantes para la interpretación no sólo de la Constitución, sino también de otras normas que afecten a la vivienda. Véanse las referencias jurisprudenciales y doctrinales contenidas en PISARELLO, Gerardo; *Vivienda para todos: un derecho en (de) construcción*, Icaria, Barcelona, 2003, pp. 52 y ss.

<sup>646</sup> *Vid. infra* apartado 8.2 del capítulo II.

Así, en el 1948, la ONU promulgó la Declaración Universal de los Derechos Humanos<sup>647</sup> (en adelante, DUDH) donde el derecho a la vivienda se encuentra indirectamente reconocido en el art. 25.1<sup>648</sup>. Este artículo reconoce el derecho fundamental a un nivel de vida adecuado, que permita tener o asegurar una vivienda, así como también el vestido, la alimentación, asistencia médica, etc.

La misma organización, en el año 1966, promulgó dos pactos internacionales que reconocen una serie de derechos para las personas. Se trata del Pacto Internacional de Derechos Económicos Sociales y Culturales<sup>649</sup> (en adelante, PIDESC), en que el reconocimiento del derecho a la vivienda se encuentra en el art. 11<sup>650</sup> (igual que el art. 25.1 de la DUDH, tampoco se reconoce el derecho a la vivienda como derecho autónomo, sino vinculado también a un nivel de vida adecuado) y el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos<sup>651</sup> (en adelante, PIDCP), aunque en este último no se reconoce el derecho a la vivienda.

Los órganos encargados de velar por los derechos que contienen estas declaraciones mencionados son el Comité de los Derechos Humanos (para la DUDH y el PIDCP) y el Comité de Derechos Económicos Sociales y Culturales (para el PIDESC). Precisamente el PIDESC ha desarrollado el alcance del derecho a la vivienda a través de las Observaciones Generales. En relación a la vivienda, hay que destacar: la Observación General núm. 4 donde se reconocen los requisitos que conforman una vivienda adecuada; la Observación General núm. 7 donde se reconoce los desalojos forzosos como una

---

<sup>647</sup> Convenio para la protección de los derechos humanos y de las libertades fundamentales, hecho en Roma el 4 de noviembre de 1950 (BOE núm. 243 de 10 de octubre de 1979).

<sup>648</sup> Art. 25.1: “Toda persona tiene derecho a un nivel de vida adecuado que le asegure, así como a su familia, la salud y el bienestar, y en especial la alimentación, el vestido, la vivienda, la asistencia médica y los servicios sociales necesarios; tiene asimismo derecho a los seguros en caso de desempleo, enfermedad, invalidez, vejez, viudez, vejez u otros casos de pérdida de sus medios de subsistencia por circunstancias independientes de su voluntad.”

<sup>649</sup> Pacto Internacional de 19 diciembre 1966, sobre derechos económicos, sociales y culturales. Instrumento de Ratificación de 13 de abril de 1977 (BOE núm. 103 de 30 abril de 1977).

<sup>650</sup> Art. 11.1: “Los Estados Partes en el presente Pacto reconocen el derecho de toda persona a un nivel de vida adecuada para sí y su familia, incluso alimentación, vestido y vivienda adecuados, y a una mejora continua de las condiciones de existencia. Los Estados Partes tomarán medidas apropiadas para asegurarla efectividad de este derecho, reconociendo a este efecto la importancia esencial de la cooperación internacional fundada en el libre consentimiento”. El Art. 2.1 del PIDESC establece que: “cada uno de los Estados Partes en el presente Pacto se compromete a adoptar medidas, tanto por separado como mediante la asistencia y la cooperación internacionales, especialmente económicas y técnicas, hasta el máximo de los recursos de que disponga, para lograr progresivamente, por todos los medios apropiados, inclusive en particular la adopción de medidas legislativas, la plena efectividad de los derechos aquí reconocidos.”

<sup>651</sup> Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos, hecho en Nueva York el 19 de diciembre de 1966. Instrumento de Ratificación de España de 13 de abril de 1977 (BOE núm. 103 de 30 de abril de 1977).

vulneración del derecho a la vivienda<sup>652</sup> y la Observación General núm. 3 que establece las obligaciones concretas de los estados para garantizar el cumplimiento del derecho a la vivienda<sup>653</sup>.

En la Observación General núm. 4, en el apartado 7 se establece que “el derecho a la vivienda no se debe interpretar en un sentido estricto o restrictivo que lo equipare, por ejemplo, con el cobijo que resulta del mero hecho de tener un tejado por encima de la cabeza o lo considere exclusivamente como un bien de consumo. Debe considerarse más bien como el derecho a vivir en seguridad, paz y dignidad en alguna parte”. De manera que, no implica el derecho a una mera estructura física bajo el que resguardarse, sino un lugar donde se pueda vivir en seguridad, paz y dignidad; se tiene en cuenta, por lo tanto, el elemento simbólico al que nosotros hemos referido.

El Consejo de Europa creado en el 1949 promulgó en el 1950 el Convenio Europeo de Derechos Humanos (CEDH)<sup>654</sup>, en que el art. 8 reconoce la protección de la vida privada y familiar y la inviolabilidad del domicilio<sup>655</sup>. El Tribunal que vela por el cumplimiento de los derechos reconocidos en el CEDH es el Tribunal Europeo de derechos Humanos (TEDH). PETERSEN<sup>656</sup> considera que el CEDH es el cuerpo normativo internacional que más tiene en cuenta el aspecto simbólico del concepto de vivienda en comparación a los otros cuerpos normativos, ya que se protege la esfera privada y familiar de las personas.

Otro texto creado por el Consejo de Europa es la Carta Social Europea de 1961<sup>657</sup> en que el derecho a la vivienda se encuentra reconocido expresamente en el art. 31<sup>658</sup>. De

---

<sup>652</sup> Hay que tener en cuenta que el TEDH ha afirmado que “un desahucio entre particulares no viola el art. 8 del CEDH dado que persiguen un fin legítimo y necesario en una sociedad democrática: devolver la vivienda a sus propietarios de acuerdo el principio de responsabilidad patrimonial universal” (art. 1911 del CC). Véase la STEDH 25-03-2010 (Application no. 2408/06). *Caso Belchikova contra Russia*.

<sup>653</sup> Véase estas Observaciones generales en: [https://conf-dts1.unog.ch/1%20spa/tradutek/derechos\\_hum\\_base/cescr/00\\_1\\_obs\\_grales\\_cte%20dchos%20ec%20soc%20cult.html](https://conf-dts1.unog.ch/1%20spa/tradutek/derechos_hum_base/cescr/00_1_obs_grales_cte%20dchos%20ec%20soc%20cult.html) (última visita: 27 de septiembre de 2018).

<sup>654</sup> Convenio para la protección de los derechos humanos y de las libertades fundamentales, hecho en Roma el 4 de noviembre de 1950 (BOE núm. 243 de 10 de octubre de 1979).

<sup>655</sup> Art. 8: Toda persona tiene derecho al respeto de su vida privada y familiar, de su domicilio y de su correspondencia. No podrá haber injerencia de la autoridad en el ejercicio de este derecho sino en tanto en cuanto esta injerencia esté prevista por la ley y constituya una medida (...).

<sup>656</sup> PETERSEN, Hanne, *Love and Law in Europe*, Ashgate, Dartmouth, 1998, pp. 14 y 17.

<sup>657</sup> Carta Social Europea, hecha en Turín el 18 de octubre de 1961. Instrumento de Ratificación de 29 de abril de 1980 (BOE núm. 153 de 26 de junio de 1980).

<sup>658</sup> Art. 31: “para garantizar el ejercicio efectivo del derecho a la vivienda, las partes se comprometen a adoptar medidas destinadas:

1. A favorecer el acceso a la vivienda de un nivel suficiente.
2. A prevenir y paliar la situación de carencia de hogar con vistas a eliminar progresivamente dicha situación.

hecho, este artículo es la única disposición supranacional citada hasta ahora en el que se reconoce el derecho a la vivienda de forma autónoma y no a través de otros derechos como la inviolabilidad del domicilio o la protección de un nivel de vida adecuado. No obstante, España no ha ratificado este artículo, de manera que no le vincula directamente. El órgano que se encarga de velar por los derechos que se reconocen en la Carta Social Europea es el Comité Europeo de Derechos Sociales.

Otros tratados internacionales que reconocen el derecho a una vivienda adecuada son: art. 21 de la Convención sobre el Estatuto de los Refugiados de 1951; art. 52 del Convenio nº117 de 1962 de la Organización Internacional del Trabajo sobre política social; art. 5 e) iii)) de la Convención Internacional sobre la Eliminación de todas las Formas de Discriminación Racial de 1965; art. 17 del Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos de 1966; arts. 14. 2) y 15. 2) de la Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer de 1979 ; arts. 16.1) y 27.3) de la Convención sobre los Derechos del niño de 1989; arts. 14, 16 y 17 del Convenio nº 169 de 1989 de la Organización Internacional del Trabajo sobre pueblos indígenas y tribales; art. 43.1) d) de la Convención internacional sobre la protección de los derechos de todos los trabajadores migratorios y de sus familiares de 1990; y arts. 9 y 28 de la Convención sobre los derechos de las personas con discapacidad, de 2006.

Por último, en el ámbito de la UE, en el año 2000 se creó la Carta de derechos Fundamentales<sup>659</sup> (en adelante, CDFUE) en que el derecho a la vivienda se incluye en el art. 7<sup>660</sup>. El contenido de este artículo es muy parecido al art. 8 del CEDH, pues en ambos se protege este aspecto subjetivo, intangible y emotivo que se deriva de un domicilio. La CDFUE se incorporó como Tratado fundamental de la UE a través del Tratado de Lisboa en el 2009<sup>661</sup> y es el TJUE el que hace los pronunciamientos al respecto. Hay que tener en cuenta que la UE no tiene competencia en materia de vivienda, ya que esta corresponde a los estados<sup>662</sup>, de manera que no puede incidir directamente sobre las políticas de

- 
3. A hacer asequible el precio de las viviendas a las personas que no dispongan de recursos suficientes.

<sup>659</sup> Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea (2000/C 364/01) (DOUEC núm. 364 de 18 de diciembre de 2000).

<sup>660</sup> Art. 7: “Respeto de la vida privada y familiar.

Toda persona tiene derecho al respeto de su vida privada y familiar, de su domicilio y de sus comunicaciones”.

<sup>661</sup> Tratado de 13 de diciembre de 2007, ratificado por Instrumento de 26 de septiembre de 2008. RCL 2009/2289 (BOE núm. 286 de 27 de noviembre de 2009).

<sup>662</sup> PISARELLO, Gerardo, “El derecho a la vivienda como derecho social: implicaciones constitucionales” *Revista catalana de Dret públic*, Nº 38, 2009, pp. 3 y 4.

vivienda que se adopten en cada país. No obstante, la resolución del Parlamento Europeo, de 11 de junio de 2013 sobre la vivienda social en la Unión Europea<sup>663</sup> reconoce la obligación de los estados de actuar urgentemente y con carácter prioritario para el acceso a una vivienda digna y asequible.

El TJUE a través de la STJUE 10-09-2014<sup>664</sup> dio un paso más allá en relación al derecho a la vivienda en la UE, al reconocer, por primera vez por parte de este Tribunal, el derecho a la vivienda como un derecho fundamental en el derecho de la UE garantizado por el art. 7 de la CDFUE.

En este sentido, aunque no se reconozca directamente la vivienda como derecho fundamental en los textos citados, el derecho a la vivienda se puede amparar indirectamente por otras vías. De conformidad con la clasificación hecha por SIMÓN MORENO<sup>665</sup> estas pueden ser:

- 1. A través de las “obligaciones positivas” de los estados:** es decir, el deber de los estados de actuar y adoptar medidas para favorecer el derecho a una vivienda. Esta obligación positiva puede ser de tipo normativo (mediante la adopción de disposiciones normativas para la protección del derecho a la vida privada y familiar) o bien, de tipo material (mediante la puesta a disposición de los medios adecuados para hacer frente a una determinada situación habitacional)<sup>666</sup>. De manera que, satisfacer el derecho a la vivienda no significa asegurar en cualquier caso y a cualquier persona un alojamiento, sino que se trata de que el conjunto de normas y medidas que se adopten deben ir encaminadas a garantizar y satisfacer el derecho a acceder a una vivienda y a evitar su pérdida<sup>667</sup>. En relación con los intermediarios inmobiliarios estos podrían tener una serie de funciones que contribuyan precisamente a facilitar el acceso a las viviendas como, por ejemplo,

---

<sup>663</sup> Resolución del Parlamento Europeo, de 11 de junio de 2013, sobre la vivienda social en la Unión Europea (2012/2293(INI)).

<sup>664</sup> JUR 2014/224808. *Caso Monika Kusinová contra SMART capital*.

<sup>665</sup> Clasificación hecha por SIMÓN MORENO, Héctor, “La jurisprudencia del Tribunal Europeo de Derechos Humanos sobre la vivienda en relación al Derecho español”, *Teoría & Derecho, Revista de Pensamiento jurídico*, Núm. 16/2014 (diciembre), pp. 162-187.

<sup>666</sup> CASADEVALL, Josep, *El Convenio Europeo de Derechos Humanos, el Tribunal de Estrasburgo y su jurisprudencia*, Valencia, 2012, p. 324. Véase, por ejemplo, las STEDH de 9-10-1979 (TEDH 1979/3).. *Airey vs. Irlanda* y la STEDH de 26-03-1985 (TEDH 1985/4). *Caso X e Y vs. Países Bajos*. En este sentido también se pronuncia MOLINA ROIG, Elga, *Una nueva regulación para los arrendamientos de vivienda en un contexto europeo...* ob. cit., pp. 152 y ss.

<sup>667</sup> De hecho, a raíz de la crisis se han adoptado una serie de normas reconocen una serie de medidas para evitar la pérdida de la vivienda habitual e incluso poder llegar a recuperarla. *Vid. infra* apartado 8 del capítulo II.

informar a las partes para evitar el sobreendeudamiento o encontrar la vivienda más adecuada según las circunstancias personales y económicas de las personas<sup>668</sup>. Para ello pues, resulta esencial que tengan una formación académica y que cuenten con la supervisión institucional correspondiente.

**2. A través de la conexión del derecho a la vivienda con otros derechos**

**fundamentales.** La vida privada y familiar son relevantes para la identidad, la autodeterminación de la persona, la integridad física y moral, el mantenimiento de las relaciones con los demás y para tener un lugar seguro en la comunidad<sup>669</sup>. De forma que, el derecho a la vivienda, a pesar de no ser un derecho fundamental ni reconocerse de forma autónoma en los textos internacionales mencionados (con la excepción del art. 31 de la Carta Social Europea de 1961), es el primer requisito que debe darse para poder disfrutar de otros derechos que sí son fundamentales, como, por ejemplo, el derecho a no ser sometido a tratos inhumanos o degradantes (art. 3 CEDH)<sup>670</sup>, al debido proceso (art. 6 CEDH)<sup>671</sup>, a la vida privada y familiar, domicilio y correspondencia (art. 8 CEDH)<sup>672</sup>, entre otros<sup>673</sup>.

**3. La delimitación de los derechos contemplados en el CEDH.**

Significa que se concreta el alcance o el disfrute de los derechos reconocidos en el CEDH. En este sentido, el TEDH ha amparado el derecho a la vivienda a través de la delimitación del derecho a la propiedad, utilizando, por ejemplo, la función social de la

---

<sup>668</sup> Vid. *infra* apartado 3 y 6 del capítulo III.

<sup>669</sup> SIMÓN MORENO, Héctor; “La jurisprudencia del Tribunal Europeo de Derechos Humanos”, ob. cit., p.17.

<sup>670</sup> STEDH 12-07-2005 (JUR 2005/179423). Caso *Moldovan y otros vs. Rumania*, se consideró que las condiciones de vida de los demandantes afectan a su dignidad humana.

<sup>671</sup> STEDH 27-05-2004 (JUR 2004/158847). Caso *Connors vs. Reino Unido*, consideró que el desalojo no había cumplido las garantías del debido proceso, al no ofrece una justificación adecuada de la injerencia en el hogar y a vida familiar.

<sup>672</sup> STEDH 9-12-1994 (TEDH 1994/3). Caso *López Ostra vs. España*, consideró que se vulnera el derecho a la vida privada y familiar por la actuación no diligente de la administración en la instalación de una planta depuradora que provocaba molestias y trastornos de salud. De manera que se protegía indirectamente el derecho a la vivienda.

<sup>673</sup> Para NASARRE AZNAR, Sergio, “La vivienda y la Cátedra en los Objetivos de Desarrollo sostenible de Naciones Unidas”, *Housing. Revista de la Cátedra UNESCO de Vivienda de la Universidad Rovira i Virgili*, número 11, julio 2019, “la vivienda también resulta requisito indispensable para alcanzar los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) que la ONU se ha marcado a nivel mundial para 2030 como, por ejemplo, la erradicación de la pobreza (núm. 1), la salud y el bienestar (núm. 3), la energía asequible y limpia (núm. 7) y las comunidades y ciudades sostenibles (núm. 11). Aunque también impacta en igualdad de género (núm. 5), el agua (núm. 6), la reducción de las desigualdades (núm. 10), consumo y producción responsables (núm. 12) y la vida en la tierra (núm. 15), entre otros”.



misma<sup>674</sup> (reconocido también en el art. 33.2 CE). Según PÉREZ ÁLVAREZ<sup>675</sup> “el derecho subjetivo privado de la propiedad se concede no sólo en interés exclusivo del titular, sino también para satisfacer intereses generales”, de ahí que se justifiquen ciertos límites al derecho. Por ejemplo, medidas para evitar o reducir el número de viviendas vacías<sup>676</sup>. Esto se refleja precisamente en la profesión de los intermediarios inmobiliarios cuando intermedian con viviendas, dado que estos no solo están negociando con un bien patrimonial o un activo económico, sino que además es el lugar donde viven las personas y esto pues, debe traducirse con la existencia de límites en su ejercicio profesional como puede ser, por ejemplo, la exigencia de una formación académica<sup>677</sup>, la provisión de una serie de información mínima en carácter precontractual a las personas que accedan a la vivienda en carácter obligatorio<sup>678</sup> y la supervisión institucional correspondiente.

En relación a la aplicación y garantía de los derechos humanos, hay que tener en cuenta que estos pueden aplicarse verticalmente (el poder público frente los sujetos privados) y horizontalmente (entre los sujetos privados)<sup>679</sup>. El efecto vertical del derecho a la vivienda es el que reconoce el mandato dirigido a los poderes públicos para que velen por la eficacia del derecho a la vivienda a través de la promulgación de disposiciones normativas (por ejemplo, tal y como se contempla en el art. 2.1 y 11 del PIDESC, el art. 31 de la Carta Social Europea, así como también el art. 47 de la CE).

En cuanto al efecto horizontal, la doctrina está dividida, pues hay autores que consideran que los derechos fundamentales tienen como función principal la defensa del individuo frente a las actuaciones de los poderes públicos<sup>680</sup>. Sin embargo, otros como CASADDEVALL<sup>681</sup> consideran que la inclusión de estos cuerpos normativos internacionales en las relaciones privadas sería susceptible de aplicación a través de las

<sup>674</sup> STEDH 28-01-2014(JUR 2014/22351, caso *Bitto y otros vs. Elsovaquia*)

<sup>675</sup> PÉREZ ÁLVAREZ, María del Pilar, “La función social de la propiedad privada. su protección jurídica”, *Revista Jurídica de la Universidad Autónoma de Madrid*, Núm. 30, junio 2014, pp. 17-47, p. 23.

<sup>676</sup> *Vid. infra* apartado 8 del capítulo II.

<sup>677</sup> *Vid. infra* apartado 4.4 del capítulo V.

<sup>678</sup> *Vid. infra* apartado 4.3 del capítulo III y Anexo I.

<sup>679</sup> FRIEDMANN Daniel y BARAK-EREZ Daphne, *Human Rights in Private Law*, Hart Publishing, Oxford and Portland, Oregon, 2001, p. 13.

<sup>680</sup> Ver las distintas posturas en ese sentido en: BILBAO UBILLOS, Juan Maria, *La eficacia de los derechos fundamentales frente a los particulares. Análisis de la jurisprudencia del Tribunal Constitucional*, Boletín Oficial del Estado. Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, Madrid, 1997, pp. 233 y ss.

<sup>681</sup> CASADDEVALL, Josep, *El Convenio Europeo de Derechos Humanos. El tribunal de Estarsburgo y su jurisprudencia*, Tirant lo blanch, Valencia, 2012, p. 157.

obligaciones positivas del Estado, de la relación con otros derechos y de la delimitación de estos, es decir, a través de las tres vías mencionadas anteriormente.

Es evidente que el ofrecimiento de una vivienda por parte de la Administración Pública para satisfacer directamente el derecho a la vivienda depende de la capacidad económica de la propia Administración<sup>682</sup>, pero el hecho de hacer una regulación acorde con la protección de los consumidores, que garantice la igualdad de condiciones en los contratos, que fomente la pluralidad de tenencias, que favorezca el acceso a una vivienda sin sobreendeudamiento, la adopción de medidas que eviten la pérdida de la vivienda ante un desahucio, más vivienda social, favorecer la información precontractual de los contratos para acceder a una vivienda... depende de las políticas (ya sean de naturaleza pública o privada) que se adopten para favorecer la efectividad del derecho a la vivienda<sup>683</sup>.

### 6.1.2. En el ámbito estatal

El mandato dirigido a los poderes públicos para hacer efectivo el derecho a la vivienda a través de la promoción de las condiciones necesarias y del establecimiento de las normas pertinentes en España viene recogido desde el año 1978 en el art. 47 CE. Sin embargo, no fue hasta que se manifestaron las peores consecuencias de la crisis cuando se evidenció la necesidad de tratar la vivienda en la normativa como un bien de primera necesidad<sup>684</sup> y no únicamente como un activo económico o patrimonial que motoriza la economía española, tal y como se había hecho en los años precedentes a la crisis<sup>685</sup>.

El art. 47 de la CE es la base o el fundamento legal a través del cual se desarrollan todas las políticas de vivienda en España<sup>686</sup>. Este artículo nos indica cómo tienen que ser

---

<sup>682</sup> Véase en este sentido los votos particulares de la STC 4-11-2013 (RTC2013/188).

<sup>683</sup> PONCE SOLÉ, Juli, "El derecho a la vivienda. Nuevos desarrollos normativos y doctrinales y su reflejo en la Ley catalana 18/2007, de 28 de diciembre, del derecho a la vivienda" en PONCE SOLÉ, Juli, DOMÈNECH SIBINA, Tomás (coords.), *El derecho de la vivienda en el siglo XXI. Sus relaciones con la ordenación del territorio y el urbanismo*, Marcial Pons, Barcelona, 2008, pp. 84 y ss; KING Peter, *Understanding housing finance. Meeting needs and making choices*. Routledge, Abingdon, 2009, p. 76 y NASARRE AZNAR, Sergio; MOLINA ROIG, Elga, "La política de vivienda y el Derecho civil", en MUÑIZ ESPADA, Esther; NASARRE AZNAR, Sergio; SÁNCHEZ JORDÁN, Elena, *La reforma del mercado hipotecario y otras medidas financieras en el contexto de la crisis económica*, Edisofer, Madrid, 2009.

<sup>684</sup> *Vid. infra* apartado 5 del capítulo II.

<sup>685</sup> *Vid. supra* apartado 5.1 del capítulo I.

<sup>686</sup> HOHMAN Jessie, *The Right to Housing. Law, Concepts, Possibilities*, Hart Publishing, Oxford and Portland, Oregon, 2013, p. 7.

las viviendas (en este caso, dignas y adecuadas) y establece la obligación de los poderes públicos a adoptar medidas que garanticen su efectivo cumplimiento<sup>687</sup>, de manera que su alcance y contenido dependerá del desarrollo legislativo que se haga de este artículo<sup>688</sup>.

En el ámbito estatal, este desarrollo constitucional se hace básicamente a través de los Planes Estatales de vivienda<sup>689</sup>, donde se establece el marco de actuación general para que las CCAA puedan posteriormente desarrollar sus políticas de vivienda más concretas, aunque no hay que olvidar, a nuestro juicio, que las “políticas de vivienda” son mucho más amplias<sup>690</sup>.

El art. 47 CE se encuentra ubicado dentro de los principios rectores de la política social y económica (del art. 39 al 52 de la CE), de manera que no se configura como un derecho fundamental y subjetivo exigible ante los tribunales ni es recurrible en amparo<sup>691</sup>. Sin embargo, el derecho a la inviolabilidad del domicilio (art. 18 CE) sí que es un derecho subjetivo que tiene el carácter de derecho fundamental (se encuentra ubicado dentro de los arts. 14 al 38 de la CE).

Tal y como se ha visto en apartado anterior<sup>692</sup>, la estrecha relación que hay entre la vivienda y los otros derechos fundamentales, hace preguntarse a algunos autores el por qué no es un derecho fundamental si tan esencial es para la consecución de muchos de los otros derechos. En este sentido, por ejemplo, GALIANA SAURA<sup>693</sup> defiende la tesis de que se reconozca el derecho a la vivienda como un derecho subjetivo de carácter social y como derecho fundamental. Esto implicaría un deber jurídico, una obligación a hacer efectivo este derecho, dado que todo derecho subjetivo comporta un correlativo deber jurídico. De esta forma, sería posible reclamar jurisdiccionalmente su vulneración<sup>694</sup>. No

<sup>687</sup> Véase el alcance del artículo 47 de la CE en PISARELLO Gerardo, *Vivienda para todos: un derecho en (de)construcción. El derecho a una vivienda digna y adecuada como derecho exigible*, Icaria, Barcelona, 2003, pp.194 y ss. Así como también, STS 18-02-2002 (RJ 2992/4826), donde se afirma que el art. 47 CE no impone la obligación de los estados a ofrecer una vivienda de forma altruista, sino la de adoptar las medidas necesarias que vayan encaminadas a favorecer la efectividad de este derecho.

<sup>688</sup> SIMÓN MORENO, Héctor, “Naturaleza jurídica, contenido y efectos de la regulación de un derecho fundamental a la vivienda en la Constitución Española” en MUÑIZ ESPADA, Esther, *et. al., Reformando las tenencias...* ob. cit., p. 54.

<sup>689</sup> RD 106/2018, de 9 de marzo, por el que se regula el Plan Estatal de Vivienda 2018-2021 (BOE núm. 61, de 10 de marzo de 2018).

<sup>690</sup> NASARRE AZNAR, Sergio; MOLINA ROIG, Elga, “La política de vivienda y el Derecho civil”, en: MUÑIZ ESPADA, Esther *et.al* (dirs.), *Reformando las tenencias...* ob. cit., p.2 38.

<sup>691</sup> STS de 31-01-1984 (RJ 1984/495) y ATS de 4-07-2006 (JUR 2006/190875).

<sup>692</sup> *Vid. supra* apartado 6.1.1 del capítulo II.

<sup>693</sup> GALIANA SAURA Ángeles, “La naturaleza jurídica del derecho subjetivo a la vivienda” en MUÑIZ ESPADA, Esther *et. al.*, *Reformando las tenencias...* ob. cit., pp. 39 y 42.

<sup>694</sup> LÓPEZ RAMON, Fernando, “Sobre el derecho subjetivo a la vivienda” en LÓPEZ RAMON, Fernando (Coord.), *Construyendo el derecho a la vivienda*, Marcial Pons, Barcelona, 2010, p. 1.

obstante, según esta autora, “se trataría de una obligación de medios, no de resultados, para que los poderes públicos reconozcan, respeten, protejan y promuevan cuantas medidas sean necesarias para garantizar la efectividad de la vivienda digna y adecuada”. Para nosotros, a pesar de que en la CE no se reconozca el derecho a una vivienda como un derecho fundamental, el art. 47 CE ya atribuye una obligación de medios para el Estado. De conformidad con SIMÓN MORENO<sup>695</sup>, “mientras que el principio rector (art. 47 CE) sólo tiene los contenidos establecidos en la legislación que lo desarrolle, el derecho fundamental a la vivienda impondría al legislador los suyos propios, de manera que este dejaría de tener (como en la actualidad) libre disponibilidad a la hora de delimitar el contenido material del derecho”. Este mismo autor<sup>696</sup> considera que la principal forma de dar contenido al derecho a la vivienda sería a través de la obligación de desarrollar por parte de los estados políticas y leyes apropiadas que reconozcan, respeten, protejan, promuevan y cumplan precisamente con el derecho a la vivienda. A su vez, según LÓPEZ RAMÓN<sup>697</sup>, si se reconociese la vivienda como un derecho fundamental “se trataría de un derecho individual cuyas prestaciones han de ser adecuadamente organizadas y programadas por los poderes públicos competentes”. Para estos autores, pues, el reconocimiento de la vivienda como de derecho fundamental no otorgaría tanta libertad a los poderes públicos a la hora de diseñar las políticas de vivienda o la regulación del sector inmobiliario en sí.

Según GALIANA SAURA<sup>698</sup> los dos principales motivos que sostienen aquellos autores que postulan la teoría de que el derecho a la vivienda no es un derecho subjetivo se deriva, por un lado, de su ubicación en la CE, al tratarse de un principio rector de la política social y económica (art. 55.3 CE) y, por otro lado, por el hecho que la satisfacción del derecho a la vivienda depende de los recursos económicos y financieros del país en concreto, de los poderes públicos, a pesar de que este argumento ha sido rebatido con la indicación de otros derechos como la sanidad o la educación que también tiene un coste

---

<sup>695</sup> En este sentido, SIMÓN MORENO hace una propuesta de como podría regularse el derecho fundamental a la vivienda en nuestra Constitución. Véase en: SIMÓN MORENO, Héctor, “Naturaleza jurídica, contenido y efectos de la regulación de un derecho fundamental a la vivienda en la Constitución Española” en MUÑIZ ESPADA, Esther, *et.al.*, *Reformando las tenencias...* ob. cit., p.58.

<sup>696</sup> SIMÓN MORENO, Héctor, “La Carta de Derechos Fundamentales de la Unión Europea y la constitucionalización del Derecho privado: ¿una nueva vía para proteger el derecho a la vivienda?”, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, Año N°95, N.º 771, 2019, pp. 161 a 199, p. 185.

<sup>697</sup> LÓPEZ RAMON, Fernando, “Sobre el derecho subjetivo a la vivienda” en LÓPEZ RAMON, Fernando (Coord.), *Construyendo el derecho a la vivienda*, Marcial Pons, Barcelona, 2010, p.19.

<sup>698</sup> GALIANA SAURA Ángeles, “La naturaleza jurídica del derecho subjetivo a la vivienda” en MUÑIZ ESPADA, Esther *et. .al.*, *Reformando las tenencias...* ob. cit., p. 46.

económico para su garantía. De manera que a nivel doctrinal no está claro si el derecho a la vivienda debe considerarse un derecho fundamental o no<sup>699</sup>.

Según TORGESEN<sup>700</sup>, las políticas de vivienda se han conformado como “aquél pilar tambaleante sobre el cual se sostiene el estado del bienestar”. Dicho autor considera que “a diferencia de la educación o la sanidad en que el Estado es el principal proveedor de estos servicios, todavía no se observa esta actitud en materia de vivienda que continúa liderada por el mercado privado”<sup>701</sup>. Esto se plasma también en los presupuestos del Estado destinado a la vivienda, por ejemplo, para el año 2018 (Ley 6/2018<sup>702</sup>) donde la inversión en vivienda está muy por debajo de otras materias como defensa, sanidad, educación y cultura.

En relación al derecho a la vivienda y el mercado privado, LÓPEZ RAMÓN<sup>703</sup> considera que “la libertad del mercado de la vivienda es un elemento que, adecuadamente entendido, nos proporciona una perspectiva esencial para comprender el alcance de la intervención pública en la materia. Por imperativo constitucional (art. 30 de la Constitución) y comunitario (art. 81 y siguientes del TUE), dicha intervención ha de dirigirse preferentemente a permitir la satisfacción de las necesidades de vivienda de los ciudadanos mediante el juego de la oferta y demanda. No obstante, el mercado puede ser lícitamente encaminado hacia finalidades de carácter social (...). Necesitamos un mercado de vivienda orientado a fin de impedir la especulación y robustecer las posibilidades de acceso al mismo de las personas económicamente más débiles, pero no un mercado libre ni un mercado intervenido”. De manera que, para este autor, resulta

---

<sup>699</sup> SIMÓN MORENO, Héctor, “La Carta de Derechos Fundamentales de la Unión Europea...ob. cit., p. 174.

<sup>700</sup>en LUND Brian; *Understanding Housing Policy*, Policy Press, Bristol, 2006, p. 1.

<sup>701</sup> Véase en este sentido también LANSLEY en SOMERVILLE Peter y SPRIGINGS Nigel; *Housing and Social Policy. Contemporary themes and critical perspectives*, Routledge, 2005, p. 14: “Housing contrasts with other areas of social policy such as education and health where governments have adopted a much more comprehensive and embracing approach. Housing hovers somewhat unhappily between the status of a social service and a private good”.

<sup>702</sup> Ley 6/2018, de 3 de julio, de Presupuestos Generales del Estado (BOE núm. 161, de 4 de julio de 2018). Por ejemplo, en los Presupuestos generales del Estado correspondientes al año 2018, el porcentaje destinado al acceso a la vivienda y el fomento de la edificación representaba un 0,1% notablemente por debajo de defensa (6,9%), sanidad (3,9%), educación (3,0%) o cultura (4,4%). Véase tales porcentajes en: EL DIARIO, *La inversión en política de Vivienda baja en los Presupuestos en plena escalada de precios (3-04-2018)*, disponible en: [https://www.eldiario.es/economia/inversion-politica-Vivienda-Presupuestos-escalada\\_0\\_756975140.html](https://www.eldiario.es/economia/inversion-politica-Vivienda-Presupuestos-escalada_0_756975140.html) (última visita: 7 de noviembre de 2018). Véase también: LA VANGUARDIA, *El gasto público en vivienda ha caído un 80% en diez años (8-11-2019)*, disponible en: <https://www.lavanguardia.com/economia/20191108/471448506175/gasto-publico-vivienda-datos-espana.html> (última visita: 8 de noviembre de 2019).

<sup>703</sup> LÓPEZ RAMON, Fernando, “Sobre el derecho subjetivo a la vivienda” en LÓPEZ RAMON, Fernando (Coord.), *Construyendo el derecho...ob. cit., p.22.*

justificado cierta intervención de los poderes públicos en el mercado privado de la vivienda para corregir las irregularidades propias del mercado privado y debe de estar destinado principalmente a favorecer la efectividad el derecho a la vivienda<sup>704</sup>.

Es importante no confundir el derecho a la vivienda que se establece en el art. 47 CE con el derecho de propiedad reconocido en el art. 33 CE. Pues el mandato del art. 47 CE dirigido a los poderes públicos no tiene como objetivo proporcionar el acceso a la propiedad de una vivienda<sup>705</sup>, sino que se refiere al “derecho a disfrutar una vivienda” con independencia del título o régimen de tenencia en que se tenga (propiedad absoluta, alquiler, propiedad temporal, propiedad compartida, cooperativa, etc.)<sup>706</sup>.

Para SIMÓN MORENO<sup>707</sup>, “el legislador debería centrarse en establecer las políticas de viviendas necesarias para facilitar el acceso a una vivienda en el mercado inmobiliario, pues de nada serviría desarrollar un derecho fundamental a la vivienda si el mercado no ofreciera opciones a los ciudadanos de acceder precisamente a ella”.

La importancia de detallar y concretar el contenido del derecho a una vivienda recae en que difícilmente se puede apreciar el incumplimiento de una obligación si no se sabe con exactitud de qué obligación se trata, ni cuál es su objeto, así como también qué tipo de medidas se deben adoptar por parte de los poderes públicos<sup>708</sup>. De ahí que, con independencia del debate doctrinal de si el derecho a la vivienda debe tener carácter fundamental o no, resulta esencial concretar por parte de los poderes públicos las líneas

---

<sup>704</sup> El RDL 4/2000, precisamente supuso la liberalización de los intermediarios inmobiliarios, de manera que a partir de entonces no había ningún tipo de control por parte de los estados de estos profesionales, a pesar de que estos sean precisamente operadores del mercado inmobiliario que se dedican a poner en contacto la oferta y la demanda de viviendas. Esta tesis también es defendida por más autores: *Vid. infra* apartado 2 del capítulo IV y *vid. supra* apartado 3 del capítulo I.

<sup>705</sup> VAQUER CABALLERÍA, Marcos, *La eficacia y la efectividad del derecho a la vivienda*, Iustel, Madrid, 2011, pp. 71 a 73.

<sup>706</sup> Para BASSOLS COMA, Martín, *Comentarios a la Constitución Española*, Tomo IV - Artículos 39 a 55 de la Constitución Española de 1978, Edersa, Madrid, 2006, p. 317, “disfrutar o gozar de una cosa o de un derecho implica, por tanto, la capacidad o posibilidad de tener o usar de los beneficios de una cosa o de un derecho, frente al concepto de propiedad que supone una titularidad sobre una cosa o un derecho, pero que no necesariamente comporta la facultad de disfrutar de la misma, ya que esta facultad puede ostentarla otro sujeto (arrendatario, usufructuario, etc.)”.

<sup>707</sup> SIMÓN MORENO, Héctor, “Naturaleza jurídica, contenido y efectos de la regulación de un derecho fundamental a la vivienda en la Constitución Española” en MUÑIZ ESPADA, Esther; *et. al.*, *Reformando las tenencias...* ob. cit., p.63.

<sup>708</sup> BORGIA SORROSAL, Sofía, “El derecho a una vivienda digna: un derecho constitucional” en BORGIA SORROSAL, Sofía, *El derecho constitucional a una vivienda digna. Régimen tributario y propuestas de mejora*, Dykinson, Madrid, 2010, pp. 53 a 104, p. 91. Por ejemplo, la Constitución portuguesa, en su art. 65.2 detalla minuciosamente cada una de las acciones que el Estado tiene que llevar a cabo para garantizar el derecho a la vivienda. Se trata de una disposición muy parecida al art. 7 de la Carta Social Europea de 1961 (artículo que no vincula a España como se ha visto en el apartado 6.1.1 de este capítulo II).

de actuación para poder hacerlo efectivo, como aumentar la protección de los consumidores de vivienda, aumentar la información precontractual, garantizar la seguridad jurídica en las transacciones que recaigan sobre las viviendas, asegurar su habitabilidad y accesibilidad, fomentar de la pluralidad de las tenencias, adoptar medidas para evitar el “sinhogarismo”, fomentar el parque de vivienda social y accesible, evitar el sobreendeudamiento...es decir, hacer el contenido del derecho a la vivienda más “tangible”<sup>709</sup>. De esta forma también, se contribuiría a crear un mercado inmobiliario correctamente vertebrado por sus profesionales formados y supervisados por las instituciones.

### 6.1.3. En el ámbito autonómico

Algunos Estatutos de Autonomía recogen el derecho a la vivienda, desarrollando de este modo, el art. 47 CE<sup>710</sup>. No obstante, este desarrollo no es igual en todas las CCAA, dado que, en algunos casos se recoge dentro de un catálogo de derechos de los ciudadanos con menos recursos y en otros, como principio rector de la política públicas, igual que en la CE<sup>711</sup>. En el primer caso encontramos, por ejemplo, el art. 26 del Estatuto de Autonomía de Cataluña (en adelante, EAC) que establece que “las personas que no disponen de los recursos suficientes tienen derecho a acceder a una vivienda digna, para lo cual los poderes públicos deben establecer por ley un sistema de medidas que garantice este derecho, con las condiciones que la ley determine”. No obstante, hay que tener en cuenta que La STC de 28-06-2010<sup>712</sup> en el F.J 15 estableció que “los Estatutos de Autonomía no pueden establecer por sí mismos derechos subjetivos en sentido estricto,

---

<sup>709</sup> NASARRE AZNAR, Sergio; MOLINA ROIG, Elga, "La política de vivienda y el Derecho civil", en: MUÑIZ ESPADA, Esther *et.al.*...ob. cit., pp. 228 y ss.

<sup>710</sup> Los Estatutos de Autonomía que reconocen el derecho a una vivienda son: el art. 25 Ley Orgánica 2/2007, de 19 de marzo, de reforma del Estatuto de Autonomía para Andalucía (BOJA núm. 56 de 20 de marzo de 2007 y BOE núm. 68 de 20 de marzo de 2007); art. 27 Ley Orgánica 5/2007, de 20 de abril, de reforma del Estatuto de Autonomía de Aragón (BOA núm. 47 de 23 de abril de 2007 y BOE núm. 97 de 23 de abril de 2007); art. 16 Ley Orgánica 1/2006, de 10 de abril, de Reforma de Ley Orgánica 5/1982, de 1 de julio, de Estatuto de Autonomía de la Comunidad Valenciana (DOCV núm. 5238 de 11 de abril de 2006 y BOE núm. 86 de 11 de abril de 2006); art. 16.14 Ley Orgánica 14/2007, de 30 de noviembre, de reforma del Estatuto de Autonomía de Castilla y León (BOCL núm. 234 de 03 de diciembre de 2007 y BOE núm. 288 de 01 de diciembre de 2007); art. 22 Ley Orgánica 1/2007, de 28 de febrero, de reforma del Estatuto de las Islas Baleares (BOIB núm. 32 de 01 de marzo de 2007 y BOE núm. 52 de 01 de marzo de 2007); art. 22 Ley Orgánica 1/2018, de 5 de noviembre, de reforma del Estatuto de Autonomía de Canarias (BOE núm. 268 de 06 de noviembre de 2018).

<sup>711</sup> RUIZ-RICO RUIZ, Gerardo, *El derecho Constitucional a la vivienda: Un enfoque sustantivo y competencial*, Ministerio de vivienda, 2008, p. 70.

<sup>712</sup> RTC 2010/31.

sino directrices, objetivos o mandatos a los poderes públicos autonómicos”. En el segundo caso encontramos, por ejemplo, el Estatuto de Autonomía de Andalucía<sup>713</sup> (el derecho a la vivienda se reconoce en el art. 37) y el Estatuto de Autonomía de Aragón<sup>714</sup> (el derecho a la vivienda se reconoce en el art. 27)

De manera que, a pesar de que las CCAA tengan competencia en materia de vivienda, no tienen total libertad para desarrollar el art. 47 CE en sus Estatutos de Autonomía.

## 6.2. El concepto de vivienda

### 6.2.1. En el ámbito supranacional: internacional y europeo

La ONU a través de la Observación General núm. 4<sup>715</sup> recoge los criterios que informan sobre los requisitos que debe tener una vivienda digna. Son los siguientes:

- **Seguridad jurídica de la tenencia:** hay diferentes maneras de poder disfrutar de la vivienda (arrendamiento, propiedad, tenencias intermedias...<sup>716</sup>) pero, sea cual sea la forma de tenencia, todas las personas deben beneficiarse de la protección legal contra los desahucios y otras amenazas.
- **Gastos soportables o asequibilidad:** aquellos gastos relacionados con la vivienda no deben impedir el poder satisfacer el resto de las necesidades básicas o derechos humanos como la comida, el vestido, la educación, etc.
- **Habitabilidad:** la vivienda no es adecuada si no comprende seguridad física, espacio suficiente, protección contra el frío, la lluvia, la humedad y otros elementos externos.

---

<sup>713</sup> Ley Orgánica 2/2007, de 19 de marzo, de reforma del Estatuto de Autonomía para Andalucía (BOE núm. 68 de 20 de marzo de 2007).

<sup>714</sup> Ley Orgánica 5/2007, de 20 de abril, de reforma del Estatuto de Autonomía de Aragón (BOE núm. 97 de 23 de abril de 2007).

<sup>715</sup> Véase una explicación detallada de cada uno de los criterios en: HOHMAN Jessie, *The Right to Housing Law, Concepts, Possibilities*, Hart Publishing, Oxford and Portland, Oregon, 2013, pp. 21 y ss.

<sup>716</sup> Las tenencias intermedias (ya sea a través de la propiedad temporal o la compartida) son un ejemplo de alternativa de acceso a una vivienda que mejora las condiciones para la adquisición de una. En Cataluña se han incorporado en el CCC a través de la Ley 19/2015, de 29 de julio, de incorporación de la propiedad temporal y de la propiedad compartida al libro quinto del Código civil de Cataluña (DOGC núm. 6927 de 04 de agosto de 2015). Véase con más profundidad las características de estas dos formas de tenencia en NASARRE AZNAR, Sergio y SIMÓN MORENO, Héctor, “Fraccionando el dominio: las tenencias intermedias para facilitar el acceso a las viviendas”, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, nº 739, pp. 3063 a 3122.



- **Disponibilidad de los servicios, materiales, facilidades e infraestructuras:** los habitantes deben tener acceso a agua potable, luz eléctrica o gas, gestión de residuos, etc.
- **Accesibilidad:** la vivienda debe tener en cuenta las necesidades específicas de los grupos desfavorecidos o marginados.
- **Lugar o ubicación:** hace referencia a la ubicación de la misma vivienda que debe permitir la facilidad de acceso a la atención sanitaria, educación, servicios sociales... y evitar la proximidad con los focos de contaminación.
- **Adecuación cultural:** la vivienda debe respetar y tomar en consideración la expresión de la identidad cultural.

Según estos criterios si, por ejemplo, los gastos de una vivienda son inalcanzables por parte de las personas que residen en ella, es un indicativo de que no estamos ante una vivienda digna. No obstante, puede que sí se cumplan el resto de los requisitos. En este caso, ¿estaríamos igualmente ante una vivienda digna? La ONU no establece si hay unos requisitos más importantes que otros o si el incumplimiento de uno ya implica que es una vivienda no digna o es necesario que se incumplan más para que tenga tal condición.

A través de este listado, la ONU ofrece unos criterios generales para poder saber que es lo que debe tenerse en cuenta para considerar una vivienda digna, aunque tal y como se ha dicho al inicio del capítulo, hay que tener también en consideración el contexto y cultural donde se ubica, así como las circunstancias personales de cada uno, pues lo que puede ser digno para unos, no tiene porque serlo para otros. Por ejemplo, en el caso de una persona con movilidad reducida, una vivienda que cumpla los requisitos de habitabilidad pero que no esté adaptada a sus necesidades, es decir, que no sea accesible, no será digna para ella; pero en cambio, sí lo puede ser para otra persona que no tenga limitada la movilidad.

Precisamente en el requisito relativo a la habitabilidad, la ONU hace referencia a la “adecuación” de la vivienda. De forma que, para la ONU el adjetivo “adecuada”<sup>717</sup> es

---

<sup>717</sup> Para HOHMAN Jessie, *The Right to Housing: Law, Concepts, Possibilities*, Hart Publishing, Oxford and Portland, Oregon, 2013, p. 21, “adequacy is not a straightforward concept. In plain language use, adequacy equates to the quality of being able to meet a need satisfactorily, but to turn from adequacy to satisfactoriness does little to clarify the standard. Nor does adequacy have intrinsically positive correlations. As Padraic Kenna notes, ‘the adequacy level of housing may act as a floor or as a ceiling in the realization of States obligations’”. La RAE nos define que “adecuado/da” es el adjetivo que nos indica

un elemento intrínseco de la dignidad, a diferencia de como lo prevé el art. 47 CE que hace referencia a la vivienda “digna” y “adecuada”.

Definir qué es una vivienda o los requisitos que esta debe cumplir nos permite identificar pues, qué bien o estructura no puede tener tal consideración. En este sentido, por un lado, el Observatorio Europeo del sinhogarismo (*The European Observatory on Homelessness*<sup>718</sup>) creó en 2005 una tipología europea sobre “sinhogarismo”<sup>719</sup> y exclusión residencial (*European Typology on Homelessness and housing exclusion*, en adelante, ETHOS) para distinguir los diferentes tipos de “sinhogarismo” e inadecuación de viviendas<sup>720</sup>. FEANTSA (*European Federation of National Associations Working with the Homeless*) tomó en consideración dicho trabajo para complementar y poder usarlo en los diferentes contextos nacionales europeos. Según este estudio, existen 4 categorías europeas en que se puede clasificar el “sinhogarismo” (las dos primeras) y la exclusión residencial (las dos últimas):

- **Sin techo (*roofless*):** se trata de aquellas situaciones en que las personas viven en un espacio público (sin domicilio) o bien, pernoctan en un albergue y/o son forzados a pasar el resto del día en un espacio público.
- **Sin vivienda (*houseless*):** incluye situaciones en que las personas se hospedan en centros de servicios o refugios (hostales para los “sin techo” que permiten diferentes modelos de estancia); viven en refugios para mujeres; en alojamientos temporales reservados a los inmigrantes y a los demandantes de asilo; en instituciones como las prisiones, los centros de atención sanitaria, hospitales, etc.; o viven en alojamientos de apoyo (sin contrato de arrendamiento).

---

que es apropiado a las condiciones, circunstancias u objeto de algo. Disponible en: <http://lema.rae.es/drae/?val=adecuado> (última visita: 15 de mayo de 2015).

<sup>718</sup> Disponible en: <http://www.feantsaresearch.org/> (última visita: 18 de mayo de 2015).

<sup>719</sup> El concepto “sinhogarismo” no existe como tal en el lenguaje español (véase en la RAE: <http://www.rae.es>), a pesar de que la Cátedra UNESCO de vivienda ha solicitado su incorporación en la RAE en fecha 31-01-2018, dado que su uso sí que es habitual en la práctica tal y como se puede apreciar en trabajos como: NAVARRO LASHAYAS, Miguel Ángel, “El fin del sinhogarismo en Euskadi ¿mito o realidad?”, *Abendua*, diciembre, 2013; SÁNCHEZ MORALES, María del Rosario, “Las personas “sin hogar”. Un marco para el análisis sociológico “homeless” people. A framework for sociological analysis”, *OBETS. Revista de Ciencias Sociales*, Vol. 12, nº 1, 2017, pp. 119-143.

<sup>720</sup> The European Federation of National Associations Working with the Homeless. *European Typology on Homelessness and housing exclusion (ETHOS)-Taking stock*. September 2006. Disponible en: <http://www.feantsa.org/spip.php?article120&lang=en> (ltima visita: 7 de mayo de 2015).

- **Vivienda insegura (*insecure housing*):** incluye los que están en una vivienda sin un título legal, los que viven temporalmente con familiares o amigos de forma involuntaria, así como también aquellos que están en una vivienda sin contrato de arrendamiento. Aquellos que reciban una notificación legal de abandono de vivienda también forman parte de este grupo y, por último, los que viven bajo la amenaza de violencia por parte de la familia o de la pareja.
- **Vivienda inadecuada (*inadequate housing*):** se trata de aquellos que viven en una estructura temporal (caravanas o viviendas móviles) o chabolas, los que viven en una vivienda no apropiada según la legislación estatal y los que viven en una vivienda masificada.

Como se observa, dentro del concepto de “sinhogarismo” no solo se encuentran los que no disponen de una estructura o refugio para vivir (los conocidos como los “sintecho”), sino también aquellos que sí tienen un refugio, pues pernoctan en centros de servicios o refugio, en alojamientos temporales, en las prisiones, en centros hospitalarios...<sup>721</sup>. De este modo, esta clasificación evidencia que el concepto de vivienda puede ir más allá de carecer de “cuatro paredes y un techo”, pues la vivienda implica “algo más” para las personas. Precisamente este “algo más” es lo que hace que una vivienda pase a tener la consideración de “hogar”; de ahí que el concepto de “sinhogarismo” englobe a todas estas personas que, a pesar de tener un refugio bajo el que resguardarse, no lo sienten como su “hogar”. De hecho, así lo estableció el primer relator especial de la vivienda de la ONU, Millon Kothari (2000-2008) que definió el derecho a la vivienda digna como<sup>722</sup>: “aquel derecho humano que comprende más que cuatro paredes y un techo, ya que es el derecho de toda mujer, hombre, joven y niño a adquirir y conservar una vivienda y una comunidad protegida y segura para vivir en paz y dignidad”.

---

<sup>721</sup> La Cátedra UNESCO de vivienda ([www.housing.urv.cat](http://www.housing.urv.cat)) en fecha 31-01-2018 presentó una propuesta de introducción en el Diccionario de la RAE de los vocablos “sinhogar” y “sinhogarismo” y de una nueva acepción de “hogar”. Las propuestas eran las siguientes: 1. Sinhogar: persona que carece de hogar de manera continuada en el tiempo. 2. Sinhogarismo: situación derivada de carecer de hogar de una manera continuada en el tiempo. 3. Nueva acepción de hogar. La nueva acepción propuesta sería la 7ª: “Vivienda digna, adecuada y segura en la que una persona puede desarrollarse plenamente, en libertad e intimidad, y que posibilite la formación de una familia. Hasta la fecha (10 de noviembre de 2019) no se ha obtenido respuesta alguna.

<sup>722</sup> Naciones Unidas Derechos Humanos. Oficina del Alto Comisionado para los derechos humanos. *Caja de herramientas sobre el derecho a una vivienda adecuada*. Disponible en: <http://www.ohchr.org/SP/Issues/Housing/toolkit/Pages/RighttoAdequateHousingToolkit.aspx> (última visita: 15 de julio 2015).

De esta clasificación realizada por ETHOS, también se observa que aquellas estructuras físicas como las caravanas, viviendas móviles, las chabolas o los que viven en una vivienda no apropiada de conformidad a la legislación, tienen la consideración de “vivienda inadecuadas” y se incluyen en la situación de exclusión residencial. Por lo tanto, no tienen la consideración de “viviendas” propiamente dichas.

Por otro lado, la ONU también ha hecho una clasificación respecto lo que se debe entender por “sinhogarismo” similar a la de la tabla ETHOS<sup>723</sup>:

- Sinhogarismo absoluto: personas que duermen a la intemperie o hacen uso de los refugios públicos o privados.
- Sinhogarismo oculto: personas alojadas temporalmente con amigos o familiares.
- Riesgo de sinhogarismo: personas en riesgo de perder su vivienda por desalojo sin otro refugio alternativo.

Como se observa, en la misma línea que ETHOS, la ONU también considera que el hecho de disponer de un refugio bajo el que resguardarse (refugios públicos o privados y residir con familiares o amigos) es también una situación de “sinhogarismo”, aunque no hace referencia a las caravanas, las viviendas móviles o las chabolas, como lo hace ETHOS.

De manera que, ateniendo estas clasificaciones realizadas por ETHOS y la ONU, en la línea también de FOX<sup>724</sup>, el concepto de “hogar” es más amplio que el de “vivienda” y para que esta última sea considerada digna para las personas, deben cumplirse los requisitos que la ONU enumera en la Observación General núm. 4, pues de lo contrario, será inadecuada o insegura. No obstante, estos requisitos de la ONU hay que ponerlos en consideración según cada contexto o persona, pues lo que puede ser digno para unos, no tiene porque serlo para otros y ni tampoco está claro si unos son más importantes que otros o necesariamente se deben cumplir todos para considerar una vivienda digna.

---

<sup>723</sup> Véase esta clasificación en LUND Brian, *Understanding Housing Policy*, Policy Press, Bristol, 2006, p. 120.

<sup>724</sup> *Vid. supra* apartado 3 del capítulo II.

### 6.2.2. En el ámbito estatal

El hecho que el art. 47 CE añade los adjetivos “digna” y “adecuada” al derecho a la vivienda, trae consigo la dificultad de diferenciar en qué casos estamos únicamente ante una vivienda; o ante una vivienda digna; o ante una vivienda adecuada; o ante una vivienda digna y adecuada.

De hecho, tal y como se observa a continuación, no está claro ni doctrinal ni jurisprudencialmente<sup>725</sup> a qué se está refiriendo a CE exactamente cuando reconoce el derecho a una vivienda digna y adecuada. Tampoco lo aclaran las Leyes de vivienda de las CCAA, pues cada una lo hace de una forma distinta. Por ejemplo, la Ley de vivienda de la CA de Andalucía diferencia, por un lado, el concepto de vivienda y por el otro, el de vivienda digna y adecuada; y la del País Vasco diferencia la vivienda, la vivienda digna y la vivienda adecuada; y la de Islas Baleares entre vivienda y vivienda adecuada<sup>726</sup>.

En este sentido, se pueden distinguir 4 posturas doctrinales en cuanto lo que se entiende por vivienda digna y adecuada:

- a) **La dignidad es un criterio objetivo y la adecuación es un criterio subjetivo:** esto es lo que se desprende en la LDPV cuando equipara la dignidad de la vivienda a los requisitos físicos o la habitabilidad y, en cambio la adecuación la hace depender de las características o circunstancias de las personas que viven en ella (lo que puede ser adecuado para unos, no tiene porque serlo para otros). En este sentido, para MOLINA ROIG<sup>727</sup> es necesario que concurren dos elementos para poder hablar de vivienda digna y adecuada: el elemento interno y el externo. El elemento interno (relativo a la dignidad), hace referencia a la normativa técnica que las diferentes administraciones públicas fijan en cada momento, como estándares mínimos de habitabilidad que debe cumplir una vivienda para considerarse como tal. Mientras que el elemento externo (relativo a la adecuación), supone la necesidad de que las políticas públicas tengan en cuenta las circunstancias personales, familiares, sociales y económicas de los beneficiarios de estas. En definitiva, la dignidad se refiere al cumplimiento de unos requisitos de habitabilidad (criterio

---

<sup>725</sup> Véase la STS 5-06-1992 (RJ 1992/5371).

<sup>726</sup> *Vid. infra* apartado 6.2.3 del capítulo II.

<sup>727</sup> MOLINA ROIG, Elga, *Una nueva regulación para los arrendamientos...* ob. cit., pp. 133 y 134.

objetivo) y la adecuación que sea acorde a las necesidades de cada persona (criterio subjetivo).

- b) La adecuación de la vivienda es un elemento intrínseco de la dignidad:** en el apartado anterior<sup>728</sup> se ha visto que la ONU, a través de la Observación General núm. 4, entiende por “vivienda digna” el cumplimiento de una serie de requisitos (tanto relacionados con la habitabilidad, como de adecuación de la vivienda a las personas que viven en ella, así como también adecuación de su entorno...). De manera que, para la ONU, si la vivienda es digna, necesariamente es adecuada. Esta posición también es compartida, a nuestro juicio, por LÓPEZ RAMON<sup>729</sup>, pues entiende que “digna y adecuada” implica que “la vivienda cumple la cualidad de accesibilidad, diseño para todas a personas, ausencia de contaminaciones y situarse en un medio ambiente y paisaje adecuados.”
- c) La equiparación de la dignidad y la adecuación de las viviendas a la habitabilidad:** VALPUESTA FERNÁNDEZ<sup>730</sup> entiende que “el requisito de habitabilidad ha de interpretarse que la vivienda reúna las condiciones de dignidad y adecuación al que se refiere el art. 47 de la CE”. Es decir, para esta autora, una vivienda digna y adecuada es aquella que cumple con los requisitos físicos de habitabilidad. Para PLANES MORENO<sup>731</sup>, “se excluyen en general del concepto de vivienda los solares, chozas, cabañas, establos, almacenes, fábricas, locales de negocio...en definitiva, cualquier espacio que, desde una perspectiva objetiva, no pueda considerarse como destinado a servir de residencia o morada de las personas”. Estos casos donde una determinada estructura o espacio se destina a satisfacer la necesidad de habitación o residencial de las personas, pero no se cumplen los requisitos físicos de habitabilidad es cuando hablamos de una “infravivienda”. Para estos autores

---

<sup>728</sup> Vid. *supra* apartado 6.1.1 del capítulo II.

<sup>729</sup> LÓPEZ RAMON, Fernando, “Sobre el derecho subjetivo a la vivienda” en LÓPEZ RAMON, Fernando (Coord.), *Construyendo el derecho a la vivienda*, Marcial Pons, Barcelona, 2010, p. 16.

<sup>730</sup> VALPUESTA FERNÁNDEZ, M<sup>a</sup> Rosario (coord.), *Comentarios a la Nueva ley de Arrendamientos Urbanos*, Tirant lo Blanch, Valencia, 1994, p. 49.

<sup>731</sup> PLANES MORENO, M<sup>a</sup> Dolores, “La vivienda familiar” en *los procesos de familia: una visión judicial* en BERROCAL LANZAROT, Ana Isabel, El pago del Préstamo hipotecario que grava la vivienda familiar. A propósito de las sentencias del Tribunal Supremo, Sala Primera, de 28 de marzo de 2011 y de 26 de noviembre de 2012, en *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 736, 2013, p. 1067.

la “habitabilidad” de las viviendas es la línea divisoria de lo que se considera una vivienda y lo que no.

Esto también se aprecia en el art. 2.1 de la LAU donde se establece que “se considera arrendamiento de vivienda aquel arrendamiento que recae sobre una edificación habitable cuyo destino primordial sea satisfacer la necesidad permanente de vivienda del arrendatario”. De manera que la habitabilidad es un requisito para el contrato de arrendamiento sobre una vivienda que tenga por finalidad la residencia de las personas<sup>732</sup>.

Los criterios que nos informan sobre la habitabilidad de las viviendas es el cumplimiento de los estándares previstos en normas como el CTE, la LOE y el Decreto 141/2012 en Cataluña<sup>733</sup>.

- d) Los conceptos digna y adecuada dependen de cada caso o de cada contexto:** El TS, en la STS 17-07-1990<sup>734</sup>, concluyó que “el concepto de vivienda digna y adecuada hay que ponerlo en relación con la situación general del país y con los medios económicos y financieros disponibles (...). De esta forma, la dignidad de una vivienda va a depender en muchas ocasiones de patrones sociales y culturales según las circunstancias históricas, sociales, geográficas y culturales de cada momento y de cada lugar”. Por este motivo, para GALIANA SAURA<sup>735</sup>, la conexión entre el derecho a la vivienda y otros derechos fundamentales (el derecho a la dignidad de la persona y libre desarrollo reconocido en el art. 10.1 CE; derecho a la integridad física y moral del art. 15 CE; a la intimidad e inviolabilidad del domicilio del art. 18 CE; igualdad formal y material del art. 14 CE, etc.) hace que el carácter “digno y adecuado” del derecho a la vivienda del art. 47 CE deba definirse a partir de su relación con el resto de derechos. En este sentido, BORGIA SORROSAL<sup>736</sup> también defiende que “los requisitos de dignidad o adecuación deben analizarse caso por caso, en función de los sujetos que habitan, las circunstancias, el contexto social y el geográfico”, pues tal y como

---

<sup>732</sup>GARCIA TERUEL, Rosa Maria, *La sustitución de la renta por la rehabilitación o reforma de la vivienda en los arrendamientos urbanos*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2019, pp. 146 y ss.

<sup>733</sup> *Vid. supra* apartado 3 del capítulo II.

<sup>734</sup> RJ 1990\6572.

<sup>735</sup> GALIANA SAURA, Ángeles, “La naturaleza jurídica del derecho subjetivo a la vivienda” en MUÑIZ ESPADA, Esther; *et.al.*, ob.cit., p.44.

<sup>736</sup> BORGIA SORROSAL, Sofía, “El derecho a una vivienda digna...ob. cit., pp.66 y ss.

se ha visto en el apartado anterior con los criterios de la ONU<sup>737</sup>, una vivienda que cumpla todos los requisitos de habitabilidad puede que no sea adecuada para una persona que vive en ella si resulta que esta tiene movilidad reducida y las características físicas no se adecúan a sus necesidades.

Como se observa en todas estas posturas, que la vivienda cumpla unas características físicas de habitabilidad y que sea adecuada para las personas que viven en ella son los dos requisitos básicos que debe cumplir una vivienda que va a ser o es habitada por personas. De manera que, independientemente de la postura que se defienda entorno a lo que es una vivienda digna y adecuada, la vivienda debe perseguir el cumplimiento de ambos requisitos. Sin embargo, a nuestro juicio, es la primera y última opinión las que mejor definen lo que debe entenderse por vivienda digna y adecuada, dado que, no solo es necesario el cumplimiento de los requisitos de habitabilidad, sino que también que estos sean acordes a las circunstancias personas concretas de la persona o personas que van a vivir o viven allí. Por este motivo, también hay que tener en cuenta, a su vez, las circunstancias personales de cada cual, así como el contexto social y geográfico donde se ubique la vivienda.

### 6.2.3. En el ámbito autonómico

Al ser la materia de vivienda una competencia autonómica (art. 148.1.3 CE), se deben tener en cuenta las definiciones de “vivienda” que prevén las Leyes de vivienda de las CCAA. En la Tabla núm. 3 que se muestra a continuación, se extraen las principales características de la definición de “vivienda” que contemplan las distintas leyes de vivienda autonómicas<sup>738</sup> con la finalidad de identificar los requisitos básicos, es decir, los

---

<sup>737</sup> Vid. *supra* apartado 6.1.1 del capítulo II.

<sup>738</sup> Para determinar el concepto de vivienda se ha tenido en cuenta únicamente las definiciones previstas en las Leyes de vivienda siguientes: art. 77 Ley 2/2003, de 30 de enero, de Vivienda de Canarias (BOC núm. 27, de 10/02/2003, BOE núm. 56, de 06/03/2003); art. 2 de la Ley 8/2004, de 20 de octubre, de la Vivienda de la Comunidad Valenciana (DOGV núm. 4867, de 21/10/2004, BOE núm. 281, de 22/11/2004); art. 3 de la Ley 2/2007, de 1 de marzo, de Vivienda de la Comunidad Autónoma de La Rioja (BOR núm. 32, de 08 de marzo de 2007 y BOE núm. 76, de 29 de marzo 2007); art. 3 LDVCat; arts. 2 y 3 Ley 1/2010, de 8 de marzo, de vivienda de Andalucía (BOJA núm. 54 de 19 de marzo de 2010 y BOE núm. 77 de 30 de marzo de 2010); art. 3 de La Ley 9/2010, de 30 de agosto, del derecho a la vivienda de la Comunidad de Castilla y León (BOCL núm. 173, de 07 de septiembre de 2010 y BOE núm. 235, de 28 de septiembre 2010); art. 4 de La Ley 8/2012, de 29 de junio, de vivienda de Galicia (DOG núm. 141 de 24 de Julio de 2012 y BOE núm. 217 de 08 de septiembre de 2012); art. 2 de la Ley 6/2015, de 24 de marzo, de la Vivienda de la Región de Murcia (BORM núm. 71, de 27 de marzo de 2015, BOE núm. 103, de 30 de abril de 2015); art. 3 LVPV; art. 4 Ley 5/2018, de 19 de junio, de la vivienda de las Illes Balears (BOIB núm. 78 de 26 de junio de 2018 y BOE núm. 169 de 13 de Julio de 2018); art. 3 Anteproyecto de ley de



que más CCAA contemplan, que debe cumplir una vivienda para tener tal consideración en nuestro ordenamiento jurídico. Las casillas resaltadas en gris son aquellas que comparten la mayoría de CCAA.

A su vez, en la Tabla núm. 4 se recogen las características de la ONU que se han visto anteriormente con la finalidad de observar si las definiciones que prevén las CCAA se adecúan a los mandatos previstos en la Observación General núm. 4 de la ONU en cuanto los requisitos que debe cumplir una vivienda o no. De este modo, se puede estudiar qué definición autonómica es la más acorde con los criterios de la ONU.

---

vivienda de Castilla-La Mancha (Véase el mismo en: <http://www.castillalamancha.es/gobierno/fomento/actuaciones/anteproyecto-de-ley-de-vivienda-de-castilla-la-mancha>).

No obstante, hay que tener en cuenta que en cada CA existen más normas además de estas en materia de vivienda que, de alguna forma, también modulan su concepto. Para ver toda la normativa en materia de vivienda, véase los Códigos de vivienda de cada CA: <https://www.boe.es/legislacion/codigos/> (última visita: 27 de septiembre de 2018). Así como también, hay que tener en cuenta que no todas las CCAA tienen una Ley de vivienda, de ahí que no aparezcan todas en este apartado, como, por ejemplo, las Comunidades de Madrid, Extremadura, Asturias y Cantabria. Así como también, la Ley Foral 10/2010, de 10 de mayo, del Derecho a la Vivienda en Navarra (BON núm. 60 de 17 de mayo de 2010 y BOE núm. 132 de 31 de mayo de 2010) no contempla la definición de vivienda (con la excepción de la vivienda protegida en el art. 7).

Concepto de las Leyes de vivienda de las CCAA	Características de la "vivienda"												
	Edificación	Fija o permanente	Habitable (requisitos de habitabilidad)	Destinada a residencia la personas físicas	Función social	Aporta paz, seguridad, equilibrio... ("Xfactor")	En suelo urbano o urbanizable	Accesible, diseño apropiado, de calidad...	Ubicación y entorno	Desarrollo funciones humanas esenciales	Cerrado y carácter privado	Finca independiente a efectos registrales	
Andalucía	X	X	X	X			X	X				X	
vivienda digna y adecuada													
Anteproyecto de ley Castilla y la Mancha	X		X		X				X				
Castilla y León	X		X	X				X	X				
Cataluña	X	X	X	X	X								
Galicia	X			X						X	X		
Islas Baleares													
vivienda adecuada	X	X	X	X				X	X				
Islas Canarias	X			X									
Murcia	X		X	X				X					
Rioja	X	X	X	X		X							

Concepto de "vivienda" en las Leyes de vivienda de las CCAA		Características de la "vivienda"										
		Edificación	Fija o permanente	Habitable (requisitos de habitabilidad)	Destinada a residencia la personas físicas	Función social	Aporta paz, seguridad, equilibrio... ("Xfactor")	En suelo urbano o urbanizable	Accesible, diseño apropiado, de calidad...	Ubicación y entorno	Desarrollo funciones humanas esenciales	Cerrado y carácter privado
País Vasco	vivienda	X			X						X	
	vivienda digna	X			X			X				
	vivienda adecuada	X		X	X							
Valencia	X		X	X				X				

Tabla núm. 3. Elementos comunes al concepto de vivienda de las CCAA analizadas. Fuente: elaboración propia.

Concepto de "vivienda" de las Leyes de vivienda de cada CA	Características de la "vivienda digna" según la Observación General núm. 4 de la ONU							
	Seguridad jurídica de la tenencia	Gastos soportables o asequibilidad	Habitabilidad	Disponibilidad de los servicios	Accesibilidad	Lugar y ubicación	Adecuación cultural	
Andalucía		X	X	X	X	X		
Anteproyecto de ley Castilla y la Mancha			X					

Concepto de las Leyes de vivienda de cada CA		Características de la "vivienda digna" según la Observación General núm. 4 de la ONU						
		Seguridad jurídica de la tenencia	Gastos soportables o asequibilidad	Habitabilidad	Disponibilidad de los servicios	Accesibilidad	Lugar y ubicación	Adecuación cultural
Castilla y León				X			X	
Cataluña				X	X			
Galicia				X	X			
Islas Baleares	vivienda			X				
	vivienda adecuada			X		X	X	X
Islas Canarias								
Murcia				X				
Rioja				X				X
País Vasco	vivienda							
	vivienda digna			X				
	vivienda adecuada					X		X
Valencia			X			X		

**Tabla núm. 4.** Elementos comunes del concepto de vivienda de las CCAA analizadas que se adecuan a los criterios de la Observación General núm. 4 de la ONU. **Fuente:** elaboración propia.

Como se puede apreciar, en relación a la primer Tabla núm. 3, a pesar de que cada CA define de una manera distinta lo que debe considerarse una vivienda, existen una serie de elementos comunes a todas las CCAA, es decir, existe un “denominador común” en el concepto de vivienda (resaltadas en la Tabla en gris). Precisamente los tres elementos básicos o aquellos que la mayor parte de las CCAA comparten son:

- Debe ser una **edificación**: más adelante<sup>739</sup> se estudia qué debe entenderse por “edificación” y lo que implica, pero, en general, la RAE la define como “la construcción fija, hecha con materiales resistentes, para habitación humana o para otros usos”<sup>740</sup>. De manera que se excluyen del concepto de vivienda aquellas estructuras poco estables o móviles, como pueden ser, por ejemplo, las caravanas, las cabañas, los barcos, las viviendas móviles, etc.
- Debe cumplir unos requisitos de **habitabilidad**: esta edificación no puede ser una construcción o una estructura cualquiera, sino que debe cumplir unos requisitos específicos que garanticen su adecuación física y la susceptibilidad de ser habitada. Es en la habitabilidad de las viviendas cuando entra en juego la normativa que tiene por finalidad establecer las condiciones básicas que se deben de cumplir<sup>741</sup>. Un mero refugio o una estructura formada por cuatro paredes y un techo, no es suficiente para ser considerado como vivienda, a pesar de que para sus residentes constituya su domicilio (tanto desde una perspectiva jurídico-privada como pública) e incluso lo conciban como su hogar <sup>742</sup>. Las viviendas deben cumplir unos estándares mínimos de habitabilidad para que aporten a las personas que residen en ella el espacio, las instalaciones y los medios materiales necesarios para satisfacer las necesidades personales ordinarias de habitación<sup>743</sup>.

En Cataluña, por ejemplo, disponer de la cédula de habitabilidad (art. 26 LDVCat) y el cumplimiento de las condiciones o requisitos que se deben de tener para su obtención (previstas en el Decreto 141/2012), constituyen el

<sup>739</sup> Vid. *infra* apartado 7.1 del capítulo II.

<sup>740</sup> RAE (Última visita: 4 de febrero de 2015). Disponible en: <http://lema.rae.es/drae/?val=edificacion>

<sup>741</sup> Vid. *supra* apartado 3 del capítulo II.

<sup>742</sup> Vid. *infra* apartado 7.7 del capítulo II.

<sup>743</sup> PONCE SOLÉ, Juli; SIBINA TOMÀS, Domènec (coord.), *El derecho a la vivienda en el siglo XXI: sus relaciones con la ordenación del territorio y el urbanismo*. Con un análisis específico de la Ley catalana 18/2007, de 28 de diciembre, del derecho a la vivienda, en su contexto español, europeo e internacional, Marcial Pons, Madrid, 2007, p. 24.

criterio administrativo que permite distinguir cuándo estamos ante una vivienda digna y adecuada y cuándo no, es decir, si es una vivienda o una infravivienda. En este sentido, por ejemplo, el art. 4 de la Ley 1/2015 prevé la expropiación por falta de mantenimiento de las condiciones de habitabilidad<sup>744</sup>.

En el País Vasco, en el art. 41 Ley 3/2015 se reconoce la obligación de los propietarios de velar por el cumplimiento de la función social de la propiedad (art. 4 Ley 3/2015) a través del mantenimiento de la misma en las debidas condiciones de seguridad, salubridad, eficiencia energética, ornato público y decoro, realizando los trabajos y las obras precisas para conservarla, o mejorarla, a fin de mantener las condiciones requeridas para su habitabilidad, accesibilidad o uso efectivo correspondiente con un consumo energético y de recursos. De hecho, el art. 83 de la Ley 3/2015 prevé como infracción muy grave vulnerar las disposiciones legales sobre accesibilidad o las normas técnicas de construcción y edificación e incumplir el deber de conservación, mantenimiento y rehabilitación de los terrenos, construcciones, instalaciones, edificios y viviendas.

En la CA de Andalucía, en el art. 17 Ley 1/2010 se establece que los propietarios tienen la obligación de velar por el mantenimiento a su costa de las viviendas en condiciones de calidad, dignas y adecuadas.

Hay que tener en cuenta, además, que esta habitabilidad debe ser acorde también para las personas que residen en ella, es decir, debe ser, además accesible para de que este modo se trate de una vivienda adecuada para las personas en concreto que residen en ella.

- Debe estar **destinada a la residencia de personas físicas**: la vivienda está pensada para que los seres humanos puedan residir en ella, de ahí que deban cumplirse estos requisitos de habitabilidad. El hecho de que la vivienda esté pensada para la residencia de las personas es lo que hace que exista este elemento simbólico en el concepto de vivienda, dado que representa el vínculo

---

<sup>744</sup> DL 1/2015, de 24 de marzo, de medidas extraordinarias y urgentes para la movilización de las viviendas provenientes de procesos de ejecución hipotecaria (DOGC núm. 6839 de 26 de marzo de 2015 y BOE núm. 130 de 01 de junio de 2015).

que existe entre la vivienda y las personas, especialmente cuando se trata de la vivienda habitual<sup>745</sup>.

Como observamos, ninguna de estas definiciones autonómicas de vivienda se centra en el elemento económico o patrimonial de la vivienda, sino que lo que más habitualmente requieren tiene que ver con el que las viviendas son edificaciones que deben cumplir unos requisitos de habitabilidad (afecta al elemento de la estructura física) y que estén pensadas para la residencia de las personas físicas (afecta al elemento simbólico).

Para poder concretar el concepto de vivienda en el ámbito autonómico es necesario analizar en qué casos no estamos ante una vivienda, aunque se trata de una edificación y constituya el lugar de residencia de las personas físicas<sup>746</sup>. En este sentido, a continuación, se reproduce la definición de “infravivienda” que se contempla en las Leyes de vivienda de estas CCAA analizadas, a pesar de que no todas las Leyes contemplan tal definición. Las leyes de vivienda que la incluyen son las siguientes:

- a) **Cataluña:** El art. 3 de la LDVCat, establece que infravivienda “es aquel inmueble que, aun careciendo de cédula de habitabilidad y no cumpliendo las condiciones para su obtención, se destina a vivienda”<sup>747</sup>.
- b) **País Vasco:** El art. 3 de la Ley de vivienda del País Vasco, establece que “la infravivienda no es considerada como una vivienda propiamente dicha pues no se cumplen los requisitos exigidos para ser una vivienda digna y adecuada”.

<sup>745</sup> Vid. *infra* apartado 7.8 del capítulo II.

<sup>746</sup> De conformidad con la RAE, la infravivienda es aquella “que carece de las condiciones mínimas para ser habitada”. Disponible en: <http://dle.rae.es/?id=LZ72S6T> (última visita: 1 de octubre de 2018).

<sup>747</sup> En Reino Unido, por ejemplo, hasta la entrada en vigor de la Ley de vivienda en 2004, una vivienda inadecuada era aquella que le faltaba una de las siguientes características (véase en: LUND Brian, *Understanding housing policy...* ob. cit., p. 147):

- Estar libre de un mal estado grave
- Estar estructuralmente estable
- Estar libre de humedad perjudicial para la salud de los ocupantes
- Tener una provisión adecuada de luz, calefacción y ventilación
- Tener un suministro de agua potable
- Tener un sistema eficaz para la eliminación de las aguas residuales y otros residuos
- Tener un aseo adecuado para el uso exclusivo de los ocupantes.
- Tener una bañera o ducha, así como un lavabo para lavar las manos con agua fría y caliente
- Disponer de instalaciones satisfactorias para la preparación y cocción de los alimentos, incluyendo un fregadero con agua fría y caliente

Desde esta Ley los estándares vienen fijados por el “*Housing Health and Safety Rating System*” (última visita: 10 de junio de 2015). Disponible en: [/www.gov.uk/government/publications/housing-health-and-safety-rating-system-guidance-for-landlords-and-property-related-professionals](http://www.gov.uk/government/publications/housing-health-and-safety-rating-system-guidance-for-landlords-and-property-related-professionals) (última visita: 9 de julio de 2019).

- c) **Islas Baleares:** El art. 4 Ley 5/2018, de 19 de junio, de la vivienda de las Islas Baleares<sup>748</sup> define la infravivienda como “la construcción o una parte de esta que, aunque no tiene cédula de habitabilidad ni cumple las condiciones para obtenerla, se destina a vivienda”.
- d) **Castilla- la Mancha:** El anteproyecto de ley de vivienda de Castilla-La Mancha<sup>749</sup>, en su art. 3 define la infravivienda como “el inmueble o parte de él que se destina a vivienda de forma inadecuada, sin disponer de licencia de primera ocupación ni de las condiciones para su obtención”.

Según ETHOS, como se ha visto, son viviendas inadecuadas aquellas viviendas que no cumplan los requisitos de habitabilidad y para la ONU se trata de viviendas que no son dignas. Estaríamos ante supuestos de caravanas, chabolas, viviendas que no cumplen los requisitos para disponer la cédula de habitabilidad, cuevas, locales comerciales o almacenes.

Sin embargo, estas estructuras como las caravanas o viviendas móviles pueden ser una solución temporal o excepcional para cubrir necesidades habitacionales en un momento determinado<sup>750</sup> e incluso, tal y como se ha comentado precedentemente, se puede desarrollar en ellas un elemento simbólico y conformar un domicilio (tanto en sentido jurídico-público como privado)<sup>751</sup> o también un hogar, tal y como algunas sentencias del TEDH lo han confirmado<sup>752</sup>.

Ateniendo la Tabla núm. 4, se aprecia que no existe ninguna CA que contemple en su concepto de vivienda los requisitos o criterios que establece la ONU para considerar que es una vivienda digna, excepto el requisito de habitabilidad. Por lo tanto, se podría afirmar que los conceptos de vivienda que prevén las leyes de vivienda de las CCAA no son del todo adecuados de conformidad con los mandatos de la ONU que orientan sobre lo que debe entenderse por vivienda digna.

---

<sup>748</sup> BOIB núm. 78 de 26 de junio de 2018 y BOE núm. 169 de 13 de julio de 2018.

<sup>749</sup> Véase el mismo en: <http://www.castillalamancha.es/gobierno/fomento/actuaciones/anteproyecto-de-ley-de-vivienda-de-castilla-la-mancha> (última visita: 26 de septiembre de 2018).

<sup>750</sup> GLUMAC, Brano y CABALLÉ, Gemma, "Housing in a Mobile World: A Definition of Flexible Housing and the Classification of Solutions" (*Working paper*) disponible en: <https://www.liser.lu/?type=module&id=104&tmp=4244>

<sup>751</sup> *Vid. infra* apartado 7.5 del capítulo II.

<sup>752</sup> *Vid. supra* apartado 6.1.1 del capítulo II.



## 7. Términos legales relacionados con la vivienda

A continuación, pasamos a analizar algunos términos relacionados con la vivienda que están presentes en nuestro ordenamiento jurídico como son el de “inmueble”, “edificación”, “finca”, “residencia”, “residencia habitual”, “domicilio”, “vivienda familiar” y “hogar”. Todos o algunos de ellos pueden recaer sobre un mismo objeto, de manera que, cuantos más términos se den a la vez, más amplio es el concepto de vivienda desde un punto de vista jurídico examinado hasta ahora que comparten todas las Leyes de vivienda autonómicas examinadas (una edificación fija o inmueble que cumple unos requisitos de habitabilidad y resulta adecuado para que puedan vivir las personas) y, por lo tanto, más dimensiones del concepto de vivienda existen<sup>753</sup>, pues cada uno de estos conceptos que se analizan tiene unas características especiales que hacen que se ubique en una dimensión u otra.

Por ejemplo, en relación a la dimensión de la vivienda como estructura física, atendiendo las definiciones autonómicas, la vivienda es un bien inmueble o una edificación. De manera que, aunque existan bienes muebles que también pueden satisfacer la necesidad habitacional tal y como se estudia a continuación, no pueden tener la consideración de viviendas como tales. En cuanto la vivienda como activo económico, patrimonial o inmobiliario, no existen en el Derecho términos específicos que se refieran a esta dimensión, a pesar de que, aunque legalmente sí se reconoce este activo económico<sup>754</sup>. En cuanto al elemento simbólico, se ubican en ese ámbito los otros conceptos como, por ejemplo, el de residencia, el de domicilio (tanto desde una perspectiva jurídico-pública como privada), el de vivienda familiar, conyugal, hogar y finalmente, el de vivienda habitual.

### 7.1. Bien inmueble o edificación

El art. 2 de la LOE señala que la edificación es “la acción y el resultado de construir un edificio de carácter permanente, público o privado”<sup>755</sup>. El término

---

<sup>753</sup> *Vid. supra* apartado 3 del capítulo II.

<sup>754</sup> Es el caso, por ejemplo, de la LEC (arts. 655 a 675) cuando regula como debe procederse a valorar el inmueble ante una subasta pública deriva de una ejecución hipotecaria; así como también los arts. 34 y ss. del RDleg 7/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana (BOE núm. 261, de 31 de octubre de 2015), en cuanto las valoraciones del suelo.

<sup>755</sup> Art. 2.2 de la LOE: Tendrán la consideración de edificación:

“edificación”, según COLINA GAREA<sup>756</sup>, “implica la construcción de un bien inmueble, de forma que el edificio se mostraría como el producto o resultado final de todo proceso de edificación”. Por su parte, la STS de 23-10-2013<sup>757</sup> estableció en el F.J. 2 que el término “edificio” se refiere a “la construcción que levantada desde el suelo esté debidamente cimentada”.

Del concepto “edificación” que se recoge en el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas<sup>758</sup> (en adelante, RIRPF), hay que tener en cuenta que se excluye cualquier automóvil o embarcación. Por ejemplo, una “caravana” que va a ubicarse en un terreno propiedad del contribuyente y en el que se va a fijar la residencia habitual no puede considerarse “edificación”<sup>759</sup>. No obstante, sí resulta admisible el concepto de edificación para referirnos a una casa prefabricada que va a ubicarse en un terreno que es propiedad del contribuyente para fijar en ella su residencia habitual<sup>760</sup>. En este sentido, la SAP de A Coruña 7-06-2010<sup>761</sup> consideró que una vivienda prefabricada fijada sobre el terreno tiene la consideración de un inmueble<sup>762</sup>.

A efectos tributarios, un local o un trastero acondicionados para vivienda tienen la consideración de vivienda habitual siempre que se cumplan los requisitos de titularidad, residencia efectiva y permanencia<sup>763</sup>. Incluso una edificación inscrita en el Registro de la

---

a) Obras de edificación de nueva construcción, excepto aquellas construcciones de escasa entidad constructiva y sencillez técnica que no tengan, de forma eventual o permanente, carácter residencial ni público y se desarrollen en una sola planta.

b) Todas las intervenciones sobre los edificios existentes, siempre y cuando alteren su configuración arquitectónica, entendiéndose por tales las que tengan carácter de intervención total o las parciales que produzcan una variación esencial de la composición general exterior, la volumetría, o el conjunto del sistema estructural, o tengan por objeto cambiar los usos característicos del edificio.

c) Obras que tengan el carácter de intervención total en edificaciones catalogadas o que dispongan de algún tipo de protección de carácter ambiental o histórico-artístico, regulada a través de norma legal o documento urbanístico y aquellas otras de carácter parcial que afecten a los elementos o partes objeto de protección.

3. Se consideran comprendidas en la edificación sus instalaciones fijas y el equipamiento propio, así como los elementos de urbanización que permanezcan adscritos al edificio.

<sup>756</sup> COLINA GAREA, Rafael, “La determinación del daño resarcible en la ley de ordenación de la edificación. Delimitación de su ámbito objetivo de aplicación”, *Revista de Derecho Privado*, Nº 5, 2003, pp. 658-694, p. 659.

<sup>757</sup> RJ 2013\7009.

<sup>758</sup> RD 439/2007, de 30 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y se modifica el Reglamento de Planes y Fondos de Pensiones, aprobado por RD 304/2004, de 20 de febrero (BOE núm. 78 de 31 de marzo de 2007).

<sup>759</sup> Consulta Tributaria General nº 1262-04 (fecha salida: 19-05-04).

<sup>760</sup> Consulta Tributaria General nº 0103-02. (fecha salida: 28-01-2002) y Consulta Tributaria General nº 0275-01 (fecha salida: 13-02-2002).

<sup>761</sup> JUR 2010/329621.

<sup>762</sup> *Vid. infra* apartado 7.1 del capítulo II.

<sup>763</sup> Consulta Tributaria General nº 1432-97 (fecha salida: 30-06-1997) y Consulta Tributaria General nº 0063-03 (fecha salida: 21-01-2003).

Propiedad como local de negocio puede ser considerada como vivienda habitual, siempre que esté adaptada para la residencia de las personas<sup>764</sup>.

Por “edificación fija” debe entenderse aquella que tiene un carácter permanente en la superficie, es decir, debe ser un bien inmueble (art. 2.1 LOE, art. 334 CC y art. 511-2.2 CCC), de ahí que algunas CCAA añadan los adjetivos de “fija y permanente” al sustantivo “edificación” a la hora de definir lo que es una vivienda para enfatizar que no pueda ser desplazable fácilmente.

Los arts. 334 CC y 511-2.2 CCC incluyen una clasificación de lo que se debe entender por bienes inmuebles como, por ejemplo, las tierras, los edificios, los árboles...es decir, incluye todo lo que esté unido a un inmueble de manera fija. La STS de 7-06-2000<sup>765</sup> estableció que “en sentido propio y gramatical se entiende por inmueble las cosas que no pueden ser desplazadas sin deterioro y por muebles, las que pueden ser trasladadas de un lugar a otro”. En esta misma línea, el art. 6.1 de la RDleg 1/2004<sup>766</sup> establece que “a los exclusivos efectos catastrales, tiene la consideración de bien inmueble la parcela o porción de suelo de una misma naturaleza, enclavada en un término municipal y cerrada por una línea poligonal que delimita, a tales efectos, el ámbito espacial del derecho de propiedad de un propietario o de varios pro indiviso y, en su caso, las construcciones emplazadas en dicho ámbito, cualquiera que sea su dueño, y con independencia de otros derechos que recaigan sobre el inmueble”. Por lo tanto, en general, tiene la consideración de inmueble todo aquello que está fijado o unido en el suelo.

Una vivienda es un inmueble por incorporación, es decir, se trata de aquella construcción adherida al suelo que no surge de forma natural, sino que es necesaria la actividad humana para su existencia<sup>767</sup>. No obstante, existen algunas normas que consideran bienes inmuebles determinados tipos de bienes que no coinciden con esta clasificación. Por ejemplo, en el artículo 12.4 de la Ley de Hipoteca Mobiliaria<sup>768</sup> se considera mueble la maquinaria industrial, cuando conforme al 334.5 CC debería

<sup>764</sup> Consulta Tributaria General nº 1481-01 (fecha salida: 17-07-2001).

<sup>765</sup> RJ 2000/4005.

<sup>766</sup> RDleg 1/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Catastro Inmobiliario (BOE núm. 58 de 08 de marzo de 2004).

<sup>767</sup> PASTOR VITA, Francisco Javier en MANUEL RUIZ-RICO RUIZ, José; MORENO-TORRES HERRERA, Maria Luisa (coords.), *Conceptos básicos de derecho civil*. Tirant lo Blanch, Valencia, 2007, p. 132.

<sup>768</sup> Ley de 16 de diciembre de 1954, sobre Hipoteca Mobiliaria y prenda sin desplazamiento de la posesión (BOE núm. 352 de 18 de diciembre de 1954).

considerarse como un inmueble; o el artículo 126 de la Ley de Navegación Marítima<sup>769</sup> considera inmuebles a los buques, si bien limitado a los efectos de poder constituir una garantía hipotecaria.

En relación con las habitaciones de los hoteles, por ejemplo, son edificaciones fijas y puede que también cumplan con los requisitos de habitabilidad y estén pensadas para residencia de las personas, de manera que, en principio, podrían tener la consideración de viviendas<sup>770</sup>. Sin embargo, las normas existentes que regulan los “condohoteles” (hoteles organizados en régimen de condominio o propiedad horizontal) prohíben de forma expresa la atribución de un uso residencial en este tipo de hoteles, dado que solo se les puede atribuir un uso turístico<sup>771</sup>. De manera que, en principio, ateniendo esta regulación autonómica, las habitaciones de los hoteles no están pensadas para servir como residencia de las personas físicas, a pesar de que sí pueden tener a consideración de “domicilio” en el sentido jurídico-público tal y como comentamos más adelante<sup>772</sup> e incluso podrían ofrecer una solución habitacional en carácter temporal<sup>773</sup>.

Como se ha visto en el estudio del concepto de vivienda en el ámbito internacional y nacional (con excepción de las normas autonómicas), ni la ONU, ni la CE concretan si una vivienda debe ser necesariamente una edificación o un bien inmueble o si también puede recaer sobre cualquier otro bien, de manera que depende de cada ordenamiento jurídico considerar si una vivienda necesariamente tiene que ser un bien inmueble o puede

---

<sup>769</sup> Ley 14/2014, de 24 de julio, de Navegación Marítima (BOE núm. 180 de 25 de Julio de 2014).

<sup>770</sup> En Cataluña, la Ley 3/2015, de 11 de marzo, de medidas fiscales, financieras y administrativas (DOGC núm. 6830 de 13 de marzo de 2015 y BOE núm. 81 de 04 de abril de 2015) ordena a través del art. 93.19 la aprobación por parte del departamento competente en materia de turismo de una disposición reglamentaria que regule el condominio en los establecimientos de alojamiento turístico, es decir, se da la posibilidad de que se pueda comprar una habitación de un hotel e inscribirla en el Registro de la propiedad. En otras CCAA donde ya se aplica este régimen, se exige que únicamente se pueda destinar para uso no residencial o vacacional, pero no para destinarlo como residencia. Estas CCAA son: Andalucía (artículo 42 de la Ley 13/2011, de 23 de diciembre, del Turismo de Andalucía, BOJA núm. 255 de 31 de Diciembre de 2011 y BOE núm. 17 de 20 de enero de 2012), Islas Baleares (artículo 35 de la Ley 8/2012, de 19 de julio, del Turismo de las Islas Baleares, BOIB núm. 106 de 21 de Julio de 2012 y BOE núm. 189 de 08 de Agosto de 2012), Canarias (artículo 30 de la Ley 2/2013, de 29 de mayo, de renovación y modernización turística en Canarias, BOIC núm. 103 de 31 de mayo de 2013 y BOE núm. 145 de 18 de junio de 2013) y a Valencia (art. 96 de la Ley 7/2014, de 22 de diciembre, de Medidas Fiscales, de Gestión Administrativa y Financiera, y de Organización de la Generalitat, DOCV núm. 7432 de 29 de diciembre de 2014 y BOE núm. 35 de 10 de Febrero de 2015).

<sup>771</sup> CABALLÉ FABRA, Gemma, “Buying a hotel room in Spain: the “condohotels”, *Journal of property, Planning and Environmental Law*, Vol. 10 No. 3, 2018, pp. 172-186.

<sup>772</sup> *Vid. supra* apartado 7.5 del capítulo II.

<sup>773</sup> GLUMAC, Brano y CABALLÉ FABRA, Gemma, "Housing in a Mobile World: A Definition of Flexible Housing...ob.cit.

ser también un bien mueble<sup>774</sup>. Sin embargo, en los conceptos de vivienda que se prevén en las Leyes de vivienda autonómicas examinadas, en todas se señala que la vivienda debe ser una “edificación” o un “edificio”, así como también la LAU en el art. 2.1, cuando utiliza el término “edificación habitable” para referirse al arrendamiento de vivienda, parece afirmarse que en España la vivienda necesariamente debe ser un bien inmueble para que pueda considerarse como tal.

## 7.2. Bien mueble

Para ETHOS<sup>775</sup>, las caravanas, las viviendas móviles o las chabolas tienen la consideración de viviendas inadecuadas y se ubican entre los supuestos de exclusión residencial.

A pesar de que los bienes muebles no puedan tener la consideración vivienda, como se ha visto, sí que se puede obtener en ellos la residencia habitual, así como también desarrollar en ellos la vida íntima y privada y constituir, pues, un domicilio tanto en sentido jurídico-público como privado, e incluso cumplir las características de un “hogar” tal y como se estudia más adelante<sup>776</sup>.

La consideración de bien mueble o inmueble, trae consigo la aplicación de un régimen jurídico distinto, hasta el punto de que existe un registro público para dar publicidad al tráfico de los bienes inmuebles (el Registro de Propiedad) y otro distinto para los muebles. La distinción comporta una serie de consecuencias en relación al régimen de tenencia y disfrute, al mecanismo de transmisión y a las garantías que cabe constituir sobre ellos para la seguridad de los créditos. Así, son distintos, según se trate de bienes muebles o inmuebles, la capacidad exigida para la disposición o transmisión de

---

<sup>774</sup> Frequently Asked Questions. European Typology on Homelessness and housing exclusion (ETHOS). FEANTSAs. Disponible en: [https://www.feantsa.org/download/ethos\\_faq-18107446974200637605.pdf](https://www.feantsa.org/download/ethos_faq-18107446974200637605.pdf) (última visita: 14 de abril de 2015).

<sup>775</sup> The European Federation of National Associations Working with the Homeless. European Typology on Homelessness and housing exclusion (*ETHOS*)-*Taking stock*. September 2006. Disponible en: <http://www.feantsa.org/spip.php?article120&lang=en> (última visita: 7 de mayo de 2015)

<sup>776</sup> *Vid. infra* apartado 7.7 del capítulo II. Véase, por ejemplo, el fenómeno de las “mini” casas: IDEALISTA, *Llegan las 'tiny houses' para 'millennials': móviles, eficientes y desde 36.500 euros* (16-03-2018, disponible en: <https://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2018/03/15/764773-llegan-las-tiny-houses-para-millennials> (última visita: 6 de noviembre de 2018).

su propiedad, modificación o extinción de un derecho real sobre estos bienes, sus plazos de prescripción extintivas, los *gatekeepers* que intervienen, entre otras cuestiones.<sup>777</sup>

### 7.3. Finca

Ni la LH, ni el RH ni el CC definen qué es una finca. No hay que confundir el concepto de finca material y el concepto de finca registral o hipotecaria.

Por un lado, BERNÀ I XIRGO *et. al*<sup>778</sup> consideran a la finca registral o hipotecaria como la base del registro de Propiedad, dado que “el Registro funciona a base de concentrar el historial jurídico de cada finca, entendida en el amplio concepto de unidad registral o finca hipotecaria, a cada una de las cuales corresponde una hoja, folio o registro particular abierto al ser inmatriculadas o intabuladas, y cuya descripción, en sus características esenciales y su número especial, las individualiza”. DEL POZO *et. al*<sup>779</sup> hacen referencia a las “fincas registrales” como “una serie de realidades dispares y pueden tratarse de fincas materiales como, por ejemplo, una superficie de terreno incluida dentro de una línea poligonal, con edificación o sin ella, o de fincas inmateriales como el llamado derecho al aprovechamiento urbanístico, que es un derecho totalmente desvinculado de la finca que lo originó”.

Por otro lado, en relación al concepto de finca material, BERNÀ I XIRGO *et. al*<sup>780</sup> la define como “el soporte físico o material del dominio y derechos reales limitados inscritos (...) por consistir en un trozo de terreno, edificado o no”.

De manera que, coincidiendo con lo que hemos concluido en el capítulo I<sup>781</sup>, el concepto de inmueble es más amplio que el de finca (en sentido material), pues una finca siempre es un inmueble, pero un inmueble no siempre tiene que coincidir con la finca (arts. 334 CC y art. 511-2.2 CCC).

---

<sup>777</sup> PASTOR VITA, Francisco Javier en MANUEL RUIZ-RICO RUIZ, José; MORENO-TORRES HERRERA, María Luisa (coords.), *Conceptos básicos...* ob. cit., p. 131.

<sup>778</sup> BERNÀ I XIRGO, Joan; ROCA SASTRE, Ramón; ROCA-SASTRE-MUNCUNILL, Luis, *Derecho hipotecario...* ob. cit., 157 y 158.

<sup>779</sup> DEL POZO CARRASCOSA, Pedro; VAQUER ALOY, Antoni y BOSCH CAPDEVILA, Esteve, *Derecho Civil de Cataluña, Derechos reales*, Marcial Pons, 5ª ed., 2015, p.653.

<sup>780</sup> BERNÀ I XIRGO, Joan; ROCA SASTRE, Ramón; ROCA-SASTRE-MUNCUNILL, Luis, *Derecho hipotecario...* ob. cit., pp. 157 y 158.

<sup>781</sup> *Vid. supra* apartado 2 del capítulo I.

#### 7.4. Residencia y residencia habitual

Los términos legales de “residencia” y de “residencia habitual” se ubican en la dimensión simbólica de la vivienda como “territorio”, dado que afectan a la relación entre las personas y el lugar donde se vive<sup>782</sup>.

El art. 40 del CC establece que, para el ejercicio de los derechos y el cumplimiento de las obligaciones civiles, el domicilio de las personas físicas es el lugar de su residencia habitual y, en su caso, el que determine la LEC <sup>783</sup>. Por lo tanto, antes de saber cuál es el domicilio de una persona física, hay que identificar su residencia habitual. Lo que se desprende del CC es que el domicilio y la residencia son términos distintos pero que están estrechamente vinculados, pues uno depende del otro. No obstante, mientras que el domicilio es una situación de derecho, la residencia lo es de hecho, ya que la residencia se puede cambiar libremente por la voluntad del interesado, pero el domicilio no puede variar por esta voluntad, pues está ligado al cambio de residencia habitual<sup>784</sup>.

La residencia es el lugar donde una persona se establece para vivir<sup>785</sup>, aunque ello no conlleve necesariamente un arraigo profundo con dicho lugar<sup>786</sup>. Es decir, de la residencia en un lugar, se puede derivar el domicilio, pero no tiene por qué darse siempre, ya que la residencia como tal se refiere al simple hecho de vivir en un lugar en un momento determinado <sup>787</sup>. De esta forma, si una persona se encuentra viviendo puntualmente en un lugar, ese lugar será su residencia, pero no implica necesariamente que sea su residencia habitual, ya que esta puede estar en otro sitio donde sí tenga dicha permanencia o habitualidad.

Tampoco hay que confundir la residencia con el paradero, pues este último se refiere al lugar donde la persona se halla en un momento determinado sin necesidad de tener estabilidad alguna (por ejemplo, de tránsito en un viaje, si se permanece algunos

---

<sup>782</sup> *Vid. supra* apartado 3 del capítulo II.

<sup>783</sup> En el art. 50 y ss. LEC.

<sup>784</sup> BOSCH CAPDEVILA, Esteve, “Capítulo 9. La localización de la persona”, en VAQUER ALOY (Coord.); *et.al, Dret civil. Part General i dret de la persona*, Atelier, Barcelona, 2018, p. 187.

<sup>785</sup> ALBALADEJO GARCÍA, Manuel, *Artículos 40 y 41*. Comentarios al Código Civil. Tomo I, Vol. 3º, Art. 17 a 41 del Código civil, 2º ed., Edersa, Madrid, 2004, VLEX, p. 15

<sup>786</sup> Según la sentencia del TS de 12-05-2008 (RJ 2008\2049) “el concepto de arraigo hay que entenderlo como los vínculos que unen al extranjero recurrente con el lugar en que resida ya sean de tipo económico, social, familiar, laboral, académico o de otro tipo y que sean relevantes para apreciar el interés del recurrente en residir en el país y determinen la prevalencia de tal interés particular para la concesión del permiso de residencia temporal solicitado”.

<sup>787</sup> BOSCH CAPDEVILA, Esteve, “Capítulo 9. La localización de la persona”, en VAQUER ALOY (Coord.); *et.al, Dret civil. Part General i dret d ela persona*, Atelier, Barcelona, 2018, p. 188.

días en una ciudad...)<sup>788</sup>. En cambio, la residencia, es toda la que no es habitual, pero es más o menos estable, es decir, la persona está de manera ocasional, aunque con cierto carácter de permanencia (por ejemplo, el padre que pasa unos meses en casa de sus hijos<sup>789</sup>).

De manera que, el orden de menos a más arraigo de una persona con un lugar es: en primer lugar, el paradero; después la residencia; y, por último, la residencia habitual que determina el domicilio regulado en el art. 40 CC.

La residencia habitual está compuesta por el hecho de residir en un lugar más la habitualidad de hacerlo así, que se caracteriza por ser la normal y presumible para un futuro próximo<sup>790</sup>. Lo importante para diferenciar la residencia y la residencia habitual, pues, es determinar qué se debe entender por esta “habitualidad”. ¿Tiene que pasar un tiempo en concreto para ser considerada residencia habitual o la mera intención o voluntad de permanencia en un lugar también denota habitualidad?

En el concepto de domicilio o de residencia habitual en el Derecho civil (art. 40 CC) se tiene una perspectiva de futuro (la intención de establecer aquella residencia como la residencia habitual); no se tiene una perspectiva de pasado (haber residido allí durante un tiempo determinado), tal y como sucede, por ejemplo, en el derecho tributario tal y como se estudia en el siguiente apartado. De ahí, que el concepto de “residencia habitual” del art. 40 CC venga determinado por el elemento material (el *corpus*), es decir, la residencia en sí, y el elemento espiritual (el *animus*) que es la intención de residir en un lugar con vocación de permanencia.

Según GÓMEZ COLOMER<sup>791</sup> “el concepto de domicilio hay que referirlo al lugar donde las personas ejercitan habitualmente sus derechos, cumplen sus obligaciones y deberes cívicos y civiles, o realizan principalmente sus actividades”.

---

<sup>788</sup> GULLÓN BALLESTEROS, Antonio, *Comentarios del Código Civil*, Bosch, Barcelona, 2006, p.329, considera que: “por residencia debe entenderse el lugar de estancia de una persona sin la nota de “habitual” y debe de distinguirse del “paradero”, que es simplemente el lugar donde se encuentra una persona”. Véase, por ejemplo, un supuesto donde una persona se considera que está en paradero desconocido en la STS de 12-11- 2001 (ROJ: STS 8806/2001).

<sup>789</sup> ALBALADEJO GARCÍA, Manuel, *Artículos 40 y 41...ob. cit.*, p.15.

<sup>790</sup> O'CALLAGHAN MUÑOZ, Xavier, *Código Civil. Comentado y con jurisprudencia*, La Ley, 3.ª ed., Madrid, 2003, p. 97.

<sup>791</sup> MONTERO AROCA, Juan; GOMEZ COLOMER, Juan Luis; BARONA VILAR, Silvia; CALDERÓN CUADRADO, María Pía, *Derecho jurisdiccional II*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2000, p. 136.



En el ámbito europeo, el art. 19 del Reglamento 593/2008 o Reglamento Roma<sup>792</sup> define qué se tiene que entender por residencia habitual de una persona física que está ejerciendo su actividad profesional en el ámbito de ley aplicable en materias civiles y mercantiles y se establece que “es el lugar del establecimiento principal de dicha persona”. De manera que, el Reglamento Roma I diferencia la actividad comercial o profesional del ámbito personal, de forma que no exige que la residencia habitual de la persona física y, por lo tanto, su domicilio, coincida con el establecimiento de su actividad profesional. Esto nos lleva a la conclusión de que el domicilio implica una relación más personal, íntima o simbólica entre el lugar y la persona que reside en el mismo que no tiene por qué darse para fijar el establecimiento principal de una actividad profesional.

El Derecho fiscal o tributario desarrolla una regulación más exhaustiva de lo que se tiene que entender por residencia de las personas físicas. En esta rama del Derecho, la residencia sirve como punto de conexión para determinar la sujeción de una persona, física o jurídica, a una determinada soberanía fiscal<sup>793</sup>. El art. 9 de la Ley 35/2006<sup>794</sup> (en adelante, LIRPF), establece cuando cabe considerar que una persona física tiene residencia habitual en territorio español:

- a) Que permanezca más de 183 días, durante el año natural, en territorio español. Para determinar este período de permanencia en territorio español se computarán las ausencias esporádicas, salvo que el contribuyente acredite su residencia fiscal en otro país.
- b) Que radique en España el núcleo principal o la base de sus actividades o intereses económicos, de forma directa o indirecta.

El primero se trata de un criterio temporal con una perspectiva de pasado (haber estado más de 183 días en territorio español) y, el segundo, un criterio económico (centro de actividad o intereses económicos).

---

Reglamento 593/2008 o Reglamento Roma I, de 17 de junio, sobre Ley aplicable a las obligaciones contractuales (Reglamento Roma I) (DOUE núm. 177, de 4 de julio de 2008).

<sup>793</sup> GARCÍA CARRETERO, Belén, “La residencia como criterio de sujeción al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas” en CHICO DE LA CÁMARA, Pablo (dir.), *Residencia Fiscal y otros aspectos Conflictivos*. Thomson Reuters Aranzadi, Pamplona, 2013, p. 19.

<sup>794</sup> Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (BOE núm. 285 de 29 de noviembre de 2006).

Para CHICO DE LA CÁMARA<sup>795</sup>, “la vivienda habitual como punto referencial a la hora de definir la residencia fiscal es muy frecuente en la legislación comparada ya que es un compendio de enraizamiento físico y moral con un territorio y, además, implica una permanencia (habitualidad), lo que elimina las permanencias temporales que no implican un compromiso. Es un punto de conexión que suele incluir elementos familiares y personales que refuerzan el vínculo contribuyente/país de acogida”. Este autor destaca pues, esta vertiente simbólica que existe entre las personas y un lugar a través de la alusión al “enraizamiento físico y moral” que, trae como consecuencias jurídicas el determinar el lugar donde una persona tiene que tributar.

Además, para saber si una vivienda tiene carácter habitual en materia tributaria y, por lo tanto, su propietario puede beneficiarse de la aplicación las deducciones fiscales pertinentes<sup>796</sup>, se deben cumplir los siguientes requisitos<sup>797</sup>:

- Que constituya la residencia del contribuyente y, por lo tanto, sea el domicilio, durante un plazo continuado de, al menos, tres años<sup>798</sup>.
- Que el contribuyente la habite de manera efectiva y con carácter permanente durante un plazo no superior a doce meses, contados desde la fecha de adquisición o de terminación de las obras. No obstante, se entenderá que la vivienda adquirida no pierde el carácter de habitual,

---

<sup>795</sup>GARCÍA CARRETERO, Belén, “La residencia como criterio de sujeción al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas” en CHICO DE LA CÁMARA, Pablo (dir.), *Residencia Fiscal y otros aspectos...* ob. cit., p. 22.

<sup>796</sup> La deducción por vivienda habitual solo es aplicable en los supuestos previstos en el apartado 1 de la Disposición transitoria decimoctava de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio.

<sup>797</sup> Agencia Tributaria. Ciudadanos. Vivienda. Tributación de la compra de la vivienda. (última visita: 13 de mayo de 2015). Disponible en: [https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/Ayuda/Manuales\\_Folletos\\_y\\_Videos/Manuales\\_de\\_ayuda\\_a\\_la\\_presentacion/Ejercicio\\_2017/Ayuda\\_Modelo\\_100/9\\_Cumplimentacion\\_IRPF\\_Anexo\\_A/9\\_1\\_Deducción\\_por\\_inversión\\_en\\_vivienda\\_habitual\\_regimen\\_transitorio/9\\_1\\_1\\_Aquisición\\_o\\_rehabilitación\\_de\\_la\\_vivienda\\_habitual/9\\_1\\_1\\_2\\_Concepto\\_de\\_vivienda\\_habitual/9\\_1\\_1\\_2\\_Concepto\\_de\\_vivienda\\_habitual.html](https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/Ayuda/Manuales_Folletos_y_Videos/Manuales_de_ayuda_a_la_presentacion/Ejercicio_2017/Ayuda_Modelo_100/9_Cumplimentacion_IRPF_Anexo_A/9_1_Deducción_por_inversión_en_vivienda_habitual_regimen_transitorio/9_1_1_Aquisición_o_rehabilitación_de_la_vivienda_habitual/9_1_1_2_Concepto_de_vivienda_habitual/9_1_1_2_Concepto_de_vivienda_habitual.html) (última visita: 9 de julio de 2019).

<sup>798</sup> No obstante, se entenderá que la vivienda tuvo el carácter de habitual, cuando, a pesar de no haber transcurrido dicho plazo, se produzca el fallecimiento del contribuyente o concurran otras circunstancias que necesariamente exijan el cambio de domicilio, tales como celebración de matrimonio, separación matrimonial, traslado laboral, obtención de primer empleo o cambio de empleo u otras análogas justificadas.

cuando se produzcan las circunstancias establecidas en el Reglamento del Impuesto<sup>799</sup>.

Siguiendo estos criterios, resulta más sencillo saber cuándo estamos ante una vivienda habitual y cuándo no, pues solamente fijándonos en las fechas de residencia se podría saber. Pero se trata solamente de una definición a efectos tributarios, pues en el Derecho civil, tal y como se ha comentado, se tiene una perspectiva de futuro, dado que de conformidad con el art. 40 de la CC, si resulta que la persona física solo lleva en la vivienda 6 meses o incluso todavía no ha empezado a vivir, pero tiene la intención de fijarla como su domicilio, ya será considerada como residencia habitual<sup>800</sup>. No obstante, existen algunas normas autonómicas que pretenden resolver esta incertidumbre alrededor del concepto de vivienda habitual estableciendo unos criterios, a pesar de que sea únicamente a efectos de derecho administrativo.

Por ejemplo, por un lado, en el País Vasco, de conformidad con el art. 2.2 del Decreto 39/2008, de 4 de marzo, sobre régimen jurídico de viviendas de protección pública y medidas financieras en materia de vivienda y suelo, se entenderá por domicilio habitual y permanente aquel que satisfaga de manera directa e inmediata las necesidades de vivienda de sus ocupantes y que, además, se trate del domicilio legal, por ser el lugar de ejercicio de derechos y de cumplimiento de obligaciones. Se presumirá que una determinada vivienda ha dejado de ser domicilio habitual, cuando permanezca desocupada durante más de 3 meses de manera continuada, salvo causa justificada.

Por otro lado, en Cataluña, la Ley 4/2016<sup>801</sup>, en su art. 4.d), define la vivienda habitual como aquella en la que residen las personas con carácter permanente y continuado. Solamente puede existir una vivienda habitual para cada unidad de convivencia. La acreditación de la vivienda habitual puede realizarse a través del empadronamiento, la declaración de la renta, la inclusión en el censo electoral o cualquier otro documento acreditativo del domicilio principal.

---

<sup>799</sup> Véase con más profundidad la Revista Nueva Fiscalidad, núm. 1. enero 2007. (última visita: 28 de abril de 2015). Disponible en:

[http://app.vlex.com/#ES/search/jurisdiction:ES+content\\_type:4/vivienda+habitual/ES/vid/351785](http://app.vlex.com/#ES/search/jurisdiction:ES+content_type:4/vivienda+habitual/ES/vid/351785)

<sup>800</sup> GULLÓN BALLESTEROS, Antonio, en *Comentarios del Código Civil...* ob. cit., pp. 326 y 327, considera que “la habitualidad no equivale a una residencia prolongada durante un espacio de tiempo. Se daría entonces el absurdo de que una persona que se traslada a vivir a otra ciudad no adquiere domicilio hasta que no haya transcurrido un *lapso* de tiempo, consideración que repugna a la conciencia social”.

<sup>801</sup> Ley 4/2016, de 23 de diciembre, de medidas de protección del derecho a la vivienda de las personas en riesgo de exclusión residencial (DOGC núm. 7276 de 29 de diciembre de 2016 y BOE núm. 15 de 18 de enero de 2017).

Por lo tanto, no existe un criterio unánime a la hora de definir lo que debe entenderse por vivienda habitual o no. Sin embargo, el elemento común que comparten todas estas disposiciones es que la vivienda habitual conlleva cierto arraigo entre las personas y el lugar y esto tiene una serie de consecuencias legales: obligaciones fiscales, saber donde se tienen que hacer las notificaciones judiciales (art. 155.1 LEC), la aplicación de medidas de protección ante la ejecución hipotecaria o ser beneficiarios de ayudas a la vivienda<sup>802</sup>.

Para probar dicha residencia habitual, en general, pueden utilizarse los siguientes elementos: estar la persona incluida en el padrón municipal de habitantes, tener el hogar familiar, haber trasladado a tal lugar los enseres y mobiliario usuales y venir viviendo en él desde entonces, encontrarse relacionado el piso en cuestión en la guía telefónica como casa-habitación del titular del teléfono, entre otras<sup>803</sup>. No obstante, la STS de 15-11-1991<sup>804</sup> consideró que solo deben merecer el calificativo de principios de prueba las certificaciones del censo de población, censo electoral y padrón de habitantes. Precisamente la inscripción en el padrón es completamente independiente de las controversias jurídico-privadas sobre la titularidad de la vivienda, como lo es también de las circunstancias físicas, higiénico-sanitarias o de otra índole que afecten al domicilio. En consecuencia, las infraviviendas (chabolas, caravanas, cuevas e incluso ausencia total de techo) también pueden figurar como domicilios válidos en el padrón.<sup>805</sup>

De conformidad con el apartado 2.3 de la Resolución de 16-03-2015 sobre instrucciones técnicas de los Ayuntamientos sobre gestión del padrón municipal, la documentación acreditativa del domicilio son los títulos que legitimen la ocupación de la

---

<sup>802</sup> *Vid. infra* apartado 8 del capítulo II. De conformidad con BOSCH CAPDEVILA, Esteve, “Capítulo 9. La localización de la persona” en VAQUER ALOY (Coord.) *et.al*, *Dret civil. Part General i dret de la persona...* ob. cit., p.189, otros ejemplos de los efectos jurídicos que se derivan del domicilio son la determinación de la autoridad o funcionario competente para instruir el acta o expediente matrimonial (art. 51.1 CC), el lugar donde se abre la sucesión del causante y el juez competente en materia sucesoria (art. 411-2 CCC), el lugar del cumplimiento de las obligaciones (arts. 1171 CC, 565-8.4 y 565-22.1 CCC), etc.

<sup>803</sup> ALBALADEJO GARCÍA, Manuel; *Artículos 40 y 41...* ob. cit., p.6.

<sup>804</sup> RJ 1991\8117.

<sup>805</sup> Así viene establecido en el apartado 3.3 de la Resolución de 16 de marzo de 2015, de la Subsecretaría, por la que se publica la Resolución de 30 de enero de 2015, de la Presidencia del Instituto Nacional de estadística y de la Dirección General de Coordinación de Competencias con las Comunidades Autónomas y las Entidades Locales, sobre instrucciones técnicas a los Ayuntamientos sobre gestión del padrón municipal (BOE núm. 71 de 24 de marzo de 2015).

vivienda (art. 59.2 del Reglamento de Población y Demarcación Territorial de las Entidades Locales<sup>806</sup>). Estos títulos pueden ser:

- El título de propiedad (escritura, contrato de compraventa, nota del Registro de la Propiedad, etc.)
- El contrato vigente de arrendamiento de vivienda para uso de residencia habitual acompañado del último recibo de alquiler.
- La autorización por escrito de una persona mayor de edad que figure empadronada en este domicilio, en el caso de un domicilio donde ya constan empadronadas otras personas.
- El Ayuntamiento tiene la potestad de aceptar otros documentos, hechas las comprobaciones que considere oportunas para probar que aquella persona vive habitualmente (suministros de luz, agua, etc.). Asimismo, el gestor municipal podrá comprobar por otros medios (informe de Policía local, inspección del propio servicio, etc.) que realmente el vecino habita en ese domicilio y, en caso afirmativo, inscribirlo en el padrón.
- En caso de que la persona resida en un establecimiento colectivo (residencias, conventos, etc.) la autorización deberá ser expedida por la persona que ostente la dirección de este. En el caso del empadronamiento de reclusos, solo se podrá inscribir en el municipio donde se encuentre el centro penitenciario, a petición del propio recluso.

De manera que la residencia habitual y, por ende, la vivienda habitual (en el supuesto que la residencia habitual coincida con una vivienda y no con cualquier otro bien que no sea una vivienda, como puede ser una cueva, una caravana, etc.) es el lugar donde una persona vive o pretende establecerse allí de forma permanente.

## **7.5. Domicilio**

### **7.5.1 Desde la perspectiva jurídico-privada**

Al igual que sucede en los conceptos señalados de residencia y residencia habitual, el concepto de domicilio desde una perspectiva del Derecho privado también está muy

---

<sup>806</sup> RD 1690/1986, de 11 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de Población y Demarcación Territorial de las Entidades Locales (BOE de 14 de agosto de 1986).

relacionado con la dimensión simbólica de la vivienda entendida como “territorio”. De hecho, como se ha visto en el anterior apartado, el art. 40 del CC equipara el domicilio de una persona física a su residencia habitual.

La STS de 30-12-1992<sup>807</sup> establece que “los términos “domicilio” y “residencia”, no siempre son suficientemente precisos. En esta línea, el Auto de TS de 14-09-2007<sup>808</sup> afirmó que “el concepto de domicilio no es precisamente uno de los mejor delimitados en el Derecho positivo español, tanto substantivo como procesal”. Además, junto a estas dificultades delimitativo-conceptuales, a esta imprecisión contribuye también el hecho que el legislador utilice también el término “domicilio” para hacer referencia al “domicilio constitucional” del art. 18.2 de la CE, que tiene por finalidad el respeto de la vida privada y familiar”, que se estudia en el apartado siguiente<sup>809</sup>.

El origen del establecimiento de un lugar permanente para vivir se remonta a los orígenes de la humanidad, en la época prehistórica<sup>810</sup>. No obstante, según LÓPEZ HUGUET<sup>811</sup>, el primer vínculo del hombre con el territorio vino representado por la *sede* identificada con la habitación en la *domus* familiar (que englobaba tanto la casa entendida como habitáculo, edificio y propiedad, como la residencia habitual, la propia familia e incluso la patria) que fue sustituida a partir del s. II a. C por el *domicilium*, término en el que se indicaba el lugar donde una persona había establecido su residencia permanente con independencia de toda modalidad de propiedad o habitación y que constituía, con carácter general, el centro de sus actividades vitales. Es decir, el primer vínculo de las personas con el lugar dónde vivía fue representado por la casa.

Según ALBALADEJO<sup>812</sup>, el domicilio es el lugar que la ley considera como centro o sede jurídica de la persona. Como tal sede bastará entender un lugar más o menos amplio, según sea preciso a la finalidad del precepto que, en cada caso, se refiera al domicilio. Por lo tanto, lo que se entiende por “lugar” depende del uso que se hace del término domicilio o residencia en cada caso, dado que el término “lugar” en el lenguaje

---

<sup>807</sup> AC 476/1993.

<sup>808</sup> ROJ: ATS 11512/2007

<sup>809</sup> *Vid. infra* apartado 7.5.2 del capítulo II.

<sup>810</sup> Véase SABATER PI, Jordi, *Etología de la vivienda humana. De los nidos de gorilas y chimpancés a la vivienda...* ob. cit., p.3.

<sup>811</sup> LÓPEZ HUGUET, M<sup>a</sup> Luisa, *Régimen Jurídico del domicilio en Derecho Romano*, Madrid, Dykinson, 2008, p. 51.

<sup>812</sup> ALBALADEJO GARCÍA, Manuel, *Artículos 40 y 41...* ob. cit., p. 2.

jurídico es un término vago y ambiguo<sup>813</sup>. Según el ámbito territorial que se tenga en cuenta, el domicilio o la residencia se referirán a la edificación o espacio exacto en que se reside u otro ámbito más amplio<sup>814</sup>. De manera que este “lugar” puede ser entendido de las siguientes maneras:

- La vivienda que se ocupa habitualmente, casa o habitación.
- La población o distrito, región o país dónde se reside (concepto administrativo, presente por ejemplo en el art. 11 relativo al contenido del DNI, del RD 1553/2005<sup>815</sup>). De hecho, en este art. 11 se establece que en el DNI debe constar el “domicilio” y el lugar del domicilio. Por lo tanto, en este caso el domicilio se refiere a la ubicación exacta de la sede que constituye la residencia habitual de la persona física. En cambio, el “lugar del domicilio” se refiere al municipio en que se ubica el domicilio.

Como se ha visto en el apartado anterior, el art. 40 CC no especifica cómo tiene que ser físicamente la sede que constituye el domicilio. De hecho, a la hora de fijar el domicilio en el padrón municipal tampoco se exige legalmente que el domicilio tenga que cumplir unas características físicas determinadas, pues el art. 16.2.c Ley 7/1985 (en adelante, LRBRL)<sup>816</sup> únicamente nos informa de que en la inscripción en el padrón municipal será necesario hacer constar el domicilio habitual<sup>817</sup>; y el art. 12 del Decreto

---

<sup>813</sup> GARZÓN VALDÉS, Ernesto; LAPORTA, Francisco J., *El derecho y la justicia*, Enciclopedia Iberoamericana de Filosofía, Trotta, Madrid, 2000, pp. 108 a 110.

<sup>814</sup> En la STC 8-03-1999 (RTC 1999\28) se establece que: “tanto en el lenguaje vulgar como en el jurídico expresan realidades distintas, ya que la residencia viene referida a un ámbito espacial que no coincide con el del domicilio, al identificarse éste como morada en que se habita (*domum colere*), en donde el sujeto centra su libertad más íntima y familiar (...) que impide intromisiones ajenas y que se encuentra protegido por el art. 18 CE. Por el contrario, la residencia se sintoniza más adecuadamente con los conceptos de localidad, villa, pueblo, ciudad, etc. Pone de manifiesto que no es casual que el art. 19 CE, tras el reconocimiento de la libertad de residencia, agregue con la copulativa «y» la circulación por el territorio nacional, con lo que está configurando un derecho fundamental asociado a una entidad física de mayores dimensiones que aquella en que se realizan y se centralizan las funciones vitales”.

<sup>815</sup> RD 1553/2005, de 23 de diciembre, por el que se regula la expedición del documento nacional de identidad y sus certificados de firma electrónica (BOE núm. 307 de 24 de diciembre de 2005).

<sup>816</sup> Ley 7/1985, de 2 de abril, Reguladora de las Bases del Régimen Local (BOE núm. 80 de 3 de abril de 1985).

<sup>817</sup> La LRBRL se refiere al “domicilio habitual”, cuando de acuerdo con el art. 40 del CC el domicilio en si ya cuenta con esta nota de “habitualidad”, de manera que el primero es un pleonismo. También lo hacen el art. 3.3.a) de la RDleg 7/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana (BOE núm. 261 de 31 de octubre de 2015) y art. 2 Decreto 39/2008, de 4 de marzo, sobre régimen jurídico de viviendas de protección pública y medidas financieras en materia de vivienda y suelo (BOPV núm. 59 de 28 de marzo de 2008).

de 14 de noviembre de 1958<sup>818</sup> solo identifica el domicilio como mención de identidad, es decir, como criterio de identificación de las personas<sup>819</sup>.

La distinción que hace ALBALADEJO<sup>820</sup> en cuanto al concepto de domicilio es con base en su especialidad y distingue:

**a) Domicilio general:** es el lugar que la ley estima sede de la persona para la generalidad de las cosas. Este domicilio, a su vez, puede venir establecido por dos formas: el domicilio real y el domicilio legal.

- **Domicilio real:** es al que se refiere el art. 40 del CC y viene determinado por la residencia habitual. En la STS 17-02-1930<sup>821</sup> se consideró que no es domicilio el lugar donde se está sin tener bienes ni constar el propósito de permanencia, pues se considera domicilio el lugar donde el interesado hubiese habitado largo espacio de tiempo con casa abierta, tuviese familia y bienes y ejerciese industria, comercio...refiriéndose, pues, al lugar donde se tiene cierto arraigo o vinculación por todos estos motivos. En la STS de 21-04-1972<sup>822</sup> se expresó que no basta la presencia física de una persona en un lugar para integrar su domicilio en él; hace falta, además, la residencia habitual con intención de permanecer más o menos indefinidamente.
- **Domicilio legal:** es aquel que fija la ley sin tener en cuenta la residencia habitual. Por lo tanto, esto significa que según qué casos la ley puede aceptar un domicilio, la simple residencia en un lugar sin que haya una nota de habitualidad por parte de las personas. Por ejemplo, el art. 52 de la LEC contempla una serie de supuestos para determinar la competencia territorial que se aplican “*ex lege*”.

**b) Domicilios especiales:** son los diversos lugares que la ley toma en consideración para ciertos asuntos concretos. Por ejemplo, domicilio fiscal (art. 48 de la Ley

---

<sup>818</sup> Decreto de 14 de noviembre de 1958, por el que se aprueba el Reglamento para la aplicación de la Ley del Registro Civil (BOE núm. 296 de 11 de diciembre de 1958).

<sup>819</sup> BOSCH CAPDEVILA, Esteve, “Capítulo 9. La localización de la persona”, en VAQUER ALOY (coord.); *et.al, Dret civil. Part General i dret de la persona*, Atelier, Barcelona, 2018, p.189.

<sup>820</sup> ALBALADEJO GARCÍA, Manue, *Artículos 40 y 41*. Comentarios...ob. cit., p. 3.

<sup>821</sup> Repertorio de Jurisprudencia, (T.I, 1930-1931, Volumen I), Aranzadi, Pamplona, 1975. (Ref. de la sentencia: 680), p. 244.

<sup>822</sup> Sentencia citada en ALBALADEJO GARCÍA, Manuel, *Artículos 40 y 41.*, ob. cit., p.4.



General Tributaria<sup>823</sup>), que rige para el pago de impuestos; domicilio procesal (art. 50 de la LEC), que rige a efectos de competencia de los tribunales; domicilio mercantil (art. 9 de la Ley de Sociedades de capital<sup>824</sup>), que es el de los comerciantes, en lo que concierne a los actos y contratos mercantiles; el domicilio administrativo (art. 16.2. c de la LRBRL), etc.

Por su parte, “domicilio electivo” no es la sede de la persona (domicilio general) ni el centro jurídico de esta. Se trata simplemente de un lugar en que las partes pueden fijar libremente el que deseen (art. 1255 CC) por ejemplo, para llevar a cabo alguna operación, para que un litigio eventual se someta a los tribunales de este, art. 56 LEC, para realizar notificaciones...)<sup>825</sup>.

En caso de carencia de domicilio, cabe acudir al lugar de simple residencia o al paradero del sujeto. Si se tiene un domicilio real y otro legal, la ley tiende a excluir el primero. En cuanto la posibilidad de tener varios domicilios legales a la vez debe ser excluida, pues uno prevalecerá siempre sobre los otros y este será el habitual.<sup>826</sup>

De manera que el domicilio en el sentido del art. 40 CC sirve como criterio localizador de las personas y tiene numerosos efectos en el ámbito jurídico gracias al arraigo (elemento simbólico) que hay entre las personas y el lugar, ya sea en una vivienda o cualquier otra estructura que permita la residencia habitual de las personas.

### 7.5.2. Desde la perspectiva jurídico-pública

El art. 18 de la CE recoge el concepto de domicilio desde el punto de vista jurídico-público en el sentido de protección del derecho a la intimidad y la privacidad. El domicilio se extiende a todo el espacio físico donde la persona desarrolla su intimidad o privacidad sin requerirse la nota de habitualidad<sup>827</sup> a diferencia del domicilio en el sentido jurídico-privado que se regula en el art. 40 CC. Lo que se protege en el art. 18 de la CE

<sup>823</sup> Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria (BOE núm. 302 de 18 de diciembre de 2003).

<sup>824</sup> RDleg 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital (BOE núm. 161 de 03 de Julio de 2010).

<sup>825</sup> ALBALADEJO GARCÍA, Manuel, *Artículos 40 y 41...ob. cit.*, p. 15.

<sup>826</sup> ALBALADEJO GARCÍA, Manuel, *Artículos 40 y 41...ob. cit.*, p. 14. Esto también se establece en la definición de vivienda habitual contemplada en el art. 4. d) de la Ley 4/2016, de 23 de diciembre, de medidas de protección del derecho a la vivienda de las personas en riesgo de exclusión residencial (DOGC núm. 7276 de 29 de diciembre de 2016 y BOE núm. 15 de 18 de enero de 2017).

<sup>827</sup> DOMINGUEZ MARTÍNEZ, Pilar, “Definición y atribución del domicilio familiar”, *Documentos de Trabajo. Seminario Permanente de Ciencias Sociales*, núm. 3, enero 2008, p.5.

no es la ubicación física del domicilio como criterio de identificación o localización de las personas, sino lo que se desarrolla en su interior con independencia de la habitualidad de la residencia<sup>828</sup>.

KOZOL<sup>829</sup> señala la importancia que tiene la privacidad para la vida de las personas enfatizando que la falta de privacidad crea estrés a los miembros de la familia y la incapacidad de tener invitados restringe enormemente el acceso a la vida social normal. De ahí la necesidad de proteger el espacio donde se desarrolla la vida privada de las personas.

Como se ha dicho,<sup>830</sup> el derecho a una vivienda no está contemplado como un derecho fundamental en la CE (art. 47), pero sí la protección de la vida privada y familiar a través del derecho a la inviolabilidad del domicilio (art. 18 CE). La inviolabilidad del domicilio se vincula al derecho a la intimidad y privacidad de las personas, pues protege el ámbito donde la persona desarrolla su vida<sup>831</sup>. El art. 18 de la CE se parece más a la regulación que hacen los textos internacionales (especialmente el art. 8 del CEDH y art. 7 de la CDFUE), pues en estos casos lo que se protege es precisamente la intimidad y la privacidad<sup>832</sup>.

El TC define el domicilio desde un punto de vista jurídico-público como “el espacio donde el individuo vive ejerciendo su libertad más íntima, al margen de las

---

<sup>828</sup> “*A man’s home is his castle*” runs the old sexist adage. Many of us act out this aphorism on a daily basis as we leave home’s warm comfort for the daily round. Then, at the end of the day, we gladly re-enter our homes – places that are quiet refuges from the outside world; places in which we can truly be ourselves and display and nature our being; laces in which, above all, we many experience centredness, identity and security”. Véase con más profundidad en: DOUGLAS PORTEOUS, John, & SMITH, Sandra, *Domicide: The Global...*ob. cit., p. 3.

<sup>829</sup> En BRATT, Rachel; STONE, Michael; HARTMAN, Chester, *A right to housing. Foundation for a new Social Agenda*, Temple University Press, Philadelphia, 2006, p. 4.

<sup>830</sup> *Vid. supra* apartado 6.1.2 del capítulo II.

<sup>831</sup> La privacidad se debe distinguir de la intimidad. Lo que es íntimo es también privado, pero no viceversa. En RÖSSLER Beate, *The value of Privacy*, Polity Press, Cambridge, 2005, p. 5.

Véase en: ROBERTSON, Arthur, *Privacy and Human rights*, Manchester University Press, 1973, p. 33. Las conclusiones extraídas de la conferencia Nórdica sobre Juristas el mayo de 1967, proporcionan una clasificación de los actos que implican la violación del derecho a la privacidad:

- a) Injerencia a la vida privada, familiar y en el hogar
- b) Injerencia a la integridad física o mental o a la libertad moral o intelectual
- c) Ataque al honor o a la reptación
- d) La difusión de datos o hechos relacionados con la vida privada
- e) El uso de la identidad
- f) El espionaje y la observación
- g) La interferencia en la correspondencia
- h) Difusión de comunicaciones, ya sean escritas u orales
- i) Difusión de información en circunstancias de secreto profesional

<sup>832</sup> HOHMAN Jessie, *The Right to Housing. Law, Concepts, Possibilities...*ob. cit., p. 145 y ss. *Vid. supra* apartado 6.1.1 del capítulo II.

convenciones sociales, así como todo espacio apto para que, eventualmente o de forma permanente, pueda ocurrir lo anterior” (STS de 31-01-1995<sup>833</sup>, STS de 15-02-1995<sup>834</sup> y STS de 6-07-1995<sup>835</sup>). La STC de 17-02-1984<sup>836</sup> establece que a través del derecho a la inviolabilidad del domicilio no solo es objeto de protección el espacio físico del mismo sino lo que hay en él, la emanación de la persona y la esfera privada de ella. El art. 18 de la CE protege la vida privada de las personas, de forma que la inviolabilidad domiciliaria tiene carácter instrumental respecto esta protección de la intimidad personal y familiar<sup>837</sup>. Es decir, lo que se ampara es la privacidad y la intimidad a través de la protección del espacio físico donde se ubican. No obstante, se descartan ciertos lugares que, por sus propias características, nunca podrían ser considerados aptos para desarrollar en ellos vida privada como son los espacios abiertos. En principio, son irrelevantes su ubicación, su configuración física, su carácter mueble o inmueble, la existencia o tipo de título jurídico que habilite su uso, o finalmente, la intensidad y periodicidad con la que se desarrolle la vida privada en el mismo<sup>838</sup>. Por ejemplo, no constituyen domicilio los locales destinados a almacén de mercancías (STC 16-12-1997<sup>839</sup>), los bares (STC 27-11-2000<sup>840</sup>), las oficinas de una empresa o los locales abiertos al público y negocios (Auto del TC 2-03-1992<sup>841</sup>). No tienen tampoco la consideración de domicilio las celdas de los reclusos en los centros penitenciarios (STC 27-03-2006<sup>842</sup>). Una vivienda puede ser domicilio y, por lo tanto, beneficiarse de la protección legal, aunque en el momento de la entrada/registro no esté habitada (STC 31-05-1999<sup>843</sup>). De manera que tanto el concepto de domicilio del art. 40 CC, como el del art. 18 de la CE pueden recaer sobre viviendas propiamente dichas o no.

Se consideran domicilios a efectos constitucionales: las viviendas, las segundas viviendas, los vehículos o caravanas, las habitaciones de hotel (STC 17-01-2002<sup>844</sup>); así

<sup>833</sup> RJ 1995\268.

<sup>834</sup> RJ 1995\865.

<sup>835</sup> RJ 1995\5387.

<sup>836</sup> RTC 1984\22.

<sup>837</sup> BALAGUER CALLEJÓN, Francisco (coord.), *Manual de Derecho Constitucional*. Volumen II. Derechos y libertades fundamentales. Deberes Constitucionales y principios rectores. Instituciones y órganos constitucionales, Tecnos, Madrid, 9.ª ed., 2014. p. 173.

<sup>838</sup> Véase en HERNÁNDEZ DOMÍNGUEZ, Juan José, “Supuestos constitucionales que posibilitan la entrada y registro en domicilio”, *Revista de Derecho Penal*, Nº 36, 2012, pp. 97-115, p. 98.

<sup>839</sup> RTC 1997\228.

<sup>840</sup> RTC 2000\283.

<sup>841</sup> RTC 1992\58.

<sup>842</sup> RTC 2006\89.

<sup>843</sup> RTC 1999\94.

<sup>844</sup> RTC 2002\10.

como también los domicilios empresariales de las personas jurídicas y aunque en algunos de estos casos con ciertas limitaciones derivadas de las propias características del alojamiento. De esta forma, se toma más en consideración el aspecto intangible o emotivo que se deriva de este espacio (elemento simbólico) que la estructura física en sí (elemento estructural). El concepto de domicilio en sentido jurídico-público se extiende a todo espacio físico con independencia de la titularidad jurídica que sobre el mismo ejerzan sus moradores<sup>845</sup>, es decir, es independiente del derecho que legitime su uso (propiedad, arrendamiento, contrato de hospedaje...) e incluso si no existe ningún derecho que lo legitime<sup>846</sup>.

La protección del domicilio y, por lo tanto, esta esfera íntima y privada de la persona encuentra protección penal a través del art. 202 CP (para las personas físicas) y 203 del CP (para las personas jurídicas). En concreto, el art. 202 CP establece que “el particular que, sin habitar en ella, entrare en morada ajena o se mantuviere en la misma contra la voluntad de su morador, será castigado con la pena de prisión de seis meses a dos años”. La morada, según la RAE<sup>847</sup> “es la estancia de asiento o residencia algo continuada en un lugar” o “el lugar donde se habita” y de conformidad con VÁZQUEZ IRUZUBIETA<sup>848</sup>, “es todo espacio cerrado destinado a desarrollar de modo efectivo una actividad humana con exclusión de otras personas, y que constituyen actividades propias de la vida privada, de modo que si está temporalmente deshabitada no hay allanamiento, aunque puede haber coacciones, e incluye las dependencias como cuadras o corrales”. Como se observa, el concepto de morada se equipara prácticamente al concepto de domicilio en sentido jurídico-público, a pesar de que en el F.J 5 de la STC 17-02-1984<sup>849</sup> se establece que el concepto de morada es la denominación desde el punto de vista del derecho penal del concepto de domicilio (que es un concepto más constitucional)<sup>850</sup>.

En relación a las personas jurídicas, el art. 203 CP también sanciona penalmente la entrada al domicilio de una persona jurídica, pero no se refiere únicamente al lugar de

---

<sup>845</sup> GÁLVEZ MONTES, Francisco Javier en GARRIDO FALLA, Fernando (coord.), *Comentarios a la Constitución*. Civitas, Madrid, 3ra ed. ampliada, 2001, p. 426.

<sup>846</sup> Es el caso, por ejemplo, de la “okupación” en que, según prácticas policiales, si pasan más de 48 horas desde la “okupación” ilegal la policía no puede desalojar a los “okupas” sin una orden judicial, de manera que los legítimos propietarios de las viviendas deben ir por la vía judicial para poder recuperar la posesión.

<sup>847</sup> RAE, disponible en: <http://dle.rae.es/?id=PlqCJxX> (última visita: 3 de octubre de 2018).

<sup>848</sup> VÁZQUEZ IRUZUBIETA, Carlos, *Comentarios al Código Penal* (Actualizado por las Leyes Orgánicas: 1/2015, 30 marzo y 2/2015, 30 de marzo), Vlex, 2015, p. 499.

<sup>849</sup> RTC 1984\22.

<sup>850</sup> Véase, por ejemplo, la STC 31-05-1999 (RTC 1999\94) y la STS de 18-11-2005 (RJ 2005\10063).

su establecimiento principal o centro de administración (domicilio en sentido del art. 40 CC o del art. 19 del Reglamento Roma I), sino a todo despacho profesional u oficina, establecimiento mercantil o local abierto al público. Aunque el domicilio de las personas jurídicas se encuentra también protegido, la sanción que se prevé es menor que la prevista para el domicilio de las personas físicas (art. 202 CP), de manera que el CP da más importancia al domicilio de las personas físicas que el de las jurídicas.

De manera que, desde una perspectiva jurídico-privada (art. 40 del CC), el domicilio es un criterio de identificación de las personas. En cambio, desde una perspectiva jurídico-pública (art. 18 de la CE y art. 8 del CEDH) es un espacio susceptible de protección por desarrollarse en este la vida privada y familiar<sup>851</sup>. En ninguno de los casos no se exige que necesariamente deban recaer sobre una vivienda, sino que también lo pueden hacer sobre cualquier otro bien donde sea susceptible la residencia habitual o el desarrollo de la vida íntima y privada.

## 7.6. Vivienda familiar

Es el desarrollo habitual de la vida privada, íntima y familiar en una vivienda lo que hace que se considere como “vivienda familiar”, pues según CLAPHAM<sup>852</sup> la vivienda familiar no solo proporciona cobijo, sino que también un lugar de seguridad o intimidad que conforma un “hogar”. Según RAKOFF<sup>853</sup> es la actividad de la vida familiar lo que hace que una vivienda (*house*) se convierta en un hogar (*home*). Precisamente el concepto de “hogar” que se analiza con más profundidad en el siguiente apartado<sup>854</sup> está muy vinculado al concepto de vivienda familiar.

En esta línea, la STS de 16-12-1996<sup>855</sup> definió la vivienda familiar como “el reducto donde se asienta y desarrolla la persona física, como refugio elemental que sirve a la satisfacción de sus necesidades primarias (descanso, aseo, alimentación, vestido, etc.) y protección de su intimidad (privacidad), al tiempo que cuando existen hijos es también auxilio indispensable para el amparo y educación de estos. De ahí que las normas que

<sup>851</sup> DOMINGUEZ MARTÍNEZ, Pilar, “Definición y atribución del domicilio familiar”, *Documento de Trabajo, Seminario Permanente de Ciencias Sociales*, N° 5, 2008, pp. 4-32, p.5.

<sup>852</sup> CLAPHAM David, *The meaning of housing...* ob. cit., p. 136.

<sup>853</sup> RAKOFF, Robert, “Ideology in Everyday life: The meaning of the House”, *Politics & Society*, Vol. 7, I.1, 1977, pp. 84-104, p. 86.

<sup>854</sup> *Vid. infra* apartado 7.7 del capítulo II.

<sup>855</sup> RJ 1996/9020.

contiene el CC sobre el uso de la vivienda familiar en relación al matrimonio y su crisis se proyectan más allá de su estricto ámbito a situaciones como la convivencia prolongada de un hombre y una mujer como pareja, ya que las razones que abonan y justifican aquella valen también en este último caso”<sup>856</sup>.

De conformidad con RODRÍGUEZ DE ALMEIDA<sup>857</sup>, la vivienda familiar “es el lugar clave y necesario para el mantenimiento familiar y de la prole, donde todos los integrantes de la unidad familiar, y sobre todo los menores, deben alcanzar su plenitud como personas”<sup>858</sup>. Se convierte así, en el marco indispensable para el correcto desenvolvimiento de la familia”. Según MARTÍN MELENDEZ<sup>859</sup>, “la vivienda familiar ha de entenderse, existan hijos o no, como la vivienda conyugal” (art. 70 CC). Para MORENO VELASCO<sup>860</sup>, “la vivienda familiar es aquella que exista o no un vínculo matrimonial, constituye el hogar familiar o lugar donde la familia desarrolla habitualmente su vida diaria”. De manera que para esta autora el matrimonio no afecta a la existencia de la vivienda familiar, es decir, esta última puede existir igualmente con independencia de si existe o no matrimonio, por ejemplo, en supuestos de parejas de hecho o de parejas estables (*more uxorio*).

Por lo tanto, la vivienda familiar y conyugal coinciden, siempre y cuando exista matrimonio, dado que, si se trata, por ejemplo, de parejas de hecho o de parejas estables, únicamente tendrá la consideración de vivienda familiar. El concepto de vivienda familiar, pues, es más amplio que el de vivienda conyugal.

Hay que tener en cuenta que hasta la fecha (27/11/2019), no existe una regulación estatal de las parejas de hecho, de manera que la regulación de estas se ha llevado a cabo en el ámbito autonómico. Esto hace que puedan existir diferencias legales entre las CCAA

---

<sup>856</sup> Véase con más profundidad la extensión de la vivienda familiar en el ámbito matrimonial en: MORENO MOZO, Fernando, “La especialidad de la vivienda familiar: uso, propiedad e hipoteca en el ámbito de las cargas del matrimonio” en MUÑIZ ESPADA, Esther *et. al.*, *Reformando las tenencias...* ob. cit., pp. 791 y ss.

<sup>857</sup> RODRÍGUEZ DE ALMEIDA, María Goñi, “La vivienda familiar en caso de custodia compartida. Sus implicaciones en el derecho de cosas”, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, N° 736, marzo 2013, pp. 1133-1150, p. 1134.

<sup>858</sup> Véase, por ejemplo, la protección de la vivienda familiar en los supuestos de atribución del uso de esta cuando hay menores de edad: STS de 17-10-2017 (RJ 2017\4528), la STS de 22-02-2017 (RJ 2017\1079) y STS de 29-05-2014 (RJ 2014\3889).

<sup>859</sup> MARTÍN MELENDEZ, M<sup>a</sup> Teresa, *Criterios de atribución del uso de la vivienda familiar en las crisis matrimoniales (art. 96, p.1, 2 y 3 del Código Civil). Teoría y práctica jurisprudencial*, Civitas, Navarra, 2005, p.49.

<sup>860</sup> MORENO VELASCO, Víctor, *Atribución del uso de inmuebles distintos de la vivienda habitual en procedimientos relativos a crisis matrimoniales o de parejas de hecho*, Diario La Ley, N° 7105, 2009, p.1.

en cuanto qué debe considerarse por “parejas de hecho”, así como también en relación a la disposición de la vivienda familiar en estas parejas <sup>861</sup>.

Como se ha visto en la definición de MORENO VELASCO señalada más arriba, la vivienda familiar también implica “habitualidad” al ser el lugar donde se desarrolla habitualmente la vida diaria, de manera que ¿el concepto de vivienda habitual coincide con el de vivienda familiar? La respuesta, a nuestro juicio es afirmativa, aunque existe una diferencia si en ella reside o no una familia.

El concepto de familia no está claro entre la doctrina y también depende del contexto social y cultural<sup>862</sup>. De hecho, existen diferentes tipos de familia que nuestro ordenamiento jurídico reconoce y ampara (matrimonial o no matrimonial, heterosexual, homosexual, monoparentales, con hijos o sin hijos, reconstituidas, etc.<sup>863</sup>). Tal es la importancia de la familia en nuestra sociedad, cuya protección constituye un principio rector de la política social y económica amparándose expresamente en el art. 39.1 CE<sup>864</sup>.

---

<sup>861</sup> Las CCAA que en fecha 3 de octubre de 2018 disponen de regulación de las parejas de hecho son las siguientes: Andalucía (Ley 5/2002, de 16 de diciembre, de Parejas de Hecho y Decreto 35/2005, de 15 de febrero, por el que se constituye y regula el Registro de Parejas de Hecho); Aragón (Decreto 203/1999, de 2 de noviembre, del Gobierno de Aragón, por el que se regula la creación y el régimen de funcionamiento del Registro administrativo de parejas no casadas); Asturias (Ley del Principado de Asturias 4/2002, de 23 de mayo, de Parejas Estables y Decreto 71/1994, de 29 de septiembre, por el que se crea el Registro de Uniones de Hecho); Islas Baleares (Ley 18/2001, de 19 de diciembre, de Parejas Estables y Decreto 112/2002, de 30 de agosto, mediante el cual se crea un Registro de Parejas Estables de las Islas Baleares y se regula su organización y gestión); Islas Canarias (Ley 5/2003, de 6 de marzo, para la regulación de las Parejas de Hecho en la Comunidad Autónoma de Canarias y Decreto 60/2004, de 19 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Parejas de Hecho en la Comunidad Autónoma de Canarias), Cantabria (Ley de Cantabria 1/2005, de 16 de mayo, de Parejas de Hecho de la Comunidad Autónoma de Cantabria); Cataluña (arts. 234-1 a 234-14 de la Ley 25/2010, de 29 de julio, del libro segundo del Código civil de Cataluña, relativo a la persona i la familia), Extremadura (Ley 5/2003, de 20 de marzo, de Parejas de Hecho de la Comunidad Autónoma de Extremadura y Decreto 35/1997, de 18 de marzo, de creación del Registro de uniones de hecho), Madrid (Ley 11/2001, de 19 de diciembre, de Uniones de Hecho de la Comunidad de Madrid y Decreto 134/2002, de 18 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Uniones de Hecho); Navarra (Ley Foral 6/2000, de 3 de julio, para la igualdad jurídica de las parejas estables); País Vasco (Ley 2/2003, de 7 de mayo, reguladora de las Parejas de Hecho de la Comunidad Autónoma del País Vasco y Decreto 124 /2004, de 22 de junio, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Parejas de Hecho) y Comunidad Valenciana (Ley 5/2012, de 15 de octubre, de la Generalitat, de Uniones de Hecho Formalizadas de la Comunidad Valenciana y Decreto 61/2002, de 23 de abril, del Gobierno Valenciano, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo de la Ley 1/2001, de 6 de abril, de la Generalitat Valenciana, por la que se regulan las uniones de hecho ).

<sup>862</sup> Véase, por ejemplo, la tesis doctoral de LORENZO REGO, Irene, *El concepto de familia en Derecho español: un estudio interdisciplinar*, Bosch Editor, Barcelona, 2014, donde se estudia el concepto de familia en las distintas ramas del Derecho (en el Derecho civil, Derecho penal, Derecho laboral y Derecho tributario), así como también los distintos tipos de familia en VALDIVIA SÁNCHEZ, Carmen, “La familia: concepto, cambios y nuevos modelos”, *La Revue du REDIF*, 2008, Vol. 1, pp.15-22.

<sup>863</sup> DEL POZO CARRASCOSA, Pedro; VAQUER ALOY, Antoni; BOSCH CAPDEVILA, Esteve, *Derecho civil de Cataluña. Derecho de familia*, Marcial Pons, Barcelona, 2016, p. 19.

<sup>864</sup> Véase con más profundidad cómo se protege la familia a través de las disposiciones relativas a la vivienda habitual y familiar en: MUNAR BERNAT, Pedro Antonio, “Disposición de la vivienda familiar y donaciones entre cónyuges. Algunas consideraciones críticas sobre el Anteproyecto de Ley de Régimen

Etimológicamente, el concepto familia procede del sánscrito de las palabras *dha* (asentar) y *dhaman* (asiento, morada, casa)<sup>865</sup>, de manera que ya lleva implícito su vinculación con un espacio físico como es la morada o la casa. En este sentido, para ARROYO<sup>866</sup>, precisamente de la relación familia-vivienda surge el concepto de hogar. Para este autor, el término “hogar” implica algo más que el de vivienda y el de familia considerados de forma separada, pues el hogar lo constituye su conjunción (vivienda + familia).

Para LORENZO REGO<sup>867</sup> “se podría considerar la familia como el conjunto de personas que viven bajo un mismo techo y donde satisfacen sus primeras necesidades. (...). Sin embargo, no toda comunidad de vida es familia. Es preciso encontrar entre sus miembros determinados vínculos de parentesco”. Para nosotros la familia implica inevitablemente más de una persona y la existencia de una relación de parentesco, conyugal o amorosa (*more uxorio*), pues las parejas estables también conformen una familia tal y como se prevé en el art. 231-1 CCC. En consecuencia, una sola persona no conforma una familia<sup>868</sup>.

Por lo tanto, la vivienda familiar coincidirá con la habitual si en ella reside una familia, pero en el supuesto de que sea una sola persona la que vive habitualmente en una vivienda, esta únicamente tendrá la consideración de vivienda habitual. El concepto de vivienda habitual, pues, abarca tanto el de vivienda familiar como conyugal.

## 7.7. Hogar

El uso del concepto de hogar<sup>869</sup> no es muy habitual en el lenguaje jurídico. A pesar de ello, sí aparece en algunas disposiciones normativas como, por ejemplo, en el art. 233-

---

Patrimonial del Matrimonio de 2013”, *Boletín de la Real Academia de Jurisprudencia y Legislación de las Illes Balears*, Nº. 15, 2014, pp. 191-277.

<sup>865</sup> LORENZO REGO, Irene, “Etimología de familia”, *El concepto de...* ob. cit., p.20.

<sup>866</sup> ARROYO MORÁN, César, *La vivienda en el desarrollo*, Fondo Editorial, Ecuador, 2002, p. 17.

<sup>867</sup> LORENZO REGO, Irene, “Etimología de familia”, *El concepto de...* ob. cit., p.21.

<sup>868</sup> Según el INE, en el 2017 el número de personas que viven solas en España eran 4.687.400, el 25% del total de los hogares. Véase en la nota de prensa de fecha 12-04-2018, disponible en: [https://www.ine.es/prensa/ech\\_2017.pdf](https://www.ine.es/prensa/ech_2017.pdf) (última visita: 2 de octubre de 2019)-

<sup>869</sup> La Real Academia Española (RAE) define el hogar como (disponible en: <https://dle.rae.es/?id=KYIGBW2> última visita: 10 de julio de 2019):

1. Sitio donde se hace la lumbre en las cocinas, chimeneas, hornos defundición, etc.
2. Casa o domicilio.
3. Familia, grupo de personas emparentadas que viven juntas.
4. Asilo (establecimiento benéfico).



12.1 CCC que regula el plan de parentalidad, en la Exposición de Motivos del Plan Estatal de vivienda 2018-2020 o en la Exposición de Motivos del RDL 15/2018<sup>870</sup>, en el art. 3.m) de la LDVCat.

Dada la dificultad de encontrar una definición para “hogar” en el Derecho, algunos autores la han calificado como “una cualidad sin nombre”<sup>871</sup> o “un sentimiento que nunca puede ser del todo descrito”<sup>872</sup>. No resulta extraño, pues, que aforismos comúnmente conocidos como, por ejemplo, “como en casa en ningún sitio” o “*home is where the heart is*” dejen entrever esta dificultad a la hora de explicar el valor intangible de una vivienda a través del lenguaje jurídico, pero que a su vez sí que transmiten la idea de un lugar de seguridad, privacidad o serenidad<sup>873</sup>.

De conformidad con KLODAWSKY<sup>874</sup>, el hogar no es tanto un espacio físico, sino un conjunto de vínculos emocionales y sociales. De ahí que, en la práctica, este concepto no se utilice exclusivamente para las viviendas, sino también para referirse a otros lugares más o menos amplios (países, territorios, ciudades, etc.)<sup>875</sup>. Para KENNA<sup>876</sup>, el concepto de hogar es mucho más amplio que la simple concepción física o jurídica, sino que implica aspectos subjetivos culturales, emocionales, la condición social y otras cuestiones sociales relacionadas.

El hogar doméstico, según DE COULANGES<sup>877</sup> era “el ámbito territorial en el cual la sociedad familiar existía y operaba, donde se veneraba a los antepasados muertos y donde el cabeza de familia ejercitaba el poder de un modo casi soberano”. De manera que este autor asocia el hogar a un territorio y al lugar donde se desarrolla la familia que conforma una sociedad, pero en pequeña escala, de ahí que haya autores como

---

5. Centro de ocio en el que se reúnen personas que tienen en común una actividad, una situación personal o una procedencia. *Hogar del pensionista*.

6. Hoguera.

<sup>870</sup> RDL 15/2018, de 5 de octubre, de medidas urgentes para la transición energética y la protección de los consumidores (BOE núm. 242, de 6 de octubre de 2018).

<sup>871</sup> ALEXANDER, Christopher, *The timeless Way of Building*, Oxford, University Press, 1979, p. 26.

<sup>872</sup> IL, Stefanovic, *Phenomenological Insights to Guide the Design of Housing*, Ekistics, 1984, pp. 375, y 376.

<sup>873</sup> FOX, Lorna, *Conceptualising Home...* ob. cit., p. 4.

<sup>874</sup> KLODAWSKY, Fran in J. SMITH Susan (ed. In chief), *International encyclopedia of Housing and Home*, Vol. 2, Elsevier, Amsterdam, 2012, p. 385.

<sup>875</sup> EASTHOPE, Hazel, “A place called home”, *Housing, Theory and Society*, 21:3, 2004, pp. 128-138, p. 129.

<sup>876</sup> KENNA, Padraic, *Housing Law, Rights and Policy...* ob. cit., p. 109.

<sup>877</sup> En LÓPEZ HUGUET, M<sup>a</sup> Luisa, *Régimen Jurídico del domicilio en Derecho Romano...* ob. cit., p.51.

LORENZO REGO<sup>878</sup> que consideren que la sociedad y la familia están íntimamente vinculadas<sup>879</sup>.

Por un lado, LOEWY y SNAITH<sup>880</sup> entienden el “hogar” como el lugar: donde crecen los niños y la familia; donde se vive, se está y se pasa la mayor parte del tiempo; para relajarse, descansar y sentirse cómodo; para el amor, el afecto y la comprensión; que le pertenece a cada uno y se siente como suyo; para tener privacidad o estar solo; donde siempre puedes ir; para ser independiente y tener seguridad. Por otro lado, para SOMERVILLE<sup>881</sup> el significado de “hogar” conlleva 6 categorías: una estructura física (*shelter*), sentimientos (*hearth or feelings of physical warmth and cosiness*), amor y relaciones afectivas (*heart*), privacidad (*privacy*), la morada (*abode*) y las raíces como fuente de identidad del individuo (*roots*).

Como se observa, no existe una única idea en cuanto lo que es un hogar, pues tal y como defiende MALLETT<sup>882</sup>, el hogar se conforma de relaciones complejas y, a veces ideas socioculturales sobre las relaciones de las personas entre sí, en especial con la familia, y con el resto de los lugares, espacios y cosas.

DUPUIS y THORNS<sup>883</sup> señalan que existen cuatro condiciones que se tienen que dar para que un lugar se convierta en un hogar propiamente dicho:

1. La gente debe experimentar una sensación de permanencia y continuidad en su entorno social y material, es decir, de estabilidad.
2. Las personas deben ser capaces de instaurar y mantener las rutinas del día a día que contribuyan a una sensación de predictibilidad en la vida diaria, es decir, tener seguridad ontológica.
3. Las personas deben experimentar un control sobre su entorno de manera que refleje sus necesidades y deseos.
4. Debe ofrecer una base segura para la construcción de la propia identidad.

---

<sup>878</sup> LORENZO REGO, Irene, *El concepto de familia en Derecho español: un estudio...* ob. cit., pp. 26 y 27.

<sup>879</sup> *Vid. supra* apartado 7.6 capítulo II.

<sup>880</sup> En DOUGLAS PORTEOUS, John. & SMITH, Sandra, *Domicide: The Global Destruction...* ob. cit., p. 26.

<sup>881</sup> En CLAPHAM David, *The meaning of housing...* ob. cit., p. 140.

<sup>882</sup> MALLETT, Shelley, Understanding home: “A critical review of the literature”, *The Sociological Review*, 52(1), 2004, pp. 62–89.

<sup>883</sup> DUPUIS, Ann y David, Home, “Home ownership and the search for ontological security”, *The Sociological Review*, 46(1), 1998, pp. 24–47.

Como se observa, no se trata de los requisitos físicos que una vivienda tiene que cumplir, sino que se trata de aspectos más simbólicos o subjetivos que surgen entre las persona y un lugar o espacio.

De manera que nos planteamos si ¿es necesario la existencia previa de una vivienda para que pueda existir un hogar o este último puede existir independientemente de una vivienda?

Por un lado, la tabla ETHOS<sup>884</sup> distingue tres elementos en cuanto a la definición del hogar (*home*): tener una vivienda adecuada (un espacio) en que la persona o la familia puedan ejercer exclusivamente la posesión (un dominio físico) susceptible para tener privacidad y ejercer las relaciones sociales (dominio social) y tener un título legal de ocupación (dominio legal). De manera que, según la tabla ETHOS, para que pueda existir un hogar, debe existir previamente una vivienda adecuada. También en esta línea, autores como PARSELL<sup>885</sup> consideran que la vivienda entendida como simple refugio forma parte del hogar de dos formas: como un elemento intrínseco del hogar y como un elemento preexistente o condición previa para poder experimentar las otras dimensiones del hogar. Además, para FOX, sin una vivienda no puede existir un hogar (*home = house + X factor*)<sup>886</sup>.

Por otro lado, autores como KLODAWSKY, DE COULANGES y MALLETT se refieren al hogar como los sentimientos o la relación entre las personas y el espacio donde viven independientemente de la estructura física donde se ubique. En este sentido, autores como ROELOFSEN<sup>887</sup> también considera que el “hogar” no tiene por qué coincidir siempre con la vivienda donde uno reside, pues considera que, por ejemplo, en el caso de aquellos turistas que viajan de un lugar a otro a través de plataformas como *Airbnb*, también pueden sentirse “como en casa” y, por lo tanto, sentir aquel espacio como un hogar.

Atendiendo a SIMÓN MORENO<sup>888</sup>, el TEDH también entiende que el concepto de “hogar” es autónomo en el CEDH, pues “se trata de una cuestión de hecho

---

<sup>884</sup> FEANTSA, Frequently asked questions. European Typology on Homelessness and housing exclusion (ETHOS), disponible en: [https://www.feantsa.org/download/ethos\\_faq-18107446974200637605.pdf](https://www.feantsa.org/download/ethos_faq-18107446974200637605.pdf) (última visia: 9 de julio de 2019).

<sup>885</sup> PARSELL, Cameron, “Home is where the house is: The meaning of home for people sleeping rough”, *Housing Studies*, 27(2), 2012, pp. 159–173.

<sup>886</sup> *Vid. supra* apartado 3 del capítulo II.

<sup>887</sup> ROELOFSEN, Maartje, “Performing “home” in the sharing economies of tourism: the Airbnb experience in Sofia, Bulgaria”, *International Journal of Geography*, Vol. 196 No 1, 2018, pp. 24-41, p.28.

<sup>888</sup> SIMÓN MORENO, Héctor, “La jurisprudencia del Tribunal Europeo de Derechos...ob. cit., p.164.

independiente de las características físicas del lugar del que se trate, pues pueden tener tal condición, por ejemplo, una caravana<sup>889</sup> o la habitación de una vivienda<sup>890</sup>.

Para nosotros, estos sentimientos que se derivan del concepto de “hogar” deben ponerse en relación a un lugar físico, es decir, no pueden existir por sí solos, sino que necesitan un espacio físico sobre el que pueda recaer. En este sentido, si tenemos en cuenta el derecho de las personas a una vivienda digna y adecuada (art. 47 CE)<sup>891</sup>, la vivienda que cumpla estas características es el mejor lugar para poder desarrollar un hogar.

Desde un punto de vista jurídico, el término “hogar” está estrechamente relacionado con el concepto de “domicilio” (en sentido jurídico-público reconocido en el art. 18 CE), pues ambos conceptos se refieren a la privacidad e intimidad. No obstante, el hogar implica un arraigo más simbólico en un lugar que el domicilio en sentido público, pues, por ejemplo, tal y como se ha visto, una habitación de un hotel donde se pernocta, solo una noche, tendrá la consideración de domicilio en sentido público al constituir un espacio donde se desarrolla la vida privada e íntima, pero difícilmente tendrá la consideración de hogar, dado que no hay un arraigo simbólico con el mismo. Esto nos lleva a la conclusión de que el hogar implica una habitualidad, pues es donde las personas desarrollan las rutinas del día a día, vive uno solo o con la familia y se conforman la seguridad ontológica, de manera que el concepto de hogar también podría estar relacionado con el concepto de domicilio en sentido jurídico-público del art. 40 CC.

Existen estudios que evidencian la diferencia entre una mera estructura física, un refugio y un hogar. Por ejemplo, en el estudio realizado por NATALIER y JOHNSON a través de entrevistas en 77 jóvenes tutelados en Australia para analizar el concepto de hogar<sup>892</sup>, se destacaron 5 dimensiones que tenía que cumplir un hogar para ser considerado como tal: refugio, bienestar emocional, control, rutina, relaciones afectivas con los demás miembros y estabilidad. En relación a la vinculación entre los conceptos hogar y vivienda, en este estudio se mostró que, al inicio de la encuesta, para algunos de los entrevistados ambos conceptos significaban lo mismo, es decir, concebían el hogar como “cuatro paredes y un techo” o “el lugar dónde hay una cama”. No obstante, el

---

<sup>889</sup> STEDH 25-09-1996 (TEDH 1996/42). *Caso Buckley contra reino Unido*.

<sup>890</sup> STEDH 16-12-1997 (TEDH. 1997/101). *Caso Camenzind contra Suiza*.

<sup>891</sup> *Vid. supra* apartado 6.1.2 del capítulo II.

<sup>892</sup> Véase este estudio en: NATALIER Kristin, JOHNSON Guy, “No home Away from Home: A Qualitative Study... ob. cit.

aspecto simbólico fue apareciendo a medida que los jóvenes describían el hogar. Lo concibieron como un lugar de relajación y retiro, pero en el que a veces también se dan situaciones complicadas o problemas de convivencia. Concibieron el hogar como la separación entre interior/seguridad y el exterior/peligro<sup>893</sup>. También se destacó la importancia del hogar como expresión de la autonomía y el control sobre uno mismo (vivienda como territorio y como identidad), pero había encuestados que consideraban que el hecho de no tener una vivienda no siempre tiene que implicar una ausencia de control, pues para otras personas el dormir a la intemperie también puede ser significado autonomía y libertad<sup>894</sup>. De ahí pues, que el concepto de hogar es subjetivo y dependerá de cada uno si este se refiere a una vivienda, una ciudad, un territorio... así como también depende del contexto social y cultural. En este estudio, en la línea también de ROELOFSEN citada anteriormente, también se destacó que las rutinas diarias también forman parte del hogar. Las rutinas son también un mecanismo psico-social de vital importancia que dan un sentido de confianza y un sentimiento de pertenencia a un lugar (la seguridad ontológica)<sup>895</sup>.

La mayoría de los jóvenes que participaron en este estudio habían tenido una vivienda de forma inestable, es decir, habían cambiado continuamente de viviendas a medida que el Departamento de servicios sociales se las asignaba. Esta inestabilidad constituía también la inestabilidad en el control, en las relaciones afectivas y en las rutinas. De ahí que algunos de los entrevistados no veían las viviendas como su hogar, sino un mero refugio o un lugar para vivir.

Un hogar no siempre conlleva una relación afectiva, positiva y de cuidado entre sus miembros, pues en algunos casos dicha relación puede dar lugar a situaciones de abusos, violencia y malos tratos psicológicos o físicos. Esto no es expresión del control que un individuo tiene que experimentar en su hogar, pues son situaciones de abuso por parte de quien las ejerce<sup>896</sup>. Todos los miembros del hogar deben tener un control sobre el mismo, entendido como el control del espacio y saber lo que es aceptable y lo que no

---

<sup>893</sup> NATALIER Kristin, JOHNSON Guy, "No home Away from Home: A Qualitative Study...ob. cit., p. 132.

<sup>894</sup> NATALIER Kristin, JOHNSON Guy, "No home Away from Home: A Qualitative Study...ob. cit., p. 131.

<sup>895</sup> CLAPHAM David, *The meaning of housing*...ob. cit., p. 137.

<sup>896</sup> La Ley Orgánica 1/2004, de 28 de diciembre, de Medidas de Protección Integral contra la Violencia de Género (BOE núm. 313 de 29 de diciembre de 2004), por ejemplo, tiene por finalidad luchar contra esta situación de abuso y violencia que se puede ejercer en un hogar.

lo es<sup>897</sup>. Por ejemplo, el ejercicio de la patria potestad o responsabilidad parental (arts. 137 y ss. del CC y arts. 236-1 y ss. del CCC) es una de estas relaciones de padres a hijos que se da en un hogar familiar y conforma las conexiones íntimas y personales entre sus miembros<sup>898</sup>.

El control del entorno, las rutinas diarias (seguridad ontológica) y las relaciones afectivas se basan en la idea de estabilidad<sup>899</sup>. Inestabilidad en el hogar es sinónimo de no haber control, ni buenas relaciones afectivas o cambiantes y la imposibilidad de establecer unas rutinas.

El CCC y el CC regulan cómo actuar en algunas de estas situaciones para procurar mantener la máxima estabilidad posible para los afectados como, por ejemplo, en caso de disolución del matrimonio o de parejas de hecho. No obstante, no se utiliza el término “hogar” sino el de “vivienda” “vivienda familiar” por ejemplo en el art. 233-20 y 231-9 del CCC y art. 90 del CC, el de “vivienda conyugal” y en el art. 232-38 del CCC y el de “domicilio conyugal” en el art. 70 del CC.

En relación a la pérdida del “hogar”, FORD<sup>900</sup> hace una clasificación de los impactos personales o subjetivos que se pueden derivar de esta pérdida en cinco grupos que son:

- **Calidad de vida:** en este caso se encuentran la situación de “sinhogarismo”, la pobreza, deuda a largo plazo, exclusión social, pérdida de trabajo, pérdida de amigos, pérdida de las posesiones personales, no acceso al crédito, pérdida de mascotas, etc.
- **Estatus social e identidad:** pérdida de estigma, humillación, vergüenza, pérdida del “estatus” de propietario, sensación de fracaso, pérdida de autoestima y sensación de arrepentimiento, etc.
- **Relaciones personales y familiares:** ruptura de matrimonio, tensión en las relaciones, división en los hogares, discusiones, etc.

---

<sup>897</sup> NATALIER Kristin, JOHNSON Guy, “No home Away from Home: A Qualitative Study...ob. cit., p. 130.

<sup>898</sup> DOUGLAS PORTEOUS, John & SMITH, Sandra, *Domicide: The Global Destruction...*ob. cit., p. 46 y ss.

<sup>899</sup> NATALIER Kristin, JOHNSON Guy, “No home Away from Home: A Qualitative Study...ob. cit., p. 134.

<sup>900</sup> FORD, Janet.; BURROWS, Roger and NETTLETON, Sarah, *Homeownership in a Risk Society: social Analysis of...*ob. cit., p. 111.

- **Aspiraciones futuras:** inseguridad financiera, miedo al futuro, miedo a no poder comprar nada, dependencia, pobreza en edad madura o avanzada, etc.
- **Salud y bienestar:** pérdida de la salud mental, pérdida de salud física, depresión y estrés.

Por este motivo, algunos autores han calificado el hecho de perder la vivienda en que uno reside habitualmente como “*domicide*” (“domicidio”)<sup>901</sup>, ya que implica algo más que perder un simple refugio para vivir, pues se pierde “el hogar” con todo lo que este implica<sup>902</sup>. Esto también se ha visto en la clasificación realizada por ETHOS<sup>903</sup> en lo que se aprecia que el concepto de “sinhogar” va más allá de no tener un refugio donde vivir (*roofless*), pues incluso teniendo un refugio, se puede considerar que una persona es un “sinhogar”.

En definitiva, el concepto de hogar aglutina tanto el elemento físico o estructural (ya sea una vivienda o cualquier otra estructura o refugio que no tenga tal consideración) como el elemento simbólico derivado por la habitualidad, arraigo o el hecho de residir allí. El hogar que exista en una vivienda digna y adecuada es, a nuestro juicio, la máxima expresión del concepto de vivienda. Por este motivo, el concepto de vivienda habitual es el concepto jurídico que recoge todos estos conceptos analizados hasta ahora, pues es la edificación o bien inmueble que cumple requisitos de habitabilidad y adecuación para la persona y constituye el lugar de residencia habitual, para sí o para su familia y, por ende, será el hogar para las personas que viven en ella<sup>904</sup>.

<sup>901</sup> El sufijo “-cidio” indica “acción de matar, eliminar, exterminar”. Véase en: RAE, disponible en: <https://dle.rae.es/?id=9AMtpjK> (última visita: 9 de julio de 2019). De ahí que se una al concepto “domicilio” para indicar el fenómeno de la pérdida del hogar.

<sup>902</sup> DOUGLAS PORTEOUS, John y SMITH, Sandra; *Domicide: The...* ob. cit., p. 20.

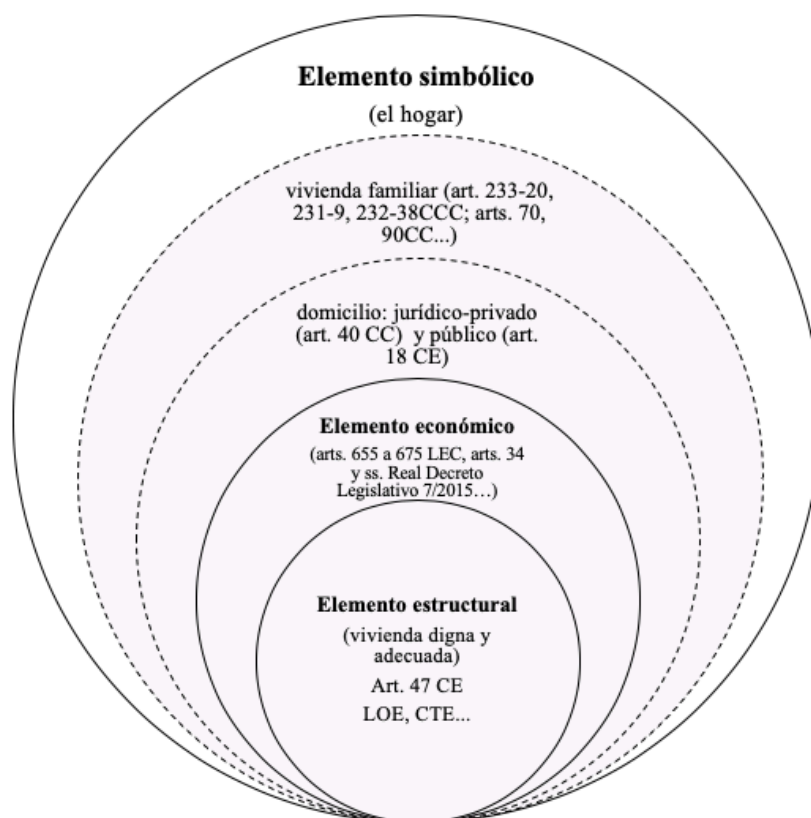
<sup>903</sup> *Vid. supra* apartado 6.2.1 del capítulo II.

<sup>904</sup> En este sentido, véase también: PRADO GASCÓ, Víctor; GÓMEZ SÁNCHEZ DE LA VEGA, Belén; LABELLA IGLESIAS, Andrés, “Reformulación del concepto de vivienda en un Registro de la Propiedad del s. XXI adaptado a las necesidades sociales. Importancia en la publicidad formal del carácter habitual y accesible de la vivienda”, *Notarios y Registradores* (04-02-2019), disponible en: <https://www.notariosyregistradores.com/web/secciones/doctrina/articulos-doctrina/reformulacion-del-concepto-de-vivienda-en-un-registro-de-la-propiedad-del-siglo-xxi-adaptado-a-las-necesidades-sociales/> (última visita: 13 de mayo de 2019).

## 7.8. Conclusión: la vivienda habitual como máxima expresión del concepto de vivienda

A nuestro entender, cuantos más elementos de los analizados en este apartado 7 coincidan en un mismo bien (inmueble, domicilio -tanto desde la perspectiva pública como privada-, vivienda familiar y hogar) más dimensiones o esferas se dan que justifican su mayor protección legal. De ahí que no puede tener el mismo tratamiento legal una vivienda destinada a ser o que es la vivienda habitual de una persona o familia, que otro tipo de bien que no tenga todas estas características, como puede ser, por ejemplo, un solar, un local comercial, una nave industrial, un hotel o una vivienda destinada a un uso turístico.

La Figura núm. 3 muestra todos estos conceptos analizados que se recogen cuando estamos ante una vivienda habitual.



**Figura núm. 3** Concepto de vivienda habitual. **Fuente:** elaboración propia.



## **8. El reconocimiento del elemento simbólico de la vivienda habitual en nuestro Derecho**

En este apartado se analizan aquellas normas del ordenamiento jurídico español, de diferente rango y ámbito de aplicación, donde se tiene en consideración esta vertiente simbólica (“*X factor*”) que se puede derivar de una vivienda y que dan un tratamiento normativo especial o diferenciado en consideración de ello.

Mientras en el ámbito del Derecho público es habitual la consideración del derecho a la vivienda como derecho humano tanto en el ámbito nacional como internacional (otra cosa es que sea tangible)<sup>905</sup>, no es tan común tener en cuenta esta vertiente simbólica en el derecho privado, especialmente, en las transacciones inmobiliarias, en las que precisamente intervienen los agentes inmobiliarios y las normas que se suelen aplicar son civiles, hipotecarias o mercantiles. No obstante, tal y como se muestra en el presente apartado, existen numerosas disposiciones dentro del Derecho privado que directa o indirectamente tratan la vivienda (especialmente la habitual) como un bien que significa mucho más que una estructura física o un activo económico o patrimonial, de manera que no es imposible o inasumible para el Derecho privado y, en general, para todas normas que afectan a la vivienda, reconocer esta dimensión simbólica, aunque debería hacerse de forma coherente y coordinada, es decir, no solo para supuestos concretos y , sino en todas aquellas operaciones donde lo que está en juego es el acceso a una vivienda para destinarla como residencia habitual de las personas.

Primero, pasamos a analizar algunas de las normas más representativas del ámbito estatal y, a continuación, aquellas normas más ejemplificativas de tres CCAA (Cataluña, País Vasco y Andalucía)<sup>906</sup>. También hacemos referencia a algunas resoluciones judiciales en las que se tiene en cuenta esta vertiente simbólica de la vivienda, por encima de su vertiente económica o patrimonial.

---

<sup>905</sup> *Vid. supra* apartado 6.1 del capítulo II.

<sup>906</sup> Se han tomado como ejemplo estas CCAA ya que precisamente fueron las tres primeras que incorporaron una regulación específica de los agentes inmobiliarios en sus Leyes de vivienda. *Vid. supra* apartado 5.5 del capítulo I.

### 8.1. En el ámbito estatal

- **Código civil (1889):** Tal y como se ha estudiado en los anteriores apartados<sup>907</sup>, el concepto de domicilio en sentido jurídico-privado (arts. 40 CC), al ser un criterio de identificación y localización de las personas, implica cierto “arraigo simbólico” entre estas y ese lugar. En el matrimonio, los cónyuges deben disponer de un domicilio común a tal efecto, conocido legalmente como el “domicilio conyugal” (art. 68, 69 y 70 CC), que viene a ser el “domicilio familiar” y si radica en una vivienda, será la vivienda habitual<sup>908</sup> que conformará el “hogar”<sup>909</sup>. Precisamente, esta convivencia y la relación afectiva que existe entre las personas que viven en una misma vivienda tiene importantes consecuencias para el derecho civil. Por ejemplo, de conformidad con el art. 1320 CC, el cónyuge propietario único de la vivienda conyugal no puede disponer libremente de la misma sin el consentimiento del otro cónyuge, aunque este último no tenga sobre ella ningún título. Esto es una limitación al derecho de la propiedad del titular de la vivienda, dado que aplicando las reglas del derecho de obligaciones y contratos y de derechos reales (por ejemplos, arts. 348 y 160 CC), los propietarios no tendrían por qué tener el consentimiento de otra persona (el cónyuge) para poder disponer del bien.

En este mismo sentido, en el caso del matrimonio con régimen económico de sociedad de gananciales, aunque la vivienda familiar sea propiedad de un solo titular desde antes de comenzar la sociedad, a partir de la creación de esta, pasará a corresponder “*pro indiviso*” a la sociedad de gananciales (art. 1357 y 1354 CC). Incluso aquellos hijos que sean de un solo cónyuge pero que convivan en el mismo hogar familiar, tienen derecho a la alimentación y educación a cargo de la sociedad de gananciales (art. 1362 CC). Además, en el caso de disolución de la

---

<sup>907</sup> Vid. *supra* apartado 7.5 del capítulo II.

<sup>908</sup> Según GARCÍA CANTERO, Gabriel, *Comentarios al Código Civil. Tomo II: Artículos 42 a 107 del Código Civil*, Artículo 68, Edersa, 2ªed., Madrid, 1982, la doctrina civilista española califica la convivencia del derecho-deber primordial de los esposos no sólo como consecuencia normal de la instauración del estado conyugal, sino que es consustancial con la consecución de los fines morales y sociales de la institución matrimonial y base de la comunidad familiar. Este mismo autor, sin embargo, considera que “el establecimiento de la comunidad de vida entre los cónyuges que, en pura teoría, no exigiría siquiera un domicilio familiar para ser vivida; puede darse y ser muy intensa entre nómadas y también en el matrimonio celebrado con un recluso condenado a pena de privación de libertad”.

<sup>909</sup> Así lo establece VÁZQUEZ IRUZUBIETA, Carlos, *Código civil comentado*, Artículo 1320, 2016, VLEX, al afirmar: “La ley ha utilizado curiosamente la expresión vivienda habitual en desmedro de la más corriente de vivienda familiar, en tanto que sede permanente del grupo familiar y que encierra el concepto claro de hogar”.

sociedad de gananciales por la muerte de uno de los cónyuges, el cónyuge superviviente tiene derecho a que se incluya en su haber la vivienda donde ambos cónyuges tenían la residencia habitual (art. 1406 CC).

Igualmente, uno de los contenidos del derecho de alimentos entre parientes (art. 1791CC) es proporcionar vivienda. De manera que el CC reconoce que la vivienda es un elemento esencial para la subsistencia de las personas. En caso de divorcio, separación o nulidad del matrimonio se puede prever por convenio cual será el uso de esta vivienda donde los cónyuges han convivido, con independencia de la titularidad de esta (arts. 90 y 91 CC). En el supuesto de que los cónyuges no se pongan de acuerdo respecto la atribución del uso, el art. 96 CC da preferencia a aquél que se le atribuya la custodia de los hijos, con independencia también de a quien sea el propietario. Otro límite más pues, al derecho de propiedad justificada por la protección de los hijos y, en definitiva, de la familia.

Otro ejemplo del valor simbólico que puede representar la vivienda y que constituye otro límite al derecho a la propiedad viene manifestado por las servidumbres forzosas (arts. 580, 586 y art. 590 CC) que pueden resultar necesarias para poder disfrutar de una vivienda digna y adecuada (permiten disponer de luz, agua, accesibilidad, vistas...) en el caso de que precisamente la finca beneficiaria sea una vivienda<sup>910</sup> y constituyen un gravamen para la propiedad de la finca afectada por la servidumbre de conformidad el art. 530 CC.

- **Relaciones de vecindad (LPH):** los propietarios de las unidades privativas en régimen de propiedad horizontal deben respetar algunos límites en el uso de estas unidades, dado que no pueden llevar a cabo cualquier modificación que pueda poner riesgo el edificio donde se ubiquen e, incluso, no pueden desarrollar actividades prohibidas, insalubres, molestas, etc. (art. 7 LPH). Si uno de los propietarios realiza alguna de estas actividades, los demás propietarios pueden interponer una acción de cesación para poner fin a dichas actividades por la vía judicial. En el supuesto de que se hayan de realizar obras o reparaciones en el conjunto del inmueble, los propietarios tienen la obligación de facilitar la entrada en la vivienda, así como también permitir las servidumbres que resulten necesarias (art. 9 LPH). Estas limitaciones al derecho de propiedad se justifican

---

<sup>910</sup> Hay que tener en cuenta que las servidumbres (art. 530 y ss. CC) no solo pueden existir en las viviendas, sino en otros tipos de bienes inmuebles.

para favorecer la convivencia entre las personas que conforman el régimen de propiedad horizontal y el buen mantenimiento del edificio<sup>911</sup>. Constituyen pues, una limitación al uso de las unidades privativas, así como también suponen una manifestación de la protección del sentido de territorialidad de los propietarios respecto sus unidades privativas para que puedan disfrutar de las mismas sin molestias provenientes en las fincas vecinas (fenómeno “NIMBY”)<sup>912</sup>. De manera que, el reconocimiento de limitaciones al derecho de propiedad va más allá del ámbito familiar o conyugal, pues también se aplican en las relaciones de vecindad o para poder disfrutar de otros derechos como ocurre, por ejemplo, con las servidumbres<sup>913</sup>.

- **Arrendamientos Urbanos (LAU):** El hecho de que la LAU disponga de dos regímenes distintos, uno para el arrendamiento de vivienda y otro para el uso distinto al de vivienda (art. 4 LAU) pone en manifiesto la especialidad que tiene la vivienda destinada a satisfacer una necesidad residencial que justifica la aplicación de una regulación más protectora para los arrendatarios que la prevista en el CC (arts. 1542 a 1582 CC) y la del uso distinto de vivienda, precisamente porque la vivienda conforma un hogar. Otras disposiciones de la LAU donde se toma en consideración el elemento simbólico son, por ejemplo, el art. 9.3 LAU que reconoce al arrendador la posibilidad de recuperar la vivienda para él o sus familiares<sup>914</sup>. Si resulta que el arrendador no hace efectivo este derecho que la LAU le atribuye en el plazo correspondiente, el arrendatario tiene derecho a ser repuesto nuevamente en la misma o a una indemnización. De manera que la LAU, no solo prioriza el derecho a la vivienda del propietario arrendador o de sus

---

<sup>911</sup> No obstante, hay que recordar que el régimen de propiedad horizontal se puede aplicar tanto en edificios con finalidades residenciales o no, aunque su aplicación en España recae principalmente en edificios con finalidad residencial, es decir, conjunto de viviendas. Véase en EUROSTAT (2017): [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Housing\\_statistics#Type\\_of\\_dwelling](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Housing_statistics#Type_of_dwelling) (última visita: 9 de julio de 2019).

<sup>912</sup> *Vid. supra* apartado 3 del capítulo II.

<sup>913</sup> PÉREZ ÁLVAREZ, María del Pilar, “La función social de la propiedad privada. su protección jurídica”, *Revista Jurídica de la Universidad Autónoma de Madrid*, Nº 30, junio 2014, pp. 17-47, pp. 28 y ss.

<sup>914</sup> De este modo, la vivienda arrendada es una garantía para él, pero a la vez, favorece los arrendamientos las viviendas. De hecho, según COLÁS ESCANDÓN, Ana M<sup>a</sup>, “Artículo 9. Plazo mínimo” en BERCOVITZ RODRÍGUEZ CANO, Rodrigo (Coord.), *Comentarios a la Ley de Arrendamientos Urbanos*, Aranzadi, 6<sup>a</sup> ed., 2013, pp. 320 y 321, “lo que en el fondo ocurre es que el legislador considera que existe esa situación sólo en aquellos casos en que el arrendador o los familiares citados van a establecer en la vivienda alquilada, cuando la recupere, su “vivienda permanente”. Por tanto, cualquier otra necesidad experimentada por el arrendador que tenga por objeto la vivienda arrendada (por ejemplo, la necesita para instalar su despacho profesional o para convertirla en retiro vacacional o vivienda no permanente) o es una necesidad relevante a los efectos de impedir el derecho de prórroga del inquilino”.

familiares en caso de necesidad habitacional, sino también prevé compensar el perjuicio que se le causa al arrendatario por el hecho de verse obligado a abandonar la vivienda donde residía. Esto se justifica por el hecho de que lo que está en juego es un bien de primera necesidad para la vida de las personas. A través de la reforma realizada por la RDL 7/2019<sup>915</sup>, también se amplía la prórroga forzosa pasa de 3 a 5 años o incluso a 7 años si el arrendador fuese persona jurídica en los arrendamientos de uso de vivienda, lo que se considera una medida para aumentar la estabilidad del arrendatario.

El art. 12 LAU contempla el derecho del cónyuge no arrendatario de continuar residiendo en la vivienda si el cónyuge arrendatario manifiesta la voluntad de no renovar el contrato sin el consentimiento del primero. En este artículo de la LAU se asemeja al art. 1320 CC donde se precisa el consentimiento de ambos cónyuges para disponer de la vivienda familiar. Este caso, no es un límite al derecho de propiedad, sino un límite a la libertad contractual (1255 CC), dado que necesita el consentimiento del cónyuge no titular para poder desistir del contrato. En esta misma línea, el art. 15.1 LAU prevé que, en los casos de nulidad del matrimonio, separación judicial o divorcio del arrendatario, el cónyuge no arrendatario podrá continuar en el uso de la vivienda arrendada cuando esta le sea atribuida (judicialmente) restableciendo todas las reglas del derecho de contratos. También el art. 16 LAU contempla que, en el caso de muerte del arrendatario, aquellos parientes mas próximos del arrendatario que el mismo artículo reconoce, puedan subrogarse en su posición y poder disfrutar de la vivienda arrendada. Este tipo de disposiciones no se contemplan en el régimen general del arrendamiento de los arts. 1542 y ss. CC, así como tampoco para el arrendamiento de uso distinto de vivienda de la LAU, de manera que solo se contempla cuando el arrendamiento recae en una vivienda.

- **Protección de los consumidores en la compraventa y arrendamiento de viviendas (RD 515/1989):** En la EM de este RD se pone de manifiesto la especialidad de la vivienda cuando se afirma que “su utilización mediante compra o en arrendamiento (refiriéndose a la vivienda), constituye una actividad no sólo cotidiana, sino de gran trascendencia en la vida del consumidor”. De manera que

---

<sup>915</sup> RDL 7/2019, de 1 de marzo, de medidas urgentes en materia de vivienda y alquiler (BOE núm. 55, de 5 de marzo de 2019).

la promulgación de esta norma se justifica por la protección especial que merecen los consumidores de la vivienda<sup>916</sup>.

- **Procedimiento Civil (LEC):** Los arts. 156 y 157 LEC, en la línea de los arts. 40 y 41 CC, establecen que el domicilio como lugar para realizar las notificaciones judiciales. De manera que una vez más, la residencia habitual resulta crucial para el Derecho para identificar o localizar a las personas. La Ley 5/2018 que modifica la LEC<sup>917</sup>, en relación a la ocupación ilegal de viviendas, introduce una serie de modificaciones en aras de agilizar el procedimiento para que el legítimo propietario de una vivienda pueda recuperarla si esta se ha ocupado ilegalmente. Una de estas novedades es que a pesar de que la ocupación ilegal de una vivienda constituya delito tipificado en el 245 CP, en el supuesto de que haya que proceder al lanzamiento de las que la ocupan, prevé que se cuente con la asistencia de los servicios públicos en materia de política social para que tomen las medidas oportunas (art. 150.4 LEC)<sup>918</sup>.

Por otro lado, con tal de proteger también al legítimo propietario y poseedores de la vivienda, esta ley simplifica el procedimiento para recuperar la posesión (arts. 250, 437, 441 y 444 LEC).

Cabe decir que, este mecanismo para recuperar la posesión de la vivienda por parte de su legítimo propietario solo se reconoce en beneficio de las personas físicas y las jurídicas que no tengan ánimo de lucro (de manera que se excluye a

---

<sup>916</sup> *Vid. infra* apartado 4 del capítulo III.

<sup>917</sup> Ley 5/2018, de 11 de junio, de modificación de la Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil, en relación a la ocupación ilegal de viviendas (BOE núm. 142, de 12 de junio de 2018).

<sup>918</sup> Algunas CCAA han adoptado medidas de “regularización” de la situación de los “okupas”, de manera que se les ofrece una solución residencial alternativa. Por ejemplo, la Comunidad de Madrid en 2016, legalizó la situación 331 familias que “okupaban” viviendas de patrimonio público (véase noticia en prensa en: EL MUNDO, *Cifuentes legaliza a 331 okupas* (26-10-2017), disponible en: <http://www.elmundo.es/madrid/2017/10/26/59f0ece2e5fdeab0698b45ed.html> (última visita: 20 de septiembre de 2018). Así como también en Barcelona en el año 2016 también se regularizó la situación de 300 familias. Véase en: EL PAÍS, *La Generalitat regulariza 300 familias que vivían en pisos del banco malo* (12-02-2016), disponible en: [https://elpais.com/ccaa/2016/02/12/catalunya/1455301836\\_374779.html](https://elpais.com/ccaa/2016/02/12/catalunya/1455301836_374779.html), última visita: 20 de septiembre de 2018). Precisamente en Barcelona, se pretendía regularizar la situación por el “arraigo” que los okupas habían desarrollado durante el tiempo que ocuparon las viviendas ilegalmente (véase en: EL MUNDO, *Barcelona dobla su parque de vivienda pública con otros 255 pisos* (2-03-2016), disponible en: <http://www.elmundo.es/cataluna/2016/03/02/56d6f1e822601daf3d8b4672.html> (última visita: 20 de septiembre de 2018). De manera que esta vertiente simbólica como es precisamente el arraigo o el sentido de territorialidad entre las personas y el lugar donde residen (*vid. supra* apartado 3 del capítulo II), fue uno de los motivos que se tomaron en consideración para regular a situación.

las entidades financieras), así como también únicamente para las viviendas (ya sea vivienda habitual o de segunda vivienda) y no para el resto de los inmuebles.

Por este motivo, a través de esta reforma de la LEC se desprende la idea de que el uso que pueden hacer de la vivienda las personas físicas o las jurídicas sin ánimo de lucro no se puede equiparar al uso que pueden hacer las personas jurídicas con ánimo de lucro donde la finalidad de estas últimas es la obtención de una ganancia económica o patrimonial y no satisfacer la necesidad de las personas de residencia. Esto es lo que viene a afirmar también la STC 22-02-2018<sup>919</sup> que se pronuncia en relación a diversos preceptos de la Ley Foral 24/2013, de 2 de julio, de medidas urgentes para garantizar el derecho a la vivienda en Navarra, en el F.J. 10 cuando se establece que “en efecto, la notoriedad de la utilización de las viviendas como bien de inversión predicable en las personas jurídicas, frente al natural ejercicio del derecho a la vivienda propio de las personas físicas, podría justificar razonablemente que el legislador asociase consecuencias diversas al incumplimiento del deber de dar efectiva habitación a la vivienda cuando su titular es una persona jurídica”. Esta idea también aparece en el F.J 9 de la STC 12-04-2018<sup>920</sup>.

En fin, estas medidas reconocidas en la LEC, se pone de manifiesto el valor que la vivienda tiene para las personas físicas por encima de las personas jurídicas con ánimo de lucro<sup>921</sup> y la necesidad de diferenciar la vivienda de los otros bienes inmuebles.

- **Medidas de apoyo a los deudores:** En la EM del RDL 8/2011 se expone la preocupación por parte de los poderes públicos de la protección de la familia como uno de los principios constitucionales rectores de la política social y económica (art. 39 CE). De ahí que se prevean una serie de medidas que tienen como finalidad la protección del bienestar de las familias a través de la protección de su vivienda habitual. Por ejemplo, el art. 1 del RDL 8/2011 (sobre la inembargabilidad de los ingresos mínimos familiares si en ejecución de la vivienda habitual ha resultado insuficiente para saldar la deuda del crédito) entra en conflicto con el art. 1911 CC (que reconoce principio de responsabilidad

---

<sup>919</sup> RTC 2018\16.

<sup>920</sup> RTC 2018\32.

<sup>921</sup> Esto también se observa en las diferentes penas que se prevén para el delito de allanamiento de morada de las personas físicas y el de las jurídicas. *Vid. supra* apartado 7.5.2 del capítulo II.

patrimonial universal). En esta línea, el art. 4 RDL 8/2011 también reconoce una parte exenta de tributar para que las transmisiones de vivienda habituales para por mayores de 65 años o por personas en situación de dependencia severa o de gran dependencia.

Como se observa, a través de estas disposiciones se protege a aquellas personas más vulnerables que hayan sufrido una ejecución hipotecaria, así como también se pretende favorecer el acceso al a vivienda destinada a ser la habitual a los colectivos también más vulnerables suponiendo una excepción a principios básicos del derecho civil como es el principio de responsabilidad patrimonial universal. Se trata, pues, de intervenciones por parte de la Administración pública en el mercado privado a través de una serie de medidas que tienen por finalidad favorecer el acceso a una vivienda y evitar su pérdida.

- **Medidas urgentes de protección de deudores hipotecarios sin recursos:** Las fases de actuación ante una ejecución hipotecaria (reestructuración de la deuda, la quita y la dación en pago) que se prevén en el Código de Buenas Prácticas (CBP) que se crea a través del RDL 6/2012, solo son aplicables para las ejecuciones hipotecarias que recaigan sobre las viviendas habituales. Lo que se pretende conseguir con el CBP es que antes de proceder a la ejecución de una vivienda habitual se busquen otras alternativas para evitar el desahucio, evitando así, la pérdida de la vivienda, excepcionando por ley y para determinados supuestos, los arts. 1879 y 1911CC y los arts. 104 y 105 de la LH. Además, en el caso de que se proceda a la dación en pago y tengan los deudores hipotecarios la obligación de entregar la vivienda, se permite que estos puedan continuar residiendo en la misma durante 2 años más satisfaciendo una renta y puedan ser beneficiarios de las ayudas a los inquilinos (art. 13 y 14 RDL 6/2012).
- **Medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, reestructuración de deuda y alquiler social.** Estas medidas se recogieron en la Ley 1/2013 que modifica diversas normas que afectan el procedimiento de ejecución hipotecaria que recae sobre la vivienda habitual (LEC, LH, RH, etc.). El art. 1 de la Ley 1/2013 prevé la suspensión inmediata y por un plazo de dos años, los lanzamientos de las familias que se encuentren en una situación de especial riesgo de exclusión que la misma ley concreta y modifica el proceso



judicial de ejecución hipotecaria o venta extrajudicial que afecte a la vivienda habitual. Las medidas que se contemplan en esta ley van en la línea de las dos normas precedentes y también únicamente se aplican para las ejecuciones hipotecarias que recaigan sobre la vivienda habitual, pero no para el resto de bienes hipotecados.

- **Mecanismos de segunda oportunidad, reducción de carga financiera y otras medidas de orden social.** Dos años después de la Ley 1/2013, el RDL 1/2015, modificó el CBP en beneficio de los deudores hipotecarios respecto su vivienda habitual donde recae la hipoteca. Por ejemplo, una de las medidas que prevé es que la suspensión de los lanzamientos que se prevé en la Ley 1/2013 para colectivos especialmente vulnerables se amplía a dos años más, es decir, hasta el 2017 y precisamente este mismo año, el RDL 5/2017<sup>922</sup> amplía el colectivo de familias vulnerables que pueden beneficiarse del CBP y prórroga la suspensión de los lanzamientos hasta el 2020.

Este RDL 5/2017 también encomienda al Gobierno a través de la DA 2ª, que adopte medidas para que aquellos deudores hipotecarios que hayan perdido su vivienda habitual a consecuencia de un proceso de ejecución hipotecaria puedan volver a recuperarla. Es decir, si todas las medidas mencionadas anteriormente previstas desde el año 2011 tendentes a evitar el desahucio hipotecario no resultan suficientes y se produce igualmente la pérdida de la vivienda habitual, que existan medidas posteriores al desahucio (con carácter *ex post*) para que los afectados puedan volver a recuperarla.

- **Suelo y Rehabilitación Urbana.** En el art. 5 del RDleg 7/2015, se concretan las obligaciones para los poderes públicos para garantizar el derecho a la vivienda, aunque junto con el art. 3.3.a) se desarrolla con más profundidad, pues se prevé cómo debe ser el entorno urbano donde se ubique la vivienda habitual, así como también la obligación de promover la ocupación de viviendas que estén vacías o en desuso. En este sentido, el art. 19 de este RDleg 7/2015 establece que en caso de desalojo en un inmueble que constituya la residencia habitual por la ejecución

---

<sup>922</sup> RDL 5/2017, de 17 de marzo, por el que se modifica el RDL 6/2012, de 9 de marzo, de medidas urgentes de protección de deudores hipotecarios sin recursos y la Ley 1/2013, de 14 de mayo, de medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, reestructuración de deuda y alquiler social (BOE núm. 66 de 18 de marzo de 2017).

de las actuaciones sobre el medio urbano que impliquen una expropiación forzosa, los afectados que se vean obligados a abandonarla o se vean desalojados, se les debe garantizar el realojamiento en los términos que la misma ley concreta. Así, este derecho de realojamiento únicamente se contempla para el caso que este desalojo se produzca sobre la residencia habitual y no sobre cualquier otro bien inmueble, enfatizando, una vez más, la particularidad de la vivienda habitual.

- **Régimen especial para el consumidor vulnerable:** El RD 897/2017<sup>923</sup> no contempla medidas de protección de los deudores hipotecarios en relación a su vivienda habitual como las anteriores normas, sino que lo que prevé son los criterios que deben darse en el caso que se deba proceder a la suspensión de suministro de electricidad en la vivienda habitual para aquellos consumidores que cumplan unos requisitos concretos que el mismo RD determina en el art. 3 RD897/2017. De manera que, el riesgo que se encuentran estas familias no es el de perder su vivienda habitual, sino el de dejar de tener acceso al suministro eléctrico. Se evidencia, pues, que para obtener el derecho a disfrutar de una vivienda digna y adecuada no basta simplemente con disponer de la estructura física, sino también el acceso a los suministros básicos para poder tener una vida digna y adecuada<sup>924</sup>. Estas medidas de protección, al igual como las previstas anteriormente, solo se contemplan para la vivienda habitual.
- **Créditos inmobiliarios:** la Ley 5/2019 (que transpone la Directiva 2014/17/UE) prevé un régimen específico de protección a las personas físicas que sean deudores, fiadores o garantes de préstamos que estén garantizados mediante hipoteca u otros derechos reales de garantía sobre bienes inmuebles de uso residencial o cuya finalidad sea adquirir o conservar derechos de propiedad sobre terrenos o inmuebles construido o por construir (art. 1 Ley 5/2019)<sup>925</sup>. De manera que, al igual que el art. 4 de la LAU, en esta Ley 5/2019 se enfatiza que no pueden tener la misma protección aquellas personas físicas que son deudores de hipotecas que recaen sobre bienes inmuebles destinados a constituir la residencia de las

---

<sup>923</sup> RD 897/2017, de 6 de octubre, por el que se regula la figura del consumidor vulnerable, el bono social y otras medidas de protección para los consumidores domésticos de energía eléctrica BOE (núm. 242 de 07 de octubre de 2017).

<sup>924</sup> *Vid. supra* apartado 6.2.1 del capítulo II.

<sup>925</sup> El desarrollo de esta Ley se hace a través del RD 309/2019, de 26 de abril, por el que se desarrolla parcialmente la Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario y se adoptan otras medidas en materia financiera (BOE núm. 102, de 29 de abril de 2019).

personas que aquellas que recaigan sobre otros bienes inmuebles que no tengan tal finalidad.

Una de las novedades que introduce esta Ley 5/2019 es que la protección no va dirigida exclusivamente a los que tienen la consideración de consumidores<sup>926</sup>, sino a cualquier persona física que contrate préstamos concedidos por personas físicas o jurídicas y el contrato tenga por objeto bien la concesión de préstamos con garantía hipotecaria (u otro derecho real) sobre un inmueble de uso residencial (art. 2 Ley 5/2019).

El objetivo de esta Ley es precisamente resolver la posición asimétrica entre el prestamista y prestatario<sup>927</sup>. Por este motivo, se prevén disposiciones que no solo contemplan más obligaciones en cuanto al contenido de la publicidad e información a facilitar por parte de los prestamistas, intermediarios de crédito y representantes designados como se plasma, por ejemplo, a través de la Ficha Europea de Información Normalizada (FEIN) o más intervención notarial, sino también que estos tengan más responsabilidades en su comportamiento hacia el prestatario como, por ejemplo, a través de la obligación de disponer de una formación académica específica (art. 16) o su obligación de evaluar en profundidad la solvencia del potencial prestatario (art. 11).

Visto lo visto, antes de la promulgación de todas estas normas “post crisis”, que tenían por finalidad paliar las consecuencias de la misma a través de la reducción del número los desahucios hipotecarios y el aumento de la protección de los consumidores en el procedimiento de desahucio<sup>928</sup>, el reconocimiento de la vivienda habitual como bien que merece especial protección en las transacciones inmobiliarias jurídico-privadas era escaso<sup>929</sup>, pues en el ámbito estatal, la primera norma en este sentido no se promulgó hasta el 2011 (a través del RDL 8/2011), de manera que teniendo en cuenta que la crisis empezó en 2007, las medidas llegaron con un importante retraso.

---

<sup>926</sup> *Vid. infra* apartado 6.3 del capítulo III.

<sup>927</sup> SÁENZ DE JUBERA HIGUERO, Beatriz, *Los contratos de crédito inmobiliario tras la Ley 5/2019, de 15 de marzo*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2019, pp. 23 y ss.

<sup>928</sup> *Vid. Supra* apartado 5.1 del capítulo I.

<sup>929</sup> Con la excepción pues, de las disposiciones que se han visto referentes al derecho de familia, sucesiones, en el régimen de propiedad horizontal, etc.

En este sentido, según ALCALÁ DÍAZ<sup>930</sup> la línea legislativa que ha seguido el legislador español a lo largo de las últimas décadas en materia hipotecaria se puede dividir en dos etapas:

1. La primera comprende el conjunto de normas dictadas hasta el 2011 que tienen como objetivo la dinamización y flexibilización del mercado hipotecario, es decir, se pretende agilizar la contratación de productos financieros como las hipotecas para la adquisición de viviendas.
2. La segunda (a partir del 2011), marcada por la crisis económica, se refuerza la transparencia y se ofrecen vías para evitar la ejecución inmobiliaria, es decir, se incrementa la protección del consumidor en este ámbito.

Antes de la promulgación de estas normas, algunos jueces y tribunales españoles reaccionaron y en sus decisiones judiciales se manifestó esta voluntad de proteger a la parte contractual tradicionalmente más débil como son los consumidores o los deudores hipotecarios<sup>931</sup>. Se trata de resoluciones que tienen en cuenta estos valores intangibles o emotivos que representa la vivienda (en definitiva, el elemento simbólico) aunque la normativa por aquel entonces no lo amparase directamente<sup>932</sup>. Por este motivo, NASARRE AZNAR<sup>933</sup> lo ha calificado como una actitud propia de “*Robin Hood*”; de ahí, la denominación de este tipo de resoluciones por parte de este autor como “*robinprudencia*”. Según NASARRE AZNAR<sup>934</sup>, se pueden distinguir dos etapas diferenciadas en relación con estos pronunciamientos judiciales:

- De 2010 a 2013: las decisiones están basadas en la aplicación de la equidad o principios generales del Derecho, contraviniendo las normas de derecho civil relativas a la hipoteca o a la ejecución hipotecaria o a los pilares básicos del derecho civil (art. 3.2 CC).

---

<sup>930</sup> ALCALÁ DIAZ, María Ángeles, *La protección del Deudor Hipotecario. Ley 1/2013, de 14 de mayo, de medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, reestructuración de la deuda y alquiler social*, Aranzadi, Cizur Menor, 2013, pp. 19 y ss.

<sup>931</sup> NASARRE AZNAR, Sergio, ““Robinhoodian” courts’ decisions on mortgage law in Spain”, *International Journal of Law in the Built Environment* 7 (2), 127-147, p.128.

<sup>932</sup> PARRA LUCÁN, María Ángeles, “Contratación y vivienda en la crisis económica” en PARRA LUCÁN, María Ángeles (dir.), *Acceso a la vivienda y contratación*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2015, p. 192.

<sup>933</sup> NASARRE AZNAR, Sergio, ““Robinhoodian” courts decisions...ob. cit., p.127.

<sup>934</sup> NASARRE AZNAR, Sergio, ““Robinhoodian” courts decisions... ob. cit., p. 128.

- A partir de 2013: las decisiones judiciales están basadas en el derecho relativo a la protección de los consumidores proveniente de la UE e incluso los derechos humanos fundamentales, así como también derechos constitucionales (art. 47 CE) o la función social de la propiedad (art. 33.2 CE).

Dos ejemplos de resoluciones judiciales dónde se observa el reconocimiento del elemento simbólico de la vivienda por parte de los jueces son en el Auto de 6-03-2013 del Juzgado de Primera Instancia de Madrid<sup>935</sup> y en el Auto de 8-05-2013 del Juzgado de Instrucción de Sabadell<sup>936</sup>.

En el primero, el juez le da más importancia a la repercusión que el hogar tenía para la familia y las consecuencias que conllevaba para los tres menores afectados si se procedía a la ejecución de la sentencia de desahucio por impago de arrendamiento que no el impago de la deuda en sí. La arrendataria, madre de tres hijos menores de edad atendió el pago de las cuotas durante más de 6 años, pero a partir del momento en que sus ingresos descendieron ya no pudo hacer frente a los pagos. El juez suspende el lanzamiento incoado por la empresa Municipal de la vivienda y suelo y lo justifica por los derechos fundamentales que se ven afectados reconocidos en la constitución: con el principio de dignidad de la persona y el derecho a su libre desarrollo (artículo 10.1 CE), así como con otros derechos constitucionales como la intimidad personal y familiar (artículo 18 CE), la libertad de residencia (artículo 19 CE), el derecho a la educación (artículo 27 CE) o el derecho a la salud (artículo 45 CE). Hace referencia también a la normativa nacional e internacional de protección del menor (como, por ejemplo, la Ley Orgánica 1/1996, de 15 de enero, de protección jurídica del menor, la Convención de Derechos del niño de Naciones Unidas y el artículo 158 del CC).

Por otro lado, el Auto citado de 8-05-2013 del Juzgado de Instrucción de Sabadell no acordó adoptar la medida cautelar de desalojo de las personas físicas que ocupan ilegalmente el interior del edificio solicitada por la Sociedad de Gestión de Activos procedentes de la reestructuración bancaria (SAREB) ya que es la titular de la vivienda ocupada alegando la existencia de un delito de ocupación de inmuebles. El juez deniega la adopción de tal medida alegando que, si el bien jurídico protegido es el derecho a la propiedad, este no se trata de un derecho absoluto e ilimitado, sino que debe de cumplir una función social. Literalmente en el auto se establece lo siguiente: “la fijación del

---

<sup>935</sup> AC 2013\726.

<sup>936</sup> ARP 2013\865.

"contenido esencial" de la propiedad privada no puede hacerse desde la exclusiva consideración subjetiva del derecho o de los intereses individuales que a este subyacen, sino que debe incluir igualmente la necesaria referencia a la función social, entendida no como mero límite externo a su definición o a su ejercicio, sino como parte integrante del derecho mismo. Utilidad individual y función social definen, por tanto, inescindiblemente el contenido del derecho de la propiedad sobre cada categoría o tipo de bienes."

Estas "dos caras" que conforman el derecho de la propiedad (utilidad individual del titular del derecho + función social, arts. 33.1 y 33.2 de la CE, respectivamente) están también presentes en el concepto de vivienda, especialmente la habitual, dado que no es solo un activo económico o patrimonial o una mera estructura física, sino que también hay que tener en cuenta en su concepto el valor simbólico, familiar, y social que lo acompaña y que por lo tanto, se debería reflejar en la regulación de todo aquellos que afecte a la vivienda incluyendo pues, sus profesionales.

## 8.2. En el ámbito autonómico

En la selección de normas que exponemos a continuación, se evidencia también este carácter simbólico que se puede derivar de una vivienda. Hay que tener en cuenta que, a pesar de que la naturaleza de la mayoría de estas normas es de carácter administrativo, las disposiciones que se prevén repercuten directamente en las relaciones jurídico-civiles.

### 8.2.1. Cataluña

En la CA de Cataluña las principales normas sobre vivienda en las que se puede apreciar el carácter simbólico de la vivienda son las siguientes:

- **Ley del derecho a la vivienda (LDVCat):** el art. 4 reconoce el conjunto de actividades vinculadas a la provisión de viviendas sociales como un servicio de interés general<sup>937</sup>. Este precepto únicamente se refiere a las viviendas sociales, de manera que excluye las que no tengan este carácter, a pesar de tratarse del mismo bien y del mismo derecho (el de acceder a una vivienda reconocido en el art. 47

---

<sup>937</sup> Véase en este sentido también la Resolución de 13 de enero de 2004 del Parlamento Europeo relativa al libro verde sobre los servicios de interés general. *Vid. supra* apartado 4.1 del capítulo I.

CE). La LDVCat en el art. 5 también reconoce la obligación de garantizar la función social de la propiedad y, por consiguiente, la función social de las viviendas. De manera que las viviendas no se pueden usar libremente, sino que existen ciertos límites que se consideran contrarios a la función social de la propiedad (art. 33.2 CE), como es el caso, por ejemplo, de mantenerlas vacías.

- **Código Civil de Cataluña (CCC):** igual que el art. 68 CC, el art. 231-3 CCC también establece la obligación de los cónyuges de determinar de común acuerdo el domicilio familiar. Una vez más, se evidencia que la convivencia y las relaciones afectivas tienen efectos en el Derecho, dado que, ante terceras personas, se presume que el domicilio familiar es aquel donde los cónyuges o bien uno de ellos y la mayor parte de la familia conviven habitualmente<sup>938</sup>.

Igual que el art. 1320 CC, el art. 231-9 CCC fija el límite al derecho de propiedad que tiene el cónyuge titular de la vivienda, dado que no puede disponer libremente de la misma sin el consentimiento del otro cónyuge, aunque no sea propietario y con independencia del régimen matrimonial. Cabe decir que para las parejas de hecho o estables también se aplica el mismo art. 231-9 CCC de conformidad con el art. 234-3 CCC, de manera que este límite al derecho de propiedad no se justifica por la existencia de matrimonio, sino por la relación afectiva y la convivencia entre dos personas (*more uxorio*). En este sentido, de conformidad con el art. 234-1 CCC, una de las vías para considerar que existe una pareja estable es que la convivencia entre dos personas en una comunidad de vida análoga a la matrimonial dura más de dos años ininterrumpidos.

En este sentido, el art. 569-31 CCC establece expresamente que, en las hipotecas constituidas por un cónyuge o un conviviente en pareja estable sobre derechos o participaciones de la vivienda familiar, el otro cónyuge o conviviente no titular debe dar su consentimiento para crearla. Si falta el consentimiento, el cónyuge o

---

<sup>938</sup> Según NAVAS NAVARRO, Susana, “La hipoteca de la vivienda familiar en el derecho civil catalán”, *Revista crítica de Derecho Inmobiliario*, N° 734, noviembre 2012, pp. 3241-3271, p. 3247, “el domicilio familiar supone que se encuentre sometido a un doble régimen jurídico: en primer término, como lugar de ejercicio y desarrollo de la relación conyugal o convivencia y de las diferentes relaciones jurídico-familiares y, en segundo lugar, como objeto patrimonial. Desde la primera perspectiva, el hecho de que la vivienda se califique de «familiar» supone «residencia» y «convivencia» de los miembros de la familia”. Como se observa con esta afirmación, se distingue esta doble vertiente de la vivienda como bien patrimonial y activo económico y como bien simbólico por ser el lugar donde se reside y convive.

conviviente titular puede solicitar la autorización judicial de acuerdo con lo dispuesto en el art. 231-8 CCC.

En este art. 569-31 CCC también se establece que el cónyuge o el conviviente en pareja estable que hipoteca una vivienda, si esta no tiene el carácter de familiar, debe manifestarlo expresamente en la escritura de constitución de la hipoteca. Esto ofrece seguridad jurídica, pues el hecho que sea la vivienda familiar, no solo tiene repercusión en la atribución del uso en caso de separación, nulidad o divorcio, sino que también en las medidas estudiadas en caso de desahucio tal y como se ha visto, también en el ámbito tributario... pues la vivienda familiar, como se ha comentado, viene a coincidir con la habitual, ya que para fijar el lugar que constituye la sede del domicilio familiar se requiere la residencia habitual<sup>939</sup>.

En el art. 231-31 CCC se atribuye al cónyuge superviviente que no sea usufructuario universal del patrimonio del premuerto, el derecho a continuar disfrutando de la vivienda conyugal durante un año (en catalán se conoce como “*any de plor*”). Este mismo artículo establece que el cónyuge superviviente perdería este derecho si, durante el año siguiente al fallecimiento de su cónyuge, vuelve a casarse o pasa a vivir maritalmente con otra persona, así como si abandona o descuida gravemente a los hijos comunes en potestad parental. De manera que esto supone un límite a la propiedad para los herederos de la vivienda justificado por el vínculo afectivo.

En caso de nulidad, divorcio y separación de los cónyuges, el art. 233-20 CCC dispone en primer lugar, la posibilidad de que sean los mismos los que acuerden la atribución del uso de la vivienda familiar y en el caso que no se pongan de acuerdo, será la autoridad judicial quien atribuya el uso de la vivienda familiar, preferentemente, al progenitor a quien corresponda la guarda de los hijos comunes. No obstante, si resulta que el cónyuge al que se le atribuye el uso de la vivienda tiene los medios suficientes para cubrir su necesidad de vivienda y la de los hijos o si el cónyuge que cede el uso puede satisfacer la pensión compensatoria o de alimentos de manera que resulte suficiente para cubrir la necesidad de vivienda (art. 233-21 CCC), se puede excluir esta atribución de uso de vivienda.

---

<sup>939</sup> NAVAS NAVARRO, Susana, “*La hipoteca de la vivienda familiar en el derecho civil...*ob. cit., p. 3246.



De manera que, en este último caso, lo que se tiene en cuenta no es tanto la convivencia que ha tenido lugar entre los cónyuges, sino su capacidad económica.

El art. 234-8 CCC que regula la atribución o distribución del uso de la vivienda familiar en caso de extinción de parejas estables es prácticamente idéntico que para el caso de nulidad, separación o divorcio de los cónyuges del art. 233-20 CCC y en las parejas estables también se aplica el derecho a usar la vivienda familiar durante un año prevista al art. 230-31 CCC, de conformidad con el art. 234-14 CCC.

Otro ejemplo de los efectos legales que se derivan de la convivencia y el vínculo afectivo se pone en manifiesto en el art. 236-14 CCC donde se regula que el cónyuge o pareja del progenitor que tenga hijos, a pesar de que no sea su progenitor, tiene derecho a participar en las decisiones que se deban tomar que afecten a su vida diaria, aunque en el caso de desacuerdo, prevalece el criterio del progenitor. Como se puede observar, el derecho reconoce ciertas “ficciones legales” con aras de dotar de protección a los menores de edad, el cónyuge o pareja estable o la familia justificadas por la existencia de relaciones afectivas y de convivencia.

En esta línea, el art. 240-1 CCC regula una situación que va más allá de las parejas de estables o de hecho, incluso más allá del concepto de familia, al reconocer que dos o más personas que conviven en una misma vivienda habitual y que comparten, sin contraprestación y con voluntad de permanencia y de ayuda mutua, los gastos comunes o el trabajo doméstico, o ambas cosas, constituyen una “relación de convivencia de ayuda mutua”, que se rige por los acuerdos que hayan estipulado o, en su defecto, por lo establecido por el mismo título.

A su vez, el Libro V del CCC en el art. 542-8 CCC establece que aquel propietario que haya sufrido un perjuicio causado en su finca por alguna plantación y cultivo ajeno tiene derecho a ser indemnizado. Como se observa, a pesar de que este precepto no se refiera a la vivienda sino a las fincas, es una clara manifestación del sentido de territorialidad que tiene el propietario sobre su finca (“NIMBY”)<sup>940</sup>. De ahí que se autorice a poder construir una pared que sirva de separación de las diferentes fincas (arts. 544-8 y art. 546-1 CCC). El art. 545-2 CCC establece

---

<sup>940</sup> *Vid. supra* apartado 3 del capítulo II.

expresamente que uno de los límites del derecho de propiedad lo constituye la legislación sobre vivienda.

De esta manera, pues, se confirma el valor especial que tienen la vivienda capaz de restringir un derecho civil clásico como es el derecho de propiedad. Esto también se observa, por ejemplo, con la introducción a través de la Ley 19/2015<sup>941</sup>, que introdujo en el CCC la propiedad temporal y la propiedad compartida para favorecer precisamente el acceso a las viviendas tal y como se expone en la Exposición de Motivos de esta Ley.

En relación al régimen de propiedad horizontal, el art. 553-40 CCC, en la misma línea que lo hace la LPH, también se establece que los propietarios de los elementos privativos tienen ciertas limitaciones en relación al uso que pueden hacer tanto en las unidades privativas como en el resto de edificio que pueda causar un perjuicio o un daño al resto de los vecinos y el derecho de interponer la acción de cesación para poner fin a tal actividad por la vía judicial. Las servidumbres (arts. 566-5 al 566-10 CCC) también son otro ejemplo de límites que existen al derecho de propiedad, tal y como se ha visto en el CC.

- **Código de consumo de Cataluña (CConC).** En la línea del RD 515/1989 (de ámbito estatal), la Ley 22/2010 que fue modificada por la Ley 20/2014<sup>942</sup>, prevé dos disposiciones sobre la información específica a suministrar a los consumidores a la hora de comprar de una vivienda en los arts. 123-9 y 123-10<sup>943</sup>. En estas disposiciones se pone en manifiesto que los consumidores de vivienda merecen una protección específica, además de la aplicación de régimen general de protección de los consumidores que se prevé en el CConC. Esta Ley 20/2014 fue impugnada ante el TC y la STC de 24-05-2018 resolvió el recurso<sup>944</sup>. Lo que discute básicamente en esta sentencia es un tema competencial, pero en ningún momento se pone en cuestión la consideración de la vivienda como bien que

---

<sup>941</sup> Ley 19/2015, de 29 de julio, de incorporación de la propiedad temporal y de la propiedad compartida al libro quinto del Código civil de Cataluña (DOGC núm. 6927 de 04 de agosto de 2015 y BOE núm. 215 de 08 de septiembre de 2015).

<sup>942</sup> Véase con más profundidad las reformas que se introdujeron con la Ley 20/2014 en la Ley 22/2010 en: NASARRE AZNAR, Sergio and SIMÓN MORENO, Héctor, “Un paso más en la protección de los deudores hipotecarios de vivienda: la Directiva 2014/17/UE y la reforma del Código de Consumo de Cataluña por Ley 20/2014”, *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, No. 139/2015, pp. 11-55.

<sup>943</sup> *Vid. infra* apartado 4.3.2.1 del capítulo III.

<sup>944</sup> RTC 2018/54.

merece una protección especial, en concreto, a través de la protección de los consumidores.

- **Medidas extraordinarias y urgentes para la movilización de las viviendas provenientes de procesos de ejecución hipotecaria:** por un lado, el art. 2 del DL 1/2015 reconoce el derecho de tanteo y de retracto a favor de la Generalitat en la transmisión de las viviendas adquiridas en un proceso de ejecución hipotecaria o mediante compensación o pago de deuda con garantía hipotecaria. Por otro lado, el art. 4 reconoce la ejecución forzosa de las obras necesarias para el cumplimiento de los requisitos de habitabilidad de las viviendas. En este DL no solo se pretende proteger la función social de las viviendas reconociendo el derecho de tanteo y retracto para que se destinen estas viviendas a viviendas sociales, sino también impone la obligación de realizar las obras necesarias para asegurar la habitabilidad y el cumplimiento de los requisitos mínimos, un límite más, pues, al derecho de propiedad con la finalidad de garantizar que la vivienda cumpla unos requisitos mínimos que aseguren la habitabilidad y en definitiva, una vivienda digna y adecuada.
- **Medidas urgentes para afrontar la emergencia en el ámbito de la vivienda y la pobreza energética:** actualmente algunas disposiciones de esta Ley 24/2015 están derogadas por haberse consideradas nulas por parte del TC a través de la STC 31-01-2019<sup>945</sup>. De conformidad con el art. 1 de esta Ley 24/2015, el objetivo era establecer mecanismos destinados a resolver las situaciones de sobreendeudamiento de personas físicas y de familias en lo relativo a las deudas derivadas de la vivienda habitual. Dos de las principales medidas que contemplaba para evitar los desahucios sobre la vivienda habitual y evitar las viviendas vacías que se han considerado constitucionales y, por lo tanto, están vigentes, son la propuesta de alquiler social (art. 5) y la cesión obligatoria de viviendas al Fondo de viviendas de alquiler para políticas sociales (art.7).
- **Medidas de protección del derecho a la vivienda de las personas en riesgo de exclusión residencial:** la Ley 4/2016 venía a reformular prácticamente las mismas medidas que contemplaba la Ley 24/2015. Sin embargo, esta Ley 4/2016 también fue impugnada ante el TC que se resolvió a través de la STC 17-01-

---

<sup>945</sup> RTC 2019\13.

2019<sup>946</sup>. En la EM de esta Ley se analiza en detalle el carácter de derecho fundamental que tiene la vivienda que justifica la adopción de todas las medidas que la norma recoge para proteger las personas que se hallen en situación de exclusión residencial. Las 4 principales medidas que se recogían en esta norma y que se mantienen vigentes son la mediación en el ámbito del consumo (art. 10), la expropiación temporal de viviendas vacías (art. 15), la obligación de realojamiento en determinados supuestos de personas o unidades familiares en riesgo de exclusión residencial (art. 16).

### 8.2.2. País Vasco

- **Ley de vivienda (LVPV):** esta Ley fue impugnada ante el TC<sup>947</sup> y la sentencia que resuelve el recurso es la STC 19-09-2018<sup>948</sup> que ya hemos estudiado en el capítulo I en relación al registro de agentes inmobiliarios<sup>949</sup>. En la EM de la Ley 3/2015 se enfatiza que el derecho a disfrutar de una vivienda constituye una necesidad vital para el ser humano por cuanto condiciona el disfrute de otros derechos esenciales como tener un empleo, ejercer el derecho de sufragio, acceder a las prestaciones y a los servicios públicos, escolarizar a los hijos, gozar de la cultura y de un medio ambiente adecuado, compartir las vivencias con familiares y amigos. De manera que se enfatiza la importancia que tiene la vivienda para poder hacer efectivo otros derechos fundamentales de las personas.
- **Derecho civil vasco:** El art. 54 de la Ley 5/2015 es similar al art. 231-31 CCC, dado que también prevé que el cónyuge viudo o miembro superviviente de la pareja de hecho, además de su legítima, tiene un derecho de habitación en la vivienda conyugal o de la pareja de hecho, mientras se mantenga en estado de viudedad, no haga vida marital ni tenga un hijo no matrimonial o no constituya

---

<sup>946</sup> RTC 2019/8.

<sup>947</sup> El Tribunal Constitucional, por Providencia de 12 de abril de 2016, ha acordado admitir a trámite el recurso de inconstitucionalidad número 1643-2016, contra los artículos 3 (incisos t, x)), 4 (apartados 1 y 2.b)), 6.1), 9.4), 56 (apartados 1), 2) y 3)), 59, 63.2) (apartados a), b), c), d), f), g), h)), 64, 72 (apartados 1) y 3c)), 74, 75, 83 (apartado d)), 84 (apartado d)) y apartado 3 de la disposición adicional primera. Por Auto de 20 marzo de 2018, el Tribunal Constitucional ha acordado mantener la suspensión de los arts. 10.1, 14.8, 16, 17.1 y de la DA 3ª y levantar la suspensión de los arts. 8.e), 15, 17, excepto su apartado 1, y de la DF6ª.

<sup>948</sup> RTC 2018/97.

<sup>949</sup> *Vid. supra* apartado 5.5 del capítulo I.

una nueva pareja de hecho. No obstante, a diferencia del CCC, esta norma no prevé ningún plazo máximo.

- **Régimen jurídico de viviendas de protección pública y medidas financieras en materia de vivienda y suelo:** el art. 2.2 de este Decreto 39/2008 establece que “las viviendas de protección pública deben destinarse a domicilio habitual y permanente de los titulares de la propiedad, derecho de superficie o arrendatarios”<sup>950</sup>. De esta forma, queda claro que no puede hacerse cualquier otro uso que no sea el de residencia habitual de las personas. El art. 37, igual que el art. 19 del RDleg 7/2015 mencionado, reconoce que podrán optar al realojo aquellas personas que sean ocupantes legales de las viviendas afectadas por la actuación urbanística siempre que las mismas tengan la consideración de vivienda habitual.

### 8.2.3. Andalucía

- **Ley reguladora del Derecho de vivienda:** El art. 2.2 Ley 1/2010 reconoce que “el derecho a una vivienda implica la satisfacción de las necesidades habitacionales de sus titulares y de quienes con ellos convivan, de forma que se posibilite una vida independiente y autónoma y se favorezca el ejercicio de los derechos fundamentales”. De manera que una vez más se confirma que el derecho a la vivienda no solo corresponde a los titulares que están legitimados a usarla, como puede ser el propietario o el arrendatario, sino que también a los que convivan con ellos. Otra evidencia más de los efectos que tiene la “convivencia” y las relaciones afectivas en el Derecho en relación al derecho a una vivienda.
- **Medidas para asegurar el cumplimiento de la función social de la vivienda:** esta la Ley 4/2013 derogó el Decreto-ley de Andalucía 6/2013, de 9 de abril, de medidas para asegurar el cumplimiento de la función social de la vivienda, que fue impugnado ante el TC cuya sentencia fue la STC 14-05-2015<sup>951</sup>.

---

<sup>950</sup> Según este art. 2.2 del Decreto 39/2008, “se entenderá por domicilio habitual y permanente aquel que satisfaga de manera directa e inmediata las necesidades de vivienda de sus ocupantes y que, además, se trate del domicilio legal, por ser el lugar de ejercicio de derechos y de cumplimiento de obligaciones. En todo caso, salvo regulación expresa en contrario, se presumirá que una determinada vivienda ha dejado de ser domicilio habitual, cuando permanezca desocupada durante más de 3 meses de manera continuada, salvo causa justificada que permita acreditar que en dicha vivienda sigue constituyendo tal domicilio habitual y permanente”.

<sup>951</sup> RTC 2015/93.

Esta sentencia declaró la nulidad de los preceptos que definían el contenido esencial del derecho de propiedad y regulaban la expropiación de viviendas vacías para destinarlas a alquiler social. En el F.J. 17 de esta STC 14-05-2015, el TC consideró que el Estado ya ha dictado una normativa que incide en el sistema de ejecución hipotecaria (por ejemplo, a través del RDL 27/2012, la Ley 1/2013 o el RDL 1/2015), de manera las medidas adoptadas por Andalucía suponían una doble intervención y, por lo tanto, innecesarias. Además, en este mismo F.J. 17 de esta STC 14-05-2015, el TC considera que las medidas estatales reseñadas, inciden directa y significativamente sobre la actividad económica general (competencia general del Estado de conformidad el art. 149.1.13 CE), de ahí que solo pueden ser adoptadas por parte del Gobierno estatal.

En la línea de la STC 24-05-2018 que se pronunció sobre la Ley catalana 20/2014, lo que se discute en la STC de 14-05-2015 que se pronuncia respecto el DL de Andalucía 6/2013, básicamente es un tema competencial, pero en ningún momento se pone en cuestión la especialidad del bien “vivienda”. De hecho, en el F.J.9 de esta última sentencia se afirma que “se trata, por tanto, de una materia que, por su íntima conexión con la esfera individual de la persona y el libre desarrollo de la personalidad, es de la máxima relevancia”. De manera que el TC confirma de forma expresa la importancia que tiene el sector de la vivienda y en concreto, sus consumidores, contradiciendo pues, a la STC de 25-03-1993 que afirmó que se trataba de un sector de menor entidad.

La Ley andaluza 4/2013, de un contenido muy similar al DL 6/2013, también fue impugnada ante el TC cuyo recurso se resolvió a través de la STC 12-04-2018<sup>952</sup>. En esta sentencia se declaró la nulidad de la DA primera que preveía la declaración de interés social a efectos de apropiación forzosa la cobertura de necesidad de vivienda de las personas en especiales circunstancias de emergencia social incursas en procedimientos de desahucio por ejecución hipotecaria, precisamente porque se considera que el Estado ya había adoptado las medidas correspondientes en este ámbito a través de la normativa estatal mencionada en el apartado anterior.

---

<sup>952</sup> RTC 2018\32.

- **Protección de los derechos de las personas consumidoras y usuarias en la contratación de préstamos y créditos hipotecarios sobre la vivienda:** de conformidad con el art. 2 de esta Ley 3/2016 el ámbito de aplicación de esta norma se circunscribe a los contratos de préstamos hipotecarios sobre una vivienda que vayan a formalizarse o se celebren en el territorio de la CA de Andalucía entre personas consumidoras y usuarias y las empresas prestamistas. Como se observa, esta ley va en la línea de la Ley catalana 20/2014 que pretenden aumentar la protección de los consumidores que suscriben préstamos hipotecarios que recaen sobre las viviendas.

En las sentencias del TC que se han mencionado, se observa que las CCAA no pueden adoptar medidas que el TC considere que el Estado ha adoptado previamente a través de normas estatales para garantizar el derecho a la vivienda, así como tampoco que puedan afectar a la estabilidad económica del país, pues es el Estado quien tiene competencia en cuanto las bases y coordinación de la planificación general económica (art.149.1.13 CE) y la ordenación del crédito y la banca (art. 149.1.11 CE); así como también que puedan afectar las bases del derecho civil (art. 149.1.8 CE); y a la igualdad de los españoles en el ejercicio de sus derechos y deberes constitucionales (arts. 14 y 149.1.1 CE), en este caso, en relación con el art. 33 CE (derecho de propiedad).

En relación a las normas analizadas, tanto estatales como autonómicas, si tuviéramos que identificar un “denominador común” de todas sería que, en determinadas ocasiones, el Derecho reconoce ciertos límites o restricciones al derecho de propiedad o cualquier otro derecho (como puede ser también el arrendamiento, el régimen de propiedad horizontal, en el ámbito del derecho de familia, en las sucesiones y en las relaciones vecinales), que vienen justificados por el valor simbólico de esta. De manera que tenemos evidencias reconocidas jurídicamente que acreditan que no es nuevo que el derecho reconozca este elemento simbólico de la vivienda. Además, también se ha visto que los efectos de la crisis también han hecho que se ofrezca más protección a las personas que acceden a los préstamos hipotecarios para acceder a una vivienda, de manera que la crisis ha supuesto un “antes y un después” en la normativa sobre la vivienda.

Resulta paradójico, pues, que existan disposiciones como las examinadas en este apartado (ya sean de ámbito estatal o autonómico) donde se tenga en cuenta el elemento

simbólico que se deriva de la vivienda (especialmente la habitual) y, por lo tanto, se conciba como un bien que merece un tratamiento especial y otras, en cambio, donde se trata la vivienda, incluso la vivienda habitual, como un bien cualquiera. Así, sucede con la regulación de las actividades relacionadas con servicios inmobiliarios (como son, por ejemplo, en los promotores, constructores, los agentes inmobiliarios y los administradores de fincas<sup>953</sup>) o en las transacciones donde no es obligatorio la intervención de los notarios o los registradores de la propiedad (por ejemplo, en las compraventas sin hipoteca o en los arrendamientos). De manera que, a nuestro juicio, no resulta coherente que a raíz de las consecuencias de la crisis las normas hayan puesto énfasis en proteger a los deudores hipotecarios y evitar la pérdida de la vivienda, pero no en todos aquellos procesos destinados a facilitar y mejorar el acceso a las mismas a través de profesionales intermediarios.

### 9. Las viviendas perfiladas

En este apartado hacemos referencia a aquellas viviendas que requieren unas características físicas especiales según las personas que van a acceder a ellas, de manera que los servicios de intermediación destinados a favorecer el acceso a las mismas deberían adecuarse, a nuestro juicio, a las características o requerimientos de estas personas para ofrecerles las mejores soluciones habitacionales según sus circunstancias.

De este modo, algunos intermediarios inmobiliarios deberían poder especializarse en viviendas perfiladas y, por lo tanto, deberían conocer los requisitos técnicos de este tipo de viviendas, su normativa reguladora, lo que buscan o priorizan sus demandantes, el mercado disponible en la zona demandada, etc. Y de esta forma pues, dar efectividad al derecho de las personas a una vivienda digna y adecuada (art. 47 CE)<sup>954</sup>. Algunos ejemplos de viviendas perfiladas son:

- a) **Viviendas adaptadas para persona con necesidades especiales o para determinados colectivos:** se trata de aquellas viviendas que cumplen los requisitos de accesibilidad destinadas a personas con discapacidad, movilidad reducida, enfermedad, personas mayores, etc. En España solo el 0,6% de las viviendas son universalmente accesibles, frente a un 1,5% de las alemanas y a un

---

<sup>953</sup> Vid. *supra* capítulo apartado 6 del capítulo I.

<sup>954</sup> Vid. *supra* apartado 6.1 del capítulo II.



2,5% de las suecas<sup>955</sup>. También hay que tener en cuenta aquellas formas de tenencia como, por ejemplo, el *cohousing* o las cooperativas de vivienda<sup>956</sup> adaptadas y destinadas a determinados colectivos como, por ejemplo, para las personas de la tercera edad o con alguna discapacidad o enfermedad. En este sentido, también hay que tener en cuenta aquellas viviendas pensadas para un sector concreto de la población que busca un tipo de vivienda alternativa o diferente ya sea por necesidad (por la dificultad de acceder a la vivienda convencional) o por voluntad propia<sup>957</sup>.

- b) Viviendas con perspectiva de género o que favorecen la igualdad:** se trata de aquellas viviendas que promueven la igualdad de género dentro de los hogares o tratan de evitar la existencia de jerarquías entre los miembros a través de la redistribución de las habitaciones y los metros cuadrados, la ubicación de la cocina<sup>958</sup>, diseño del lavadero, etc. Por ejemplo, se trata de viviendas donde la cocina está en un lugar céntrico y visible, no apartada y cerrada, de manera que permita o favorezca el trabajo colaborativo entre las personas de una misma familia o bien aquellas viviendas donde todas las habitaciones tienen los mismos metros cuadrados o que no haya ninguna habitación que tenga un baño propio destinado exclusivamente a los miembros que la ocupen para evitar la jerarquización entre todos los miembros de la vivienda<sup>959</sup>.
- c) Viviendas adaptadas según la cultura y la religión:** como hemos visto, para la ONU una vivienda digna debe tener en cuenta y respetar la expresión de la

<sup>955</sup> NASARRE AZNAR, Sergio, SIMÓN MORENO, Héctor (Explotación estadística de los resultados a cargo de Santi Ariste e Irene Suau), *Informe sobre la accesibilidad de la vivienda en Europa. Comparativa España, Alemania y Suecia. Análisis conclusivo*, noviembre de 2018.

<sup>956</sup> Véase las particularidades legales de las cooperativas de vivienda en: LAMBEA RUEDA, Ana, *Cooperativas de viviendas. La promoción, construcción y adjudicación de la vivienda al socio cooperativo* 3ªed., Comares, Granada, 2012.

<sup>957</sup> Véase en este sentido, por ejemplo: IDEALISTA, *Llegan las 'tiny houses' para 'millennials': móviles, eficientes y desde 36.500 euros* (16-03-2018), disponible en: <https://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2018/03/15/764773-llegan-las-tiny-houses-para-millennials> (última visita: 8 de julio de 2019).

<sup>958</sup> Tradicionalmente la cocina se ha visto como aquel espacio estrechamente vinculado con el rol de la mujer. Véase en: Ayuntamiento de Barcelona; Instituto Municipal de la vivienda y Rehabilitación de Barcelona, “Flexibilidad e igualdad de género en la vivienda”, *Qüestions d’habitatge*, núm. 22, enero del 2019, p. 5. Véase en este sentido: LA VANGUARDIA, *El Gobierno vasco obliga a agrandar las cocinas para “combatir el machismo”* (20/09/2019), disponible en: <https://www.lavanguardia.com/local/paisvasco/20190920/47490029450/gobierno-vasco-agrandar-cocinas-combatir-machismo.html> (última visita: 20 de septiembre de 2019).

<sup>959</sup> Ayuntamiento de Barcelona; Instituto Municipal de la vivienda y Rehabilitación de Barcelona, “Flexibilidad e igualdad de género en la vivienda”, *Qüestions d’habitatge*, núm. 22, enero del 2019, pp. 5, 16 y 22.

identidad cultural de quién la va a habitar<sup>960</sup>. Por este motivo, puede que haya viviendas que precisamente tengan en cuenta los rituales o las prácticas de una cultura o religión determinada para garantizar la efectividad de la libertad ideológica y religiosa (art. 16 CE)<sup>961</sup>.

- d) Viviendas para extranjeros:** a pesar del gran número de operaciones inmobiliarias transnacionales que se realizan <sup>962</sup>, existen “barreras” o “limitaciones” que las dificultan como son, el idioma o los diferentes sistemas de *conveyancing services* que limitan el acceso a la información<sup>963</sup>. Por este motivo, los servicios prestados por los intermediarios inmobiliarios pueden estar especializados para este sector en concreto. De hecho, en el 2008 el 70% de las transacciones transnacionales en Europa fueron facilitadas por intermediarios inmobiliarios<sup>964</sup>.

## 10. Conclusiones

Del presente capítulo se pueden extraer las siguientes conclusiones:

1. La complejidad del estudio del concepto de vivienda se justifica no solo porque es un concepto jurídico indeterminado, tal y como lo confirmó la STS de 5-06-1992, sino también por las diferentes dimensiones de distinta naturaleza que lo conforman. Según la clasificación hecha por FOX estas dimensiones o elementos son: el elemento estructural (la estructura física o refugio), el económico (el valor patrimonial o económico que se deriva) y el simbólico o “*X factor*” (el valor espiritual que existe entre las personas y la vivienda), aunque hay autores que

---

<sup>960</sup> *Vid. supra* apartado 6.2.1 del capítulo II.

<sup>961</sup> Por ejemplo, las viviendas hebreas deben tener dos fregaderos uno para lavar carnes y el otro para aquellos en que se haya servido productos lácteos que no pueden mezclarse entre sí o, por ejemplo, puede ser un factor relevante la distancia de la vivienda con una sinagoga. Véase en: EL PAÍS, *Judíos en toda regla*, (13-04-2007), disponible en: [https://elpais.com/diario/2007/04/15/eps/1176617752\\_850215.html](https://elpais.com/diario/2007/04/15/eps/1176617752_850215.html) (última visita: 9 de mayo de 2019).

<sup>962</sup> Solo en 2015, el volumen de negocios en 2015 en la Union Europea en cuanto las operaciones transnacionales inmobiliarias ascendió a los 1.800 millones de euros. Véase en: SCHMID, Christoph (legal and General Co-ordinator) SEBASTIAN, Steffen (Economic Co-ordinator); S. LEE, Gabriel; FINK Marcel; PATERSON, Iain *Conveyancing Services Market*, Study COMP/2006/D3/003, December 2007, pp. 63-71.

<sup>963</sup> SPARKES, Peter *et.al.*, “*Cross Border Acquisitions of Residential Property in the EU: Problems Encountered by Citizens*”, DG for Internal Policies, Citizens’ Rights and Constitutional Affairs, European Parliament, PE 556.936, Publications Office. p. 34.

<sup>964</sup> SPARKES, Peter *et.al.*, “*Cross Border Acquisitions of Residential Property in the EU: Problems Encountered by Citizens*”, DG for Internal Policies, Citizens’ Rights and Constitutional Affairs, European Parliament, PE 556.936, Publications Office., p. 50.

añaden, además, el ambiental y el político. En relación al elemento simbólico, está compuesto por el sentido de territorialidad que las personas tienen respecto a la vivienda, el rol que tiene esta última para construir la identidad de cada uno, así como también para la unidad social y cultural.

Todas estas dimensiones del concepto de vivienda justifican que el estudio de la misma deba hacerse de una forma interdisciplinar, de manera que todas las dimensiones o elementos deben tenerse en cuenta para diseñar políticas de vivienda e incluso el contenido de la formación académica de los profesionales de la vivienda. No obstante, el hecho que la vivienda sea el único bien que al mismo tiempo es un derecho humano y un activo económico hace que no resulte sencillo equilibrar ambas características a través de la normativa. Las políticas de vivienda se vehiculan a través de normas jurídicas (ya sea a través del Derecho público o privado), de ahí que resulte esencial la identificación de cómo pueden integrarse las dimensiones que integran el concepto de vivienda en las normas jurídicas y, en definitiva, en el Derecho, especialmente la dimensión simbólica que es la que es más difícil de plasmar a través del lenguaje. No obstante, hemos visto que esto es posible a través de políticas que favorezcan el acceso a ella, la protección de las personas que residen, medidas para evitar su pérdida, etc.

2. La regulación de la profesión de la intermediación inmobiliaria y, en general, de las profesiones vinculadas con la vivienda, deberían tener en cuenta esta complejidad y especialidad de la vivienda, pues no se trata de un bien de consumo cualquiera. Además, la vivienda se analiza desde diversas disciplinas, de manera que aquellos profesionales que trabajan precisamente con las viviendas que están destinadas a constituir el hogar de las personas deberían ofrecer unas garantías: que tengan los conocimientos suficientes para añadir valor a las transacciones, que cuenten con una institución pública que supervisa su actividad, que tengan una serie de obligaciones a la hora de prestar sus servicios destinadas a favorecer el acceso a las viviendas, etc.
3. En cuanto al elemento estructural del concepto de vivienda, tanto en el ámbito internacional como nacional, se exige que debe ser una vivienda digna y adecuada, de manera que no cualquier sitio para resguardarse (refugio) es válido para tener la consideración de vivienda. La ONU, en la Observación General núm. 4 prevé unos criterios orientadores sobre lo que debe entenderse por una vivienda digna,

incluyendo, por ejemplo, ser asequible, habitable, situada en un lugar adecuado, etc. La CE en el art. 47 también exige que la vivienda debe ser digna y adecuada, pero no concreta a qué se refiere exactamente a través de estos dos adjetivos, aunque, en términos generales, se considera que es aquella que cumple unos determinados requisitos físicos de habitabilidad y es adecuada para las personas que en cada caso residan en ella. De ahí que algunos pronunciamientos judiciales, así como parte de la doctrina, consideran que el concepto de vivienda debe tenerse en cuenta según el contexto social, cultural y subjetivo de cada uno, pues lo que para unos puede ser una vivienda adecuada, no tiene por que serlo para otros. No obstante, desde el punto de vista de una sociedad desarrollada, es necesario que se establezcan unos requisitos mínimos para que un inmueble pueda ser considerado vivienda.

Las leyes de vivienda de las CCAA coinciden en que la vivienda debe ser una edificación fija (bien inmueble y, por lo tanto, también es una finca), “habitable”, es decir, debe cumplir unos requisitos físicos determinados (delimitados, por ejemplo, en el CTE, LOE...) y debe estar destinada a la residencia de las personas. En la Tabla núm. 4 hemos visto que no existe ninguna CA que contemple en su concepto de vivienda los requisitos o criterios que establece la ONU para considerar que es una vivienda digna, excepto el del requisito de habitabilidad. De manera que se podría afirmar que los conceptos de vivienda que prevén las CAA no son del todo adecuadas de conformidad con los mandatos de la ONU.

De manera que, desde un punto de vista jurídico, del concepto de vivienda se excluyen aquellas estructuras que no sean una edificación fija, como pueden ser las caravanas, las viviendas transportables, tiendas de campaña, las cuevas... De hecho, según la tabla ETHOS, estos casos se tratan de viviendas inadecuadas, aunque sí sea pueda desarrollar el elemento simbólico (*X factor*) en ellas y conformar pues, un “hogar” y puedan llegar a tener también la protección que se deriva de la inviolabilidad del domicilio (art. 18 CE), e incluso se pueden fijar como el domicilio por tener allí la residencia habitual (art. 40 CC).

4. En cuanto al elemento económico, durante los años anteriores a la crisis se utilizó el sector de la vivienda como motor para la economía de nuestro país. Precisamente, la liberalización de la profesión de la intermediación inmobiliaria pretendía potenciar tal crecimiento tal y como se estableció expresamente en el

Preámbulo del RDL 4/2000 y también a través de la promoción del acceso a la vivienda en régimen de propiedad, facilitando el acceso a los préstamos hipotecarios, etc.<sup>965</sup>.

La concepción de la vivienda como activo económico (“*commodity of housing*” o “*finacialization of housing*”) evidentemente es un factor que debe tenerse en cuenta para el diseño de políticas de vivienda. No obstante, no debe olvidarse que, la principal función de la vivienda es ofrecer refugio o cobijo a los seres humanos, de manera que es una necesidad básica para las personas (Pirámide de Maslow). De manera que el valor económico de la vivienda no puede sobreponerse, tampoco en el marco normativo, al hecho de que su principal finalidad sea la de ofrecer un lugar para vivir las personas, sino que ambos aspectos deberían compatibilizarse.

5. En relación al elemento simbólico y cómo este se plasma en el Derecho, este está más presente en el ámbito del Derecho público desde el cual se habla del derecho a la vivienda, el derecho a un nivel de vida adecuado, la función social de la propiedad como límite de la misma y la inviolabilidad del domicilio. Algunos ejemplos se hallan en el art. 25.1 DUDH; arts. 2.1 y 11 PIDESC; art. 8 CEDH; y art. 7 CDFUE, el art. 47 CE; el art. 18 CE, el art. 33.2 CE, art. 203 CP, etc. En el ámbito del derecho privado, a pesar de no ser tan habitual como en el derecho público, también existen disposiciones que reconocen y protegen de forma indirecta este elemento simbólico que se deriva de una vivienda. Por ejemplo, el sentido de territorialidad está presente en los arts. 40, 68, 69 y 70 CC, así como también en los arts. 7 y 9 LPH; y el rol de la vivienda en la construcción de la identidad, así como también en la unidad social y cultural a través de la protección de la vivienda conyugal, familiar y la vivienda habitual en los arts. 1320 CC, arts. 90 y 91 CC, arts. 9, 12, 15 y 16 de la LAU, etc. En este sentido, también debe tenerse en cuenta la normativa promulgada a raíz de la crisis, tanto de ámbito estatal como autonómica, que protege a los consumidores que estén en riesgo de perder su vivienda habitual o aquella que tiene por finalidad la reducción del número de viviendas vacías. Por lo tanto, no es tarea imposible reconocer la vivienda como un bien de primera necesidad y su valor simbólico a través de las normas de Derecho privado. De hecho, lo que tienen en común todas estas normas

---

<sup>965</sup> Vid. *supra* apartado 4.1 del capítulo I.

es que reconocen ciertos límites al derecho de propiedad o cualquier otro derecho en el ámbito de los arrendamientos, en el régimen de propiedad horizontal, en el ámbito de derecho de familia, en las sucesiones y en las relaciones vecinales. Resulta paradójico o contradictorio pues, que existan algunas disposiciones normativas que tengan en cuenta esta vertiente simbólica de la vivienda y en cambio para los profesionales de la intermediación de viviendas no.

Esta vertiente simbólica del concepto de la vivienda también se pone en manifiesto en el concepto de “sinhogarismo”, dado que un “sinhogar” no es solo aquel que no dispone de un refugio para vivir, sino también aquel que, a pesar de disponer uno, este no es su “hogar” propiamente dicho por determinados motivos, de manera que el concepto de “sinhogar” pone en relevancia que la vivienda va más allá de cuatro paredes y un techo.

6. Cuantos más conceptos jurídicos de los analizados en este capítulo (inmueble, finca, domicilio, vivienda familiar...) coincidan en un mismo bien, más esferas o dimensiones que justifican su protección existen. De todos estos conceptos analizados, el de “hogar” es el que menos habitual en el ordenamiento jurídico, aunque otros conceptos como el de “domicilio” (en sentido jurídico-público) o el de “vivienda familiar” o “vivienda habitual” denotan *per se* este valor simbólico presente en el concepto de hogar. Precisamente, el concepto de “vivienda habitual” es el que, a nuestro juicio, agrupa todas las dimensiones estudiadas y los conceptos jurídicos analizados, tal y como se observa en la Figura núm. 3, pues la vivienda habitual es una edificación fija que cumple unos requisitos de habitabilidad (estructura física); es un activo económico y patrimonial, constituye el domicilio de las personas que viven en ella (tanto desde un punto de vista jurídico-público como privado), es la vivienda conyugal (en el caso de que sean cónyuges los que viven en ella) o familiar (en función de si vive o no una familia). De manera que la definición de la vivienda destinada a ser la residencia habitual teniendo en cuenta las dimensiones del concepto de vivienda estudiadas sería “aquella edificación fija que cumple los requisitos de habitabilidad y adecuación, donde los seres humanos puedan vivir de forma habitual, desarrollarse plenamente en libertad e intimidad, formar una familia y, en definitiva, puedan crear un hogar”.

Por este motivo, el tratamiento de la vivienda habitual debe diferenciarse de los otros bienes inmuebles que también pueden ser objeto de la intermediación inmobiliaria como pueden ser los locales comerciales, las fincas o los terrenos, entre otros.

7. La crisis ha supuesto un punto de inflexión en el tratamiento legal de la vivienda, pues se ha pasado de enfatizarla como un bien económico (antes de la crisis) a empezar a considerarla como un bien de primera necesidad (después de la crisis). Esto se ha llevado a cabo principalmente a través de normas destinadas a regular las relaciones entre acreedores y deudores hipotecarios que aumentan la protección de estos últimos para evitar la pérdida de su vivienda. Tal y como se ha visto, estas normas se han promulgado tanto a nivel estatal como autonómico, aunque, en este último caso, algunas disposiciones se han considerado inconstitucionales por parte del TC.

En todas las normas estatales y autonómicas post-crisis se aprecia una voluntad de proteger la vivienda habitual y a sus habitantes, de manera que se tiene en cuenta lo que la vivienda representa para la vida de las personas (conforma un “hogar”) y los efectos negativos que conlleva su pérdida, aunque estas medidas se prevén únicamente en la intervención del notario o en el procedimiento de desahucio hipotecario, es decir, en la fase final, pero no desde el inicio de la transmisión inmobiliaria (fase de publicidad) o en las primeras negociaciones cuando las partes forman su voluntad. Por este motivo, consideramos que el énfasis de la protección de la vivienda habitual no solo debe hacerse para el caso de evitar la pérdida de la vivienda, sino también para mejorar su acceso y, precisamente en este supuesto, los intermediarios inmobiliarios pueden tener un rol destacado. Esto contribuiría a una mayor vertebración y profesionalización del mercado inmobiliario y de la vivienda.

Como estas medidas post-crisis fueron adoptadas con cierto retraso (la primera a nivel estatal fue el RDL 8/2011), algunos jueces reaccionaron antes de la promulgación de toda esta normativa y protegieron los residentes de la pérdida inmediata de sus viviendas habituales amparándose a través de normas internacionales en materia de derechos fundamentales, la equidad y la función social de la propiedad, reconociendo también la dimensión simbólica de la vivienda dando lugar a la “robinprudencia”.

No obstante, la dimensión simbólica de la vivienda todavía no se ve reflejada en la regulación de las profesiones de aquellos que trabajan precisamente con las viviendas como es el caso, por ejemplo, de los promotores, constructores, los intermediarios inmobiliarios y los administradores de fincas especialmente en aquellos supuestos donde no intervienen los notarios o los registradores de la propiedad o en la fase previa a la intervención de estos.

8. Por este motivo, se propone que en la profesión de la intermediación de viviendas destinadas a ser la habitual se ofrezcan más garantías a los consumidores, que los agentes inmobiliarios tengan unas funciones u obligaciones más concretas, más allá de las establecidas en el art. 1 del Decreto 3248/1969 y que tengan más responsabilidades en las transacciones donde intervengan<sup>966</sup>. De hecho, la regulación de la profesión de los intermediarios inmobiliarios supone en cierta medida un desarrollo del art. 47 de la CE, así como también de las otras normas internacionales (art. 25.1 DUDH; arts. 2.1 y 11 PIDESC; art. 8 CEDH...); pues estos profesionales facilitan el acceso a las viviendas de las personas a través de la puesta en contacto entre oferentes y demandantes. De manera que todos estos profesionales deben ofrecer las garantías suficientes para que sus servicios estén a la altura del concepto del bien con el que se trabaja. Una formación académica específica i adecuada con un contenido interdisciplinar resulta esencial para que estos operadores que conforman el sector de la vivienda presten los servicios adecuados y contribuyan a que el derecho a la vivienda tenga el mismo tratamiento que otros derechos sociales como son la educación o la sanidad.

Véamos en el siguiente capítulo cuál es la función actual que tienen encomendada los intermediarios inmobiliarios en nuestro sistema y cuál debería ser, atendiendo al nuevo paradigma que estamos diseñando.

---

<sup>966</sup> *Vid. infra* apartados 3 y 6 del capítulo III.





## **CAPÍTULO III. EL INTERMEDIARIO INMOBILIARIO Y LA PROTECCIÓN DE LOS CONSUMIDORES Y LOS NECESITADOS DE VIVIENDA**

### **1. Introducción**

Una vez estudiado el contexto normativo de la profesión de la intermediación inmobiliaria en nuestro país, el de otras profesiones vinculadas con los servicios en el sector de la vivienda, así como también el objeto principal donde recae la actividad de la intermediación inmobiliaria (la vivienda), este capítulo persigue analizar el marco legal vigente que ampara las funciones que ejerce el intermediario inmobiliario y delimitar su función de protección de los consumidores y de los que acceden a una vivienda.

Así, al principio de este capítulo se estudian las características principales del contrato de mediación y corretaje inmobiliario, pues es el contrato habitual que se celebra en el ámbito de los intermediarios inmobiliarios: favorecer la perfección de un contrato entre dos partes<sup>967</sup>. También se hace referencia a otros contratos que pueden celebrar los intermediarios inmobiliarios para prestar sus servicios que, o bien comparten características con el de mediación o corretaje o bien sirven para ejercer otras funciones diferentes a la de favorecer la perfección de un contrato. Asimismo, en función de cómo el agente inmobiliario desarrolle su actividad de intermediación destinada a facilitar la perfección de un contrato (si de forma independiente o bajo la dirección e interés de su cliente), del tipo de funciones que ejerza (las recogidas en el ámbito estatal en el art. 1 Decreto 3248/1969 u otras que no se contemplan en este artículo), de la naturaleza de las partes del contrato pretendido (si son personas físicas o jurídicas de carácter mercantil o no) o de la finalidad de su intervención (si el inmueble está destinado a ser residencia de las personas o para el tráfico mercantil) habrá un contrato más adecuado que otro. Conocer qué contrato es el que mejor ampara el ejercicio de las funciones del intermediario resulta esencial para garantizar la seguridad jurídica en la transmisión

---

<sup>967</sup> En este capítulo no se estudia con exhaustividad la naturaleza jurídica del contrato de mediación y corretaje, dado que ya ha sido objeto de estudio en numerosas ocasiones por parte de la doctrina y jurisprudencia. En este sentido, véase, por ejemplo: RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, Daniel, *El contrato de Corretaje Inmobiliario: los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria*, Thomson Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), 2ªed., 2005; MACANÁS Gabriel, *El contrato de mediación -o de corretaje-*, Wolters Kluwer, Las Rozas, 2015; BLANCO CARRASCO, Marta, *El contrato de corretaje*, Cuadernos de Derecho Registral, 2008; y ARGUDO PÉRIZ, José Luis, “La intermediación inmobiliaria y el acceso a la vivienda” en PARRA LUCÁN, María de los Ángeles, *Acceso a la vivienda y contratación*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2015, pp. 271-317.

inmobiliaria, la protección de los consumidores y en general, de las personas que necesitan una vivienda.

Más adelante, pasamos a delimitar las funciones de los intermediarios inmobiliarios que están reconocidas en la normativa tanto en el ámbito estatal como en el autonómico y cuál es su rol en la protección de los consumidores. En relación a estos últimos, se hace referencia al principio *pro consummatore* de la UE y se identifica el concepto de consumidor en la profesión de la intermediación inmobiliaria. Se estudian los mecanismos de protección que existen en esta actividad tanto en el ámbito estatal como autonómico, especialmente en Cataluña y Andalucía, pues son las únicas CCAA que, hasta la fecha (27-11-2019), disponen de una regulación específica sobre la protección de los consumidores y las personas que acceden a una vivienda por parte de los intermediarios inmobiliarios. En este sentido, también describimos cuál es la información precontractual mínima que las personas que acceden a una vivienda, ya sea a través de la compraventa o el alquiler, tienen derecho a conocer y que debe facilitarse por los intermediarios inmobiliarios y que algunas normas autonómicas y también estatales ya contemplan. Pero, además, también desarrollamos la propuesta de la necesidad de regular una Ficha Estandarizada de Información Precontractual de vivienda (la FEIPV), que se recoge en el Anexo I de este trabajo<sup>968</sup> para que esta información sea homogénea y aplicable a todo el país.

En el apartado 5º de este capítulo se hace referencia a cómo el desarrollo de la tecnología en los últimos años ha impactado en el sector inmobiliario (lo que se conoce como *proptech*), así como la aparición de las agencias inmobiliarias *online* que afectan o transforman la intermediación inmobiliaria, tal y como se ha venido configurando tradicionalmente. Precisamente el *proptech* constituye uno de los principales retos de la tradicional función de la intermediación inmobiliaria, de ahí que en esta tesis se preste especial consideración a cómo el *proptech* puede hacer cambiar el rol tradicional de los intermediarios inmobiliarios.

Finalmente, se proponen las funciones que podrían atribuirse a los intermediarios inmobiliarios que actualmente no se contemplan en la normativa (ni en la estatal ni en la autonómica) para garantizar una completa seguridad jurídica preventiva en la negociación inmobiliaria, la protección de los consumidores y para favorecer el acceso a la vivienda.

---

<sup>968</sup> Vid. *infra* Anexo I.

## 2. El contrato de mediación y corretaje en la intermediación inmobiliaria

### 2.1. Concepto y características de este contrato

El contrato de mediación y corretaje carece de una regulación específica. Sus características se han venido perfilando, sobre todo, por parte de la doctrina y de la jurisprudencia<sup>969</sup>. Así, según RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA<sup>970</sup>, la regulación de este contrato viene determinada por:

- la voluntad de las partes.
- las normas generales de los contratos (títulos I y II del Libro Cuarto del CC).
- la jurisprudencia del TS y la doctrina.
- la normativa reguladora de los contratos con los que guarda similitud.
- las disposiciones administrativas que regulan la actuación de los corredores profesionales.

Para BLANCO CARRASCO<sup>971</sup>, el hecho que la denominación de este contrato conste de dos términos (“mediación” y “corretaje”) se debe a que implica una doble actuación por parte del profesional que está vinculado con al mismo: por un lado, la mediación, por la acción de mediar o intervenir en el arreglo de un trato o de una diferencia o riña entre otros; y, por el otro lado, el corretaje por la diligencia y trabajo que pone el corredor en los ajustes y ventas, así como también se refiere al precio o retribución que logra el corredor por sus servicios. Sin embargo, tal y como se ha comentado en el capítulo I<sup>972</sup>, el término “mediación” puede causar confusión a la hora de designar la intermediación inmobiliaria, dado que la mediación también es la denominación que se utiliza para designar el sistema de resolución de conflictos alternativo al judicial (ADR).

Ateniendo a RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA<sup>973</sup>, las características de este contrato implican que se configure como un contrato autónomo y diferente de los otros que se estudian en el siguiente apartado<sup>974</sup>, a pesar de que comparta ciertas similitudes con ellos. Para este autor, las notas esenciales del contrato de mediación y corretaje que comparte la mayoría de la jurisprudencia son: que tiene naturaleza contractual, la

---

<sup>969</sup> Véase, por ejemplo, el compendio de jurisprudencia relacionada con el contrato de mediación y corretaje en: Selección de jurisprudencia realizada por LÓPEZ-DÁVILA AGÜEROS, Félix, *El contrato de intermediación inmobiliaria*, Sepín, Las Rozas (Madrid), 2016.

<sup>970</sup> RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, Daniel, *El contrato de corretaje inmobiliario...ob. cit.*, pp.210 y ss.

<sup>971</sup> BLANCO CARRASCO, Marta, *El contrato de corretaje...ob. cit.*, p. 18.

<sup>972</sup> *Vid. supra* apartado 2 del capítulo I.

<sup>973</sup> RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, Daniel, *El contrato de corretaje inmobiliario...ob. cit.*, pp. 17 y 18.

<sup>974</sup> *Vid. infra* apartado 2.3 del capítulo III.

atipicidad, el *facio ut des*, la onerosidad, la bilateralidad, la principalidad, la consensualidad, la mercantilidad, la ausencia de solemnidad y la aleatoriedad. Cabe decir, que en este apartado nosotros agrupamos la característica de la naturaleza contractual y la ausencia de solemnidad bajo la característica de consensualidad, pues las tres giran entorno al consentimiento y su forma. Así como también sustituimos la aleatoriedad por condicionalidad, por los motivos que se exponen en el apartado correspondiente y, por último, consideramos que el contrato de mediación y corretaje no solo puede tener carácter mercantil, sino también civil, tal y como se explica más adelante.

### 2.1.1. Atipicidad

El contrato de mediación y corretaje es un contrato atípico desde el punto de vista jurídico, pero típico socialmente. Así, los corredores de seguros están regulados en la Ley 26/2006<sup>975</sup> y, a diferencia de los intermediarios inmobiliarios, tienen la exclusividad de la profesión de conformidad con el art. 27 de esta Ley 26/2006, al tiempo que también tienen una serie de obligaciones de información de cara a sus clientes (art. 42 y ss. Ley 26/2006), de formación académica (art. 40 Ley 26/2006) y de responsabilidad frente a la Administración (art. 30 Ley 26/2006), etc. Por su parte, los agentes corredores de comercio también se prevén en los arts. 88 y ss. del CCom) y desde el año 2000 aquellos que estaban colegiados pasaron a formar parte del Cuerpo de notarios, de manera que en la actualidad se les aplica el mismo régimen que a los notarios tal y como se ha visto en el capítulo I<sup>976</sup>.

En el ámbito laboral, el RD 1796/2010<sup>977</sup>, también regula aquellas agencias que actúan como intermediarias entre los empleadores y los trabajadores, facilitando pues, el acceso al trabajo de las personas (art. 35 CE). También hay que tener en cuenta, en este sentido, las agencias de viaje que ejercen la actividad de intermediación entre los clientes o usuarios y las compañías hoteleras, de transporte aérea o terrestre, etc. Las agencias de viaje también tienen la exclusividad de la profesión<sup>978</sup> y, al ser una materia turística, las

---

<sup>975</sup> Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados (BOE núm. 170 de 18 de julio de 2006).

<sup>976</sup> *Vid. supra* apartado 6.4.1.6 del capítulo I.

<sup>977</sup> RD 1796/2010, de 30 de diciembre, por el que se regulan las agencias de colocación (BOE núm. 318 de 31 de diciembre de 2010).

<sup>978</sup> RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, Daniel, *El contrato de corretaje inmobiliario...* ob. cit., p.127.

CCAA pueden asumir la competencia para regularlas de conformidad con el art. 148.1.18 CE<sup>979</sup>.

También están estrictamente regulados en la Ley 5/2019 que transpone la Directiva 2014/17/UE los intermediarios de crédito inmobiliario o corredores de crédito<sup>980</sup>. De hecho, antes de la promulgación de la Ley 5/2019, los intermediarios de crédito ya se regulaban en la Ley 2/2009<sup>981</sup>, de manera que no es una figura nueva en nuestro ordenamiento jurídico. Esta Ley 2/2009 únicamente se aplica cuando los prestatarios tengan la consideración de consumidores y en cambio la nueva Ley 5/2019 amplía el ámbito de aplicación al resto de prestatarios, que son las personas físicas que no tengan la consideración de consumidores<sup>982</sup>.

Cabe decir que, tal y como se estudia en el apartado 2.2 de este capítulo<sup>983</sup>, que en la actualidad existe el Anteproyecto de CCom (en adelante, ACCom) que, sí incluye la regulación del contrato de mediación y corretaje, a pesar de que solo será aplicable en el ámbito mercantil y no en el civil ni tampoco resuelve todas las incertidumbres que de este contrato se plantean a lo largo de este capítulo.

### 2.1.2. “*Facio ut des*”

La actividad desarrollada por el agente inmobiliario se ajusta al contrato “*facio ut des*” (“hago para que me des”). Para RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA<sup>984</sup> se considera “*facio ut des*” porque “el cliente encarga al API que lleve a cabo un “*facere*”, es decir las gestiones encaminadas a localizar o atraer a un futuro comprador, arrendatario, adquirente del traspaso... comprometiéndose el cliente a un *dare* que consiste en pagar el precio que se haya estipulado”. De hecho, el contrato de mediación y corretaje ha sido definido por

---

<sup>979</sup> Véase, por ejemplo, el Decreto 81/2012, de 22 de mayo, de Agencias de viaje del País Vasco (BOPV núm. 110 de 06 de junio de 2012); en Cataluña, el Decreto 158/2012, de 20 de noviembre, por el que se modifica el Decreto 168/1994, de 30 de mayo, de reglamentación de las agencias de viajes (DOGC núm. 6268 de 5 de diciembre de 2012); y en Andalucía, el Decreto 301/2002, de 17 de diciembre, de agencias de viajes (BOJA núm. 150 de 21 de diciembre de 2002).

<sup>980</sup> *Vid. infra* apartado 6.3 del capítulo III.

<sup>981</sup> Ley 2/2009, de 31 de marzo, por la que se regula la contratación con los consumidores de préstamos o créditos hipotecarios y de servicios de intermediación para la celebración de contratos de préstamo o crédito (BOE núm. 79, de 01 de abril de 2009).

<sup>982</sup> Véase en este sentido los arts. 1de la Ley 2/2009 y el art. 5/2019 relativos al ámbito de aplicación de las respectivas leyes.

<sup>983</sup> *Vid. supra* apartado 2.2 del capítulo III.

<sup>984</sup> RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, Daniel, *El contrato de corretaje inmobiliario...ob. cit.*, p. 229.

la STS 1-12-1986<sup>985</sup> como “el contrato de colaboración mercantil, en el que el mediador se obliga, a cambio de una remuneración, a promover o facilitar la celebración de un determinado contrato entre la otra parte y un tercero, poniéndolos en relación”. Por lo tanto, ateniendo esta definición y la concepción general sobre el contrato de mediación y corretaje que plantea este autor<sup>986</sup>, este se celebra exclusivamente entre el oferente de la vivienda (el cliente) y el intermediario inmobiliario, dejando fuera de este contrato al interesado en acceder a una vivienda.

Sin embargo, tal y como se explica más adelante<sup>987</sup>, hay que tener en cuenta que el interesado en acceder a una vivienda también puede contratar los servicios del intermediario inmobiliario para que le ayude a encontrar una vivienda acorde a sus necesidades y a sus gustos, de manera que también le puede encargar un “*facere*” al intermediario. Por este motivo, consideremos que el que desea acceder a una vivienda y que también acude a los servicios de un intermediario inmobiliario para que le ayude a encontrar una, también debería poder ser parte en el contrato de mediación y corretaje y no solo el potencial vendedor o arrendador, porque para ello ya existe un contrato específico que sí tiene una regulación (el mandato) donde el vínculo contractual existe únicamente entre dos partes, que en este caso serían el potencial vendedor o arrendador y donde, además, el intermediario vela exclusivamente por el interés del vendedor y no de ambas partes<sup>988</sup>.

De este modo, tal y como se estudia en el apartado 2.4 de este capítulo<sup>989</sup>, el intermediario inmobiliario puede escoger si actuar bajo un contrato de mandato (y de este modo velar por el exclusivo interés de una de las partes del contrato pretendido) o bajo el contrato de mediación y corretaje (y de este modo actuar de forma independiente o imparcial velando por el interés de ambas partes).

---

<sup>985</sup> ROJ 7190/1986.

<sup>986</sup> Véase en este sentido: RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, Daniel, *El contrato de corretaje inmobiliario...* ob. cit., p.233 y véase sentencias también en este sentido: la STS 5-11-2004 (RJ 2004\6657) la STS de 17-7-1995 (SP/SENT/356881); SAP Murcia de 25-07-2013 (SP/SENT/728623); y SAP Madrid de 13-04-2015 (SP/SENT/2015).

<sup>987</sup> *Vid. supra* apartado 2.1.6 del capítulo III.

<sup>988</sup> *Vid. supra* apartados 2.3.4 y 2.4 del capítulo III.

<sup>989</sup> *Vid. supra* apartado 2.4 del capítulo III.

### 2.1.3. Onerosidad

El contrato de mediación y corretaje es un contrato oneroso, pues el agente cobra un precio por sus servicios, aunque, el art. 8 del RD 1294/2007, que contempla los derechos de los API colegiados, no establece expresamente el derecho al cobro del precio. De hecho, tampoco está regulado cuál debe ser el importe de este precio por considerarse que tal regulación constituye una conducta restrictiva de la competencia tal y como se estableció en la DD única de la Ley 7/1997<sup>990</sup>, en el art. 4 del RDL 5/1996<sup>991</sup> y en el art. 1 de la Ley 15/2007<sup>992</sup>. De manera que, actualmente los intermediarios inmobiliarios tienen total libertad para fijar sus honorarios, así como también para decidir si estos deben consistir en una comisión o un precio fijo, aunque los Colegios pueden adoptar unos criterios orientadores que en ningún caso pueden tener carácter imperativo. Según BLANCO CARRASCO<sup>993</sup> la cuantía de la remuneración de los intermediarios inmobiliarios se determina de la siguiente forma<sup>994</sup>:

- Por la voluntad de las partes, es decir, según lo pactado entre el oferente de la vivienda y el corredor.
- Por las tarifas profesionales, es decir, por estas tarifas orientativas de los colegios (SAP Barcelona 31-07-2001<sup>995</sup> y SAP Pontevedra de 5-10- 2010<sup>996</sup>).
- Por el uso y la costumbre de cada zona o territorio.
- Por los tribunales.

Según RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA<sup>997</sup>, al no existir ninguna regulación normativa al respecto, conviven diferentes formas de remuneración. Por ejemplo, una remuneración fija, una remuneración por escalas o tramos ateniendo al precio que se alcance o una comisión que solo se satisface si se alcanza un determinado precio de venta. En la práctica, de conformidad con VENDRELL SANTIVERI<sup>998</sup>, las comisiones en la

---

<sup>990</sup> Ley 7/1997, de 14 de abril de medidas liberalizadoras en materia de suelo y de colegios profesionales (BOE de 15 de abril de 1997).

<sup>991</sup> RDL 5/1996, de 7 de junio, de medidas liberalizadoras en materia de suelo y Colegios Profesionales (BOE núm. 139, de 8 de junio de 1996).

<sup>992</sup> Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (BOE núm. 159, de 4 de julio de 2007).

<sup>993</sup> BLANCO CARRASCO, Marta, *El contrato de corretaje...* ob. cit., p.211.

<sup>994</sup> BLANCO CARRASCO, Marta, *El contrato de corretaje...* ob. cit., p.211.

<sup>995</sup> JUR 2002\3028.

<sup>996</sup> AC 2010\2275

<sup>997</sup> RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, Daniel, *El contrato de corretaje inmobiliario...* ob. cit., p. 557.

<sup>998</sup> VENDRELL SANTIVERI, Enrique, "El profesional de la intermediación inmobiliaria" en GOMIS MASQUÉ, Maria Angels (dir.), *La intermediación inmobiliaria*, Cuadernos de Derecho Judicial, Consejo General del Poder Judicial, 2007, pp. 40 y 41.



intermediación en compraventas suelen oscilar entre el 3% (en las de obra nueva) y el 5% (en las de segunda transmisión), pero pueden llegar hasta el 10% en las grandes ciudades. En caso de arrendamiento, suele ser de un 10% de la renta anual si el contrato es de duración inferior a un año y una mensualidad de la renta de alquiler si es superior. En caso de elaboración de dictámenes o valoraciones, el precio dependerá del valor del bien inmueble.

Para GARCÍA VALDECASAS<sup>999</sup>, el hecho que el sistema de cobro de honorarios de los agentes inmobiliarios sea por comisión, hace que se les concibna como especuladores del mercado inmobiliario, pues cuanto mayor sea el valor del bien inmueble, más elevada será la comisión, de ahí que se considere que los intermediarios inmobiliarios prefieran enajenar la vivienda al precio más elevado posible e incluso por encima del valor de mercado. Por este motivo, la reputación de este colectivo profesional se ha visto afectada negativamente a raíz de la crisis. Esto ha favorecido que, con el afán de diferenciarse y apartarse de esta concepción, actualmente haya intermediarios inmobiliarios que no cobran sus servicios a través de una comisión que depende del precio del inmueble (en el caso de compraventa) o de la renta (en el caso de alquiler), sino que fijen un precio independiente del valor del bien o, incluso, con independencia de si el contrato pretendido se acaba celebrando, es decir, se satisface de forma obligatoria a pesar de que el contrato pretendido finalmente no se llegue a celebrar<sup>1000</sup>.

En general, en la práctica, para el que el agente pueda exigir el cobro de la retribución, se debe llegar a celebrar efectivamente el contrato pretendido (por ejemplo, una compraventa o un arrendamiento)<sup>1001</sup> pero, además, es necesario que haya un nexo de causalidad entre la actividad mediadora y la conclusión del contrato pretendido, es decir, que la perfección del contrato se produzca como consecuencia de la actividad desarrollada por el agente<sup>1002</sup>. Sin embargo, como no hay ninguna regulación al respecto,

<sup>999</sup> GARCÍA VALDECASAS Y ALEX, Francisco Javier, *La mediación inmobiliaria...* ob. cit., p.170.

<sup>1000</sup> *Vid. infra* apartado 5.2 del capítulo III.

<sup>1001</sup> *Vid. infra* apartado 2.1.8 del capítulo III. Véase en este sentido: STS 21-05-2014 (SP/SENT/768299), SAP Murcia 21-09-2015 (SP/SENT/830926) y SAP Burgos 26-2-2015 (SP/SENT/806465).

<sup>1002</sup> BLANCO CARRASCO, Marta, *El contrato de corretaje...* ob. cit., p.205. En este sentido, véase algunas sentencias donde se discute precisamente el derecho al cobro de los honorarios en función de si la perfección del contrato se ha producido como consecuencia de la actividad del intermediario inmobiliario, por ejemplo, la STS de 30-03-2007 (RJ 2007\2412), la STS 21-05-2014 (RJ 2014\3330) y la SAP Salamanca 26-05-2015 (JUR 2015\147293). Por este motivo, el 75% de los asuntos que llegan a los tribunales en materia de intermediación inmobiliaria son sobre el derecho a cobro de los honorarios y el resto, en relación con el deber de información (*Vid. infra* apartado 4.3 del capítulo III). Véase en: MOLINA ROIG, Elga, *Una nueva regulación para los arrendamientos de vivienda en un contexto europeo*, Tirant lo blanch, Valencia, 2018, p. 85.

las partes también pueden pactar que igualmente se deba satisfacer la remuneración con independencia de si se perfecciona el contrato pretendido o no<sup>1003</sup>.

Por el contrario, si únicamente se satisface la remuneración del intermediario si el contrato pretendido se celebra, conlleva que todas aquellas actividades o diligencias que haya llevado a cabo el agente inmobiliario para conseguir la perfección del contrato (realizar fotografías, publicar la vivienda y su descripción en portales, provisión de información, negociaciones con potenciales compradores o arrendatarios...) se queden sin remuneración si el contrato pretendido no se acaba celebrando. Además, esta forma de remuneración (que solo se satisfaga la integridad de la retribución si el contrato pretendido finalmente se celebra) puede desencadenar tres efectos (el primero tiene un carácter positivo, pero el resto negativo):

1. Que constituya un incentivo para el agente inmobiliario para realizar todas las diligencias de la mejor manera posible para alcanzar la perfección del contrato pretendido entre las partes y que estas dispongan de toda la información desde las primeras negociaciones para favorecer la perfección del contrato.
2. Que tenga el efecto contrario al anterior, es decir, que el agente no lleve a cabo todas las diligencias como debiese para favorecer precisamente la perfección del contrato (por ejemplo, que omita información sobre la vivienda al adquirente o arrendatario que, si la conociesen, no celebrarían el contrato; que no garantice la correcta información de las partes, que no garantice la aplicación de la normativa de protección de los consumidores...).
3. Que constituya un incentivo para que el agente pueda adoptar la posición de que como son las partes las que en última instancia deciden si finalmente celebran el contrato o no (es una decisión ajena al intermediario)<sup>1004</sup>, no es necesario que realice todas las diligencias de la mejor manera posible que impliquen un esfuerzo tanto personal como económico por su parte.

---

<sup>1003</sup> Véase en este sentido, por ejemplo, la SAP Tarragona 30-07-2007 (JUR\2007\292326), SSTS de 26 de marzo 1991 (RJ 1991/2447) y STS de 10-03-1992 (RJ 1992/2167).

<sup>1004</sup> BLANCO CARRASCO, Marta, *El contrato de corretaje...* ob. cit., p. 399.

Así, por un lado, para resolver el riesgo que existe de que las diligencias o las actuaciones realizadas por el intermediario inmobiliario se queden sin retribución si el contrato pretendido no se celebra, MACANÁS<sup>1005</sup> sugiere eliminar una parte del porcentaje de la retribución y que este dependa de la perfección del contrato que se pretende celebrar. De manera que, una parte del precio sea satisfecha siempre con independencia de si el contrato pretendido se perfecciona y la otra dependa precisamente de la perfección del contrato. Además, esta opción es compatible tanto con los porcentajes o comisiones (que dependen del valor del bien) o los precios fijos (que son independientes al valor del bien).

En relación a cuál de las partes del contrato pretendido debe satisfacer esta retribución, pueden existir diferentes opciones, dado que no está previsto por la normativa y depende de los usos y costumbres<sup>1006</sup>. Además, hay que tener en cuenta que en función de quién y cómo se satisfaga esta remuneración, se puede condicionar la imparcialidad y la independencia<sup>1007</sup> propia del contrato de mediación y corretaje tal y como se detalla a continuación. Estas opciones son:

- 1. Que los satisfaga únicamente el oferente de la vivienda.** Si es este el que encarga los servicios del intermediario para encontrar un comprador o arrendatario de su vivienda a través de la nota de encargo (si es que se suscribe, ya que no en todas las CCAA es obligatorio<sup>1008</sup>), en la práctica, es quién asume el precio de la intermediación<sup>1009</sup>. Sin embargo, a nuestro juicio, esta opción puede tener como riesgo que el intermediario inmobiliario actúe exclusivamente en interés del oferente de la vivienda al ser este quien le paga, descuidando pues, el interés o la protección de la persona que accede a la vivienda e incumpliendo la obligación de actuar de forma independiente e imparcial, propia del contrato de mediación y corretaje<sup>1010</sup>. De ahí que esta opción de remuneración donde solo el

<sup>1005</sup> MACANÁS Gabriel, *El contrato de mediación -o de corretaje-...* ob. cit., pp. 248, 249 y 259.

<sup>1006</sup> EL CONFIDENCIAL, *¿Quién paga los honorarios de una agencia inmobiliaria? Que no te la cuelen* (13-05-2018), disponible en: [https://www.elconfidencial.com/vivienda/2018-05-13/agencia-inmobiliaria-compraventa-honorarios\\_1548536/](https://www.elconfidencial.com/vivienda/2018-05-13/agencia-inmobiliaria-compraventa-honorarios_1548536/) (última visita: 17 de junio de 2019)

<sup>1007</sup> *Vid. infra* apartado 2.1.10 del capítulo III.

<sup>1008</sup> *Vid. infra* apartado 2.1.6 del capítulo III.

<sup>1009</sup> STS de 16-03-1996 (RJ 1996/2238), SAP de Oviedo 17-10-1994 (AC 1994/1833) y SAP Tarragona de 4-01-2000 (AC 2000/712).

<sup>1010</sup> ARGUDO PÉRIZ, José Luis, "La intermediación inmobiliaria y el acceso a la vivienda" en PARRA LUCÁN, María de los Ángeles, *Acceso a la vivienda y contratación*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2015, p. 293.

oferente de la vivienda es quien la satisface sea más acorde cuando el intermediario inmobiliario actué bajo un contrato de mandato y no bajo un contrato de mediación y corretaje<sup>1011</sup>.

Cabe decir que en las compraventas existen ocasiones en las que a pesar de que sea el oferente de la vivienda quien pague el precio de la intermediación, este se incluye o se repercute en el precio de la compraventa, de manera que acaba siendo el comprador de la vivienda el que realmente satisface el precio de la intermediación. Es decir, en este caso, el precio de la compraventa puede que sea más elevado al incluir la parte correspondiente al precio de la intermediación, aunque en este caso el precio no reflejaría el precio del mercado y constituye pues, una práctica fraudulenta<sup>1012</sup>.

Esta forma de remuneración también es la más habitual en los corredores de seguros, de manera que son las entidades aseguradoras las que satisfacen la retribución del corredor en forma de comisiones de conformidad con el art. 29. 2 de la Ley 26/2006. Sin embargo, este mismo artículo establece que la retribución del corredor también puede ser satisfecha por el cliente, es decir, por el tomador del seguro en forma de honorarios, de manera que se admite la posibilidad de que los honorarios también los pueda satisfacer el tercero mediado. Hay que tener en cuenta que en este artículo 29 Ley 26/2006 se prohíbe expresamente que el corredor reciba de las entidades aseguradoras cualquier retribución distinta a las comisiones establecidas en el art. 29.3 de esta Ley con la finalidad de no incidir en la obligación de actuar de forma independiente e imparcial.

- 2. Que los satisfaga únicamente el que desea acceder a una vivienda.** Por una parte, la jurisprudencia considera que no debe pagar el precio aquel que no ha hecho el encargo<sup>1013</sup>. Por otra, aunque no sea este quien encarga los servicios del agente inmobiliario para enajenar la vivienda, sí que

---

<sup>1011</sup> *Vid. infra* apartado 2.4.2 del capítulo III.

<sup>1012</sup> JUNYENT MARTIN, Montserrat en *Manual de gestión inmobiliaria*, Volumen I, Difusión Jurídica, Economist & Jurist, Madrid, 2012, p. 103.

<sup>1013</sup> Véase, por ejemplo, la STS de 27-05-1961 (RJ 1961/2342); STS de 20-11-1984 (RJ 1984/5619) y STS de 03-03-1967 (RJ 1967/1243). Véase también ARGUDO PÉRIZ, José Luis, “La intermediación inmobiliaria y el acceso a la vivienda” en PARRA LUCÁN, María de los Ángeles, *Acceso a la vivienda y contratación...*ob. cit., p. 305.

acude a sus servicios para que le ayude a encontrar una<sup>1014</sup>. Por este motivo, también estaría justificado que contribuyese a satisfacer la retribución<sup>1015</sup>. Además, igual que en el caso anterior, en este supuesto donde únicamente es el que accede a la vivienda el que satisface la remuneración, también puede afectar a la imparcialidad y neutralidad del intermediario. Esta forma de remuneración es la que se prevé para los intermediarios de crédito o financieros en el art. 35.1 e) de la Ley 5/2019, aunque en el mismo artículo también se establece la posibilidad de que el intermediario inmobiliario pueda recibir alguna comisión por parte de la entidad prestamista.

- 3. Que los satisfagan las dos partes del contrato pretendido a partes iguales, es decir, el tercero mediado y el oferente de la vivienda:** en este caso, las dos partes que celebran el contrato pretendido son las que satisfacen el precio de los servicios prestados por el agente. De esta forma, se favorece la imparcialidad y la neutralidad del intermediario inmobiliario. Esta es la forma de remuneración que se prevé para los mediadores (art. 15 Ley 5/2012), es decir, para la mediación como sistema de resolución de conflictos alternativo al judicial.

A pesar de que, a nuestro juicio, existen estas tres posibilidades, en Cataluña, el art. 55.6. i) de la LDVCat establece que “la retribución del agente debe consistir en un porcentaje del precio o en un importe fijo y en ningún caso puede percibirse retribución de las dos partes que intervienen en la transacción por la misma operación, salvo que haya un acuerdo expreso en dicho sentido”. Hasta la fecha (27-11-2019), Cataluña es la única CA que contempla esto, es decir, la prohibición de que sean las dos partes del contrato pretendido las que satisfagan el precio, salvo acuerdo expreso.

Por su parte, el Anteproyecto de CCom (en adelante ACCom) sí prevé que la retribución pueda ser satisfecha por ambas partes tal y como detallamos más adelante<sup>1016</sup>.

---

<sup>1014</sup> *Vid. infra* apartado 2.1.6 del capítulo III.

<sup>1015</sup> API noticias, *Comisiones de las agencias inmobiliarias: ¿qué puedes esperar?* (2-07-2013), disponible en <https://www.api.cat/noticias/comisiones-de-las-agencias-inmobiliarias-que-puedes-esperar/> (última visita: 17 de junio de 2019).

<sup>1016</sup> *Vid. infra* apartado 2.2 del capítulo III.

A nuestro juicio, esta opción consistente en que sean las dos partes del contrato pretendido las que satisfagan el precio es la más equitativa y la que mejor puede garantizar la neutralidad e imparcialidad de la agente propia del contrato de mediación y corretaje si lo que se pretende es precisamente que el agente sea imparcial.

Además, en esta misma línea, es decir, que sean las dos partes del negocio pretendido las que satisfagan el precio, también se habría pronunciado el TS, en sede hipotecaria, en relación a quién tiene que asumir los gastos notariales y del Registro de la Propiedad derivados de la escritura de la hipoteca, considerando que ambas partes (tanto el banco prestamista como el deudor hipotecario) deben satisfacer el precio a partes iguales, dado que ambas partes se benefician de la transacción, en este caso, la celebración de la hipoteca<sup>1017</sup>. Por lo tanto, el mismo criterio sería aplicable en el contrato de mediación y corretaje, pues ambas partes (el comprador o arrendatario y el vendedor o arrendador) se benefician de los servicios prestados por el intermediario inmobiliario (a uno le ayuda a enajenar su vivienda y al otro le ayuda encontrar una). Sin embargo, el art. 14 e) de la Ley 5/2019 que transpuso la Directiva 2014/17/UE que contempla la distribución de los gastos derivados del préstamo hipotecario, se prevé que los gastos que se deriven de la hipoteca como es el caso de los gastos de tasación del inmueble, el coste de los aranceles notariales de la escritura de préstamo hipotecario y los gastos de inscripción de las garantías en el Registro de la propiedad serán a cargo del prestamista, de manera que la Ley 5/2019 no ha seguido el criterio establecido por el TS<sup>1018</sup>.

---

<sup>1017</sup> Véase estas sentencias del TS de fecha 23-01-2019 núm. 44 (RJ 2019\114), núm. 46 (RJ 2019\90), núm. 47 (RJ 2019\91), núm. 48 (RJ 2019\93) y núm.49 (RJ 2019\92).

<sup>1018</sup> Sin embargo, esta Ley 5/2019 que contempla una nueva distribución de los gastos derivados de los préstamos hipotecarios, ha traído consigo un aumento de los intereses bancarios. Véase en este sentido: EL CONFIDENCIAL, *Los bancos trasladan al cliente los nuevos gastos hipotecarios subiendo los intereses* (26/06/2019), disponible en: [https://www.elconfidencial.com/economia/2019-06-26/banca-traslada-clientes-costes-hipotecas-tipos-interes\\_2086830/](https://www.elconfidencial.com/economia/2019-06-26/banca-traslada-clientes-costes-hipotecas-tipos-interes_2086830/) (última visita: 16 de septiembre de 2019) y EL MUNDO, *El Banco de España advierte: la nueva Ley Hipotecaria encarecerá y dificultará el acceso a la vivienda* (21/03/2019), disponible en: <https://www.elmundo.es/economia/2019/03/21/5c92973a21efa046088b4676.html> (última visita: 16 de septiembre de 2019).

Por lo tanto, si el intermediario inmobiliario actúa exclusivamente en interés de una parte del contrato pretendido (a través de, por ejemplo, un mandato<sup>1019</sup>), entonces sí es razonable que sea esta la que satisfaga el precio íntegro, pero si lo que pretendemos es que el intermediario inmobiliario actúe de forma independiente e imparcial (tal y como se deriva de la propia naturaleza del contrato de mediación y corretaje), lo que proponemos es que ambas partes satisfagan el precio. De este modo, en la línea de MACANÁS, el precio podría estar formado por una parte fija (que sea obligatoria satisfacerla desde el momento en que se contratan los servicios del intermediario inmobiliario tanto por parte del que ofrece una vivienda como para el que desea acceder a una) y la otra la variable (que dependa de si finalmente se acaba celebrando el contrato pretendido o no y que sería satisfecha por las partes que han acudido a sus servicios). De hecho, para RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA<sup>1020</sup> se distinguen dos fases en la intermediación inmobiliaria: la primera, consistente en todas las diligencias que implica la propia mediación entre las partes (facilitar la información, prestar asesoramiento, preparar la documentación del contrato...); y la segunda, consistente en la perfección del contrato pretendido<sup>1021</sup>. De ahí que la remuneración del intermediario se pueda dividir precisamente en estas dos partes: la fija (correspondería a todas estas diligencias que debe realizar el corredor para conseguir la perfección del contrato pretendido) y la parte variable (que dependa precisamente de si se acaba perfeccionando o no).

En cuanto al momento cuando procedería el pago para satisfacer la parte fija, por un lado, para el oferente de la vivienda que acude a los servicios de la intermediación inmobiliaria, a nuestro juicio, sería en el momento en que se celebra la nota de encargo o se le encomienda llevar a cabo la intermediación, ya que a partir de ahí podría empezar a realizar todas las diligencias correspondientes. Por otro lado, para el que desea acceder a ella y también acude a los servicios del intermediario inmobiliario, consideramos que es necesario que el que desea acceder a una vivienda que cuenta con los servicios del intermediario inmobiliario también celebre con el intermediario inmobiliario un contrato similar a la “nota de encargo” y satisfacer en este momento la parte fija, tal y como se explica con más profundidad más adelante<sup>1022</sup>.

---

<sup>1019</sup> *Vid. infra* apartado 2.3.4 del capítulo III.

<sup>1020</sup> RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, Daniel, *El contrato de corretaje inmobiliario...* ob. cit., p. 226.

<sup>1021</sup> *Vid. infra* apartado 3.1 del capítulo III.

<sup>1022</sup> *Vid. infra* apartado 2.1.6 del capítulo III.

Hay que tener en cuenta que una de las últimas reformas de la LAU a través del RDL 21/2018<sup>1023</sup> (vigente desde el día 19 de diciembre de 2018 hasta el 24 de enero de 2019 por no llegar a convalidarse en el Congreso de los Diputados<sup>1024</sup>), determinó a quién correspondía satisfacer la comisión derivada de la intermediación en los arrendamientos de vivienda. En el art. 8 de dicho RDL 21/2018 (que modificaba el art. 20 de la LAU) se estableció que “los gastos de gestión inmobiliaria y de formalización del contrato serán a cargo del arrendador, cuando este sea persona jurídica, salvo en el caso de aquellos servicios que hayan sido contratados por iniciativa directa del arrendatario”. Posteriormente, el art. 11 del RDL 7/2019<sup>1025</sup> (que también modifica el art. 20 de la LAU) y que vino a remplazar el RDL 21/2018, confirmó que los gastos de gestión serán a cargo del arrendador cuando este sea persona jurídica. No obstante, no se incorpora el precepto anterior previsto en el RDL 21/2018 que atribuía la obligación de pagar el precio por parte del arrendatario en relación a los servicios contratados por iniciativa directa de él, es decir, aquellos servicios que contrate expresamente el arrendatario.

Sin embargo, en este caso ¿por qué motivo se ha establecido que solo deben satisfacer los gastos de la intermediación los arrendadores personas jurídicas y en cambio si son personas físicas no están obligados a ello? Para RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA<sup>1026</sup>, una posible justificación de ello es “paliar el incremento del coste de la vivienda en alquiler, evitando que los costes asociados al mismo sean asumidos por el arrendatario”. No obstante, este mismo autor considera que “es difícil que el nuevo coste que se les hace soportar a dichas personas jurídicas, estas no lo tratarán de recuperar vía incremento del importe de la renta de alquiler”.

A nuestro juicio, esta reforma de la LAU no solamente contribuye a que los arrendatarios prefieran contratar con un arrendador persona jurídica que con una física para ahorrarse los gastos de intermediación (pues en los arrendamientos entre personas físicas se mantiene la incertidumbre en torno quien debe satisfacer los gastos de la

---

<sup>1023</sup> RDL 21/2018, de 14 de diciembre, de medidas urgentes en materia de vivienda y alquiler (BOE núm. 304, de 18 de diciembre de 2018).

<sup>1024</sup> Resolución de 22 de enero de 2019, del Congreso de los Diputados, por la que se ordena la publicación del Acuerdo de derogación del RDL 21/2018, de 14 de diciembre, de medidas urgentes en materia de vivienda y alquiler (BOE núm. 21 de 24 de enero de 2019).

<sup>1025</sup> RDL 7/2019, de 1 de marzo, de medidas urgentes en materia de vivienda y alquiler (BOE núm. 55, de 5 de marzo de 2019).

<sup>1026</sup> Véase la reflexión que hace RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, Daniel en ALMACÉN DE DERECHO, *El corretaje inmobiliario en la reforma de la Ley de Arrendamientos Urbanos (1-01-2019)*, disponible en: <https://almacenederecho.org/el-corretaje-inmobiliario-en-la-reforma-de-la-ley-de-arrendamientos-urbanos/> (última visita: 16 de enero de 2019).



gestión, pues la normativa no lo contempla), sino que también puede contribuir a que el intermediario inmobiliario no sea independiente o imparcial, pues puede encontrarse condicionado a velar por el interés del arrendador ya que es él quien satisface la remuneración, de ahí que consideremos que la remuneración del intermediario inmobiliario debería ser satisfecha por ambas partes si lo que pretendemos es que el intermediario inmobiliario actúe de forma independiente tal y como se deriva de la naturaleza propia del contrato de mediación y corretaje.

Además, según la nueva regulación del RDL 7/2019, en aquellos casos dónde el intermediario inmobiliario actúa exclusivamente en interés del que accede a la vivienda (función típica del *personal shopper* inmobiliario)<sup>1027</sup>, el arrendador persona jurídica se vería obligado a satisfacer un precio donde su interés no ha sido en ningún caso tenido en cuenta.

Por todo ello, consideramos que es esencial determinar cuándo el intermediario inmobiliario vela por el interés exclusivo de una de las partes o actúa de forma independiente o imparcial y la remuneración debería ser acorde con esta forma de actuación tal y como se explica más adelante<sup>1028</sup>.

#### 2.1.4. Bilateralidad

La mayoría de la jurisprudencia y doctrina consideran el contrato de mediación y corretaje como un contrato bilateral<sup>1029</sup>, aunque también hay un sector de la doctrina que lo considerada plurisubjetivo o plurilateral e incluso hay quienes lo considera unilateral.

La parte de la doctrina que defiende la unilateralidad de este contrato como, por ejemplo, MILLÁN GARRIDO<sup>1030</sup>, se basa en la consideración de que “la obligación del oferente de la vivienda al pago del precio no conlleva la obligación del mediador de desplegar una actividad encaminada a la consecución del negocio jurídico”. En este caso pues, se considera que el corredor no se obliga a nada y es solo el oferente de la vivienda quien se compromete a pagar el precio de la intermediación si la gestión ofrecida se

<sup>1027</sup> Vid. *infra* apartado 2.4.3 del capítulo III.

<sup>1028</sup> Vid. *infra* apartado 2.4 del capítulo III.

<sup>1029</sup> RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, Daniel, *El contrato de corretaje inmobiliario...ob.cit.*, p. 242 y BLANCO CARRASCO, Marta, *El contrato de corretaje...ob. cit.*, p.92.

<sup>1030</sup> MILLÁN GARRIDO, Antonio, “Introducción al estudio del Corretaje”, *Revista General del Derecho* nº510, 1987, pp. 693-735, p. 705.

realiza con éxito<sup>1031</sup>. A nuestro juicio, esta posición doctrinal niega cualquier valor añadido que el intermediario pueda aportar a una transacción inmobiliaria, de manera que, por este motivo, no compartimos esta visión dado que el intermediario inmobiliario debe tener obligaciones destinadas contribuir a mejorar la seguridad jurídica, la protección de los consumidores y favorecer el acceso a la vivienda.

En cuanto la bilateralidad, se justifica porque atendiendo a la definición del contrato de mediación y corretaje que se ha establecido en el apartado 2.1.2<sup>1032</sup>, se considera que el contrato de mediación y corretaje nace con el consentimiento entre el intermediario inmobiliario y el oferente de la vivienda, es decir, en el momento que se realiza el encargo (si se realiza), sin que se precise el consentimiento del que desea acceder a la vivienda y que también acude a sus servicios. En este sentido, se incluyen autores como RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA<sup>1033</sup> que consideran que es bilateral porque “el API se compromete y obliga a desplegar su actividad profesional, con el fin de lograr el acercamiento entre su cliente y terceros para alcanzar la celebración de un contrato”. En esta misma línea BLANCO CARRASCO<sup>1034</sup> defiende que “la bilateralidad se basa en la idea de que la obligación del oferente de la vivienda (a pagar el precio) obliga a su vez al mediador a desplegar una actividad en busca de la consecución del contrato”. ARGUDO PÉREZ<sup>1035</sup> también defiende la bilateralidad por este motivo, es decir, por la relación recíproca o sinalagmática que se produce entre el oferente de la vivienda y el intermediario inmobiliario.

Por último, autores como GARCÍA VALDECASAS<sup>1036</sup> defienden que el contrato de mediación y corretaje se trata de un contrato plurisubjetivo o plurilateral porque “la no incorporación del mediatario o tercero interesado en acceder a una vivienda hace que el contrato de mediación y corretaje no se perfeccione, derivando pues, en otra relación jurídica entre el oferente y el mediador, como podría ser pues, un contrato de servicios”. De manera que, para este autor es precisamente cuando se incorpora el interesado en acceder a una vivienda en las relaciones de negociación cuando nace el contrato de

---

<sup>1031</sup> Véase en RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, Daniel, *El contrato de corretaje inmobiliario...* ob. cit., p. 236 y también en ARGUDO PÉREZ, José Luis, “la intermediación inmobiliaria y el acceso a la vivienda” en PARRA LUCÁN, María de los Ángeles, *Acceso a la vivienda y contratación...* ob. cit., p.282.

<sup>1032</sup> *Vid. supra* apartado 2.1.2 del capítulo III.

<sup>1033</sup> RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, Daniel, *El contrato de corretaje inmobiliario...* ob. cit., p. 244.

<sup>1034</sup> BLANCO CARRASCO, Marta, *El contrato de corretaje...* ob. cit., p.48.

<sup>1035</sup> ARGUDO PÉREZ, José Luis, “la intermediación inmobiliaria y el acceso a la vivienda” en PARRA LUCÁN, María de los Ángeles, *Acceso a la vivienda y contratación...* ob. cit., p. 281.

<sup>1036</sup> GARCÍA VALDECASAS Y ALEX, Francisco Javier, *La mediación inmobiliaria...* ob. cit., p.47.

mediación y corretaje propiamente dicho, pues hasta entonces, el intermediario inmobiliario está actuando exclusivamente para el oferente de la vivienda.

A ello cabe añadir que, en el contrato de mediación (entendido como mecanismo de resolución de conflictos alternativo al judicial o ADR), también son tres las partes las que intervienen (el mediador y las dos partes mediadas) e igualmente se considera que se trata de un contrato bilateral a pesar de que también sean necesarias las tres para poder llevar a cabo la mediación<sup>1037</sup>, pues la clave para considerar un contrato bilateral es la existencia de deberes y derechos recíprocos (el intermediario a favor de las partes del contrato pretendido y viceversa) y no el número de partes que intervienen<sup>1038</sup> y es lo que sucede precisamente tanto en el contrato de mediación y corretaje destinado a favorecer la perfección de un contrato como con el de mediación destinada a resolver un conflicto.

Para nosotros, el contrato de mediación y corretaje también se trata de un contrato bilateral, pero no por el hecho de entender que este contrato se produce únicamente entre el intermediario y el oferente de la vivienda tal y como lo defienden los autores mencionados, sino que nosotros consideramos que el necesitado de una vivienda que también acude a los servicios del intermediario inmobiliario, también debería formar parte del contrato de mediación y corretaje y porque tal y como lo defiende GARCÍA VALDECASAS es necesario que sean tres partes para poderse llevar a cabo la intermediación propiamente dicha. No obstante, aunque sean tres partes las que intervengan, las obligaciones que surgen son bilaterales o sinalagmáticas dado que por un lado, el intermediario inmobiliario tiene que prestar sus servicios tanto en beneficio del potencial vendedor o arrendador como del potencial comprador o arrendatario para conseguir la perfección del contrato y, por otro lado, estos satisfacerle la retribución correspondiente tal y como lo proponemos en este trabajo para garantizar la independencia y la imparcialidad<sup>1039</sup>. Pero entre estas dos partes (entre el potencial vendedor o arrendador y el potencial comprador o arrendatario) no existe ninguna relación jurídica hasta que no se celebre el contrato pretendido (ya sea una compraventa o un arrendamiento), sin perjuicio de la existencia de responsabilidad precontractual que

---

<sup>1037</sup> MARQUES CEBOLA, Cátia, *La mediación. Un nuevo instrumento de la Administración de la Justicia para la solución de conflictos*, tesis doctoral, Universidad de Salamanca, 2011, p. 173.

<sup>1038</sup> BLANCO CARRASCO, Marta, *El contrato de corretaje...* ob. cit., p. 53. Véase en este sentido también la STS 1-12-1986 (RJ1986/7190).

<sup>1039</sup> *Vid. supra* apartado 2.1.4 del capítulo III.

pueda existir<sup>1040</sup>. De ahí, pues, que consideremos que sería conveniente que se celebrasen dos notas de encargo por parte del intermediario inmobiliario: una con el oferente de la vivienda y la otra con el necesitado de esta en el momento en que acuden a sus servicios<sup>1041</sup> y garantizar así la independencia e imparcialidad del intermediario y que este tenga atribuidas una serie de obligaciones a favor de las dos partes del contrato pretendido<sup>1042</sup>.

### 2.1.5. Principialidad

El contrato de mediación y corretaje es un contrato principal, por cuanto implica una sustantividad y autonomía propia e independiente del contrato pretendido (por ejemplo, una compraventa o un arrendamiento), tal y como se ha venido considerando por la jurisprudencia mayoritaria<sup>1043</sup>. Según RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA<sup>1044</sup>, eso también ha sido objeto de discusión doctrinal, pues se distinguen tres posturas al respecto<sup>1045</sup>: aquellos que consideran que el corretaje no tiene naturaleza contractual, sino que simplemente es una “relación de hecho” entre las partes antes de celebrar el contrato pretendido; aquellos que consideran que el corretaje es accesorio o una promesa unilateral respecto de contrato que se pretende suscribir<sup>1046</sup>; y aquellos que consideran que el corretaje es un contrato autónomo e independiente del pretendido, que es la que nosotros compartimos, pues el desistimiento de un contrato (por ejemplo, el de mediación y corretaje) no implica el desistimiento del otro (por ejemplo, el de compraventa) y la nulidad de uno, tampoco implica la nulidad de otro (excepto que la nulidad esté vinculada directamente con la actividad o inactividad del agente<sup>1047</sup>). Además, la causa de uno y del

---

<sup>1040</sup> GARCÍA RUBIO, María Paz y OTERO CRESPO, Marta, “La responsabilidad precontractual en el Derecho contractual europeo”, *Indret*, N°2, 2010.

<sup>1041</sup> *Vid. supra* apartado 2.1.6 del capítulo III.

<sup>1042</sup> *Vid. infra* apartado 3.1 del capítulo III.

<sup>1043</sup> Véase, por ejemplo, la STS 6-10-1990 (RJ 1990/7478); STS 3-06-1950 (RJ 1950/1016); STS 28-02-1957 (RJ 1957/733).

<sup>1044</sup> RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, Daniel, *El contrato de corretaje inmobiliario...ob.cit.*, p. 245.

<sup>1045</sup> Véase con más profundidad estas posturas doctrinales en BLANCO CARRASCO, Marta, *El contrato de corretaje...ob. cit.*, pp. 35 y ss.

<sup>1046</sup> Véase en este sentido, por ejemplo, BONET CORREA, José, “El contrato de corretaje o mediación. Comentario a la STS de 3 de junio de 1950”, *Anuario de derecho Civil*, t. IV, fasc. IV, octubre-diciembre, 1951, p. 1622.

<sup>1047</sup> Véase en este sentido, por ejemplo, la STS 13-06-2006 (SP/SENT/365653).

otro también son diferentes<sup>1048</sup>, de manera que todo ello hace concluir que realmente sean contratos independientes<sup>1049</sup>.

En nuestra opinión, en la línea de lo señalado por BLANCO CARRASCO<sup>1050</sup>, “aunque el contrato de mediación y corretaje tiene en cierta medida un carácter preparatorio, no puede tener la consideración de un precontrato, ya que la esencia de este último es la realización de un contrato destinado a celebrar un contrato de naturaleza y estructura análoga porque en este momento no se puede o no se quiere celebrar”. De manera que, el contrato de mediación y corretaje no es de naturaleza análoga al contrato pretendido como puede ser una compraventa, un arrendamiento o una permuta, sino que, a nuestro juicio, el contrato de mediación y corretaje existe aunque el contrato pretendido no se llegue a celebrar, dado que el intermediario inmobiliario puede que haya realizado todas las diligencias previas para favorecer tal perfección, así como también que haya cumplido con la normativa de protección de los consumidores que acceden a una vivienda<sup>1051</sup>, pues se trata de una obligación de medios y no de resultados<sup>1052</sup>.

#### 2.1.6. Consensualidad

El contrato de mediación y corretaje es un contrato consensual, dado que se perfecciona con el mero consentimiento entre las partes. Autores como RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA<sup>1053</sup>, consideran que la perfección del contrato de mediación y corretaje se produce entre el oferente de la vivienda y el intermediario inmobiliario cuando celebra la nota de encargo. Sin embargo, este mismo autor<sup>1054</sup> también reconoce que en el contrato de mediación y corretaje se pueden dar estas opciones en cuanto al consentimiento:

##### 1. Que el intermediario inmobiliario celebre, por un lado, un contrato de mediación y corretaje con el oferente de la vivienda y, por el otro, otro

<sup>1048</sup> ARGUDO PÉRIZ, José Luis, “La intermediación inmobiliaria y el acceso a la vivienda” en PARRA LUCÁN, María de los Ángeles, *Acceso a la vivienda y contratación...* ob. cit., p. 287.

<sup>1049</sup> BLANCO CARRASCO, Marta, *El contrato de corretaje...* ob. cit., p.73 y PEREDA GÁMEZ Francisco Javier, “Algunos efectos de la intermediación inmobiliaria en el contrato de compraventa” en GOMIS MASQUÉ, Maria Àngels (dir), *La intermediación inmobiliaria*, Cuadernos de Derecho Judicial, Consejo General del Poder Judicial, 2007, p. 213.

<sup>1050</sup> BLANCO CARRASCO, Marta, *El contrato de corretaje...* ob. cit., p. 138.

<sup>1051</sup> *Vid. infra* apartado 4.3 del capítulo III.

<sup>1052</sup> *Vid. infra* apartado 2.1.8 del capítulo III.

<sup>1053</sup> RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, Daniel, *El contrato de corretaje inmobiliario...* ob. cit., p.252.

<sup>1054</sup> RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, Daniel, *El contrato de corretaje inmobiliario...* ob. cit., pp. 387, 392 y 479.

**contrato de mediación y corretaje con el que desea acceder a una vivienda.** Sin embargo, según BLANCO CARRASCO<sup>1055</sup>, “esto no significa que se trate de dos contratos diferentes, sino que se trata de un único contrato que une dos voluntades que provienen de sujetos diferentes”. Pero, para nosotros, si lo que pretendemos es:

- a) Que el intermediario inmobiliario tenga obligaciones hacia las dos partes del contrato pretendido con tal de otorgar más protección a ambas.
- b) Que este actúe de forma independiente e imparcial.
- c) Que sean las dos partes las que satisfagan la retribución del intermediario.
- d) Que las dos partes del contrato pretendido tengan la consideración de consumidores<sup>1056</sup>.

Consideramos que se deberían celebrar dos contratos de mediación y corretaje por parte del intermediario inmobiliario (uno con el oferente de la vivienda y el otro con el interesado en acceder a ella).

2. **Que el intermediario inmobiliario celebre únicamente el contrato de mediación y corretaje con el oferente de la vivienda (a través de, por ejemplo, la nota de encargo), pero no tenga ninguna relación contractual con el tercero mediado, es decir, con el que desea acceder a una.** Esta es la posición tradicional o clásica que defiende que el contrato de mediación y corretaje tiene lugar con estas dos partes señaladas. En este caso, pues, tal y como lo indica RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA<sup>1057</sup>, cualquier reclamación que se haga por parte del tercero mediado al intermediario, se tratará de una responsabilidad civil extracontractual (art. 1902 CC) sujeta a plazo de prescripción anual (art. 1968 CC) y tres años en Cataluña (art.121-21. d CCC). Además, en este caso, el potencial comprador o arrendatario tampoco podría tener la consideración de consumidor del intermediario inmobiliario<sup>1058</sup>. Así como también, el

---

<sup>1055</sup> BLANCO CARRASCO, Marta, *El contrato de corretaje...* ob. cit., p.94.

<sup>1056</sup> *Vid. infra* apartado 4.2 del capítulo III.

<sup>1057</sup> RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, Daniel, *El contrato de corretaje inmobiliario...* ob. cit., p.392.

<sup>1058</sup> *Vid. infra* apartado 4.2 del capítulo III.

intermediario inmobiliario no tendría porque tener ninguna obligación de cara al potencial comprador o arrendatario.

Por lo tanto, consideramos que en el contrato de mediación y corretaje es necesario que haya un doble vínculo contractual entre el potencial comprador o arrendatario y el intermediario inmobiliario pues, de lo contrario, es decir, si solo hay un vínculo jurídico con una de las partes del contrato pretendido, estaríamos ante un contrato de mandato o un arrendamiento de servicios<sup>1059</sup> en que el intermediario vela exclusivamente por el interés de la parte que le contrata.

De hecho, el supuesto del doble contrato también se prevé para el mandato en el CCC desde el 2017, lo que se denomina el “doble mandato”<sup>1060</sup>. El art. 622-25.3 CCC admite la figura del doble mandato que consiste en que un mandatario acepta gestionar un asunto determinado por encargo de dos o más mandantes con intereses contrapuestos y por ello, el mandatario debe informar a las partes de este hecho y actuar de forma neutral entre ambos.

En nuestra opinión, tal y como señala GARCÍA VALDECASAS y que se ha comentado previamente<sup>1061</sup>, la actividad de intermediación propiamente dicha se inicia cuando se incorpora la persona que está interesada en acceder a una vivienda (igual como sucede con la mediación como sistema de resolución de conflictos alternativo al judicial). Hasta este momento pues, es decir, hasta que no se encuentre un interesado en acceder a la vivienda que se ha ofrecido previamente, la única relación jurídica que existe se da entre el oferente de la vivienda y el intermediario inmobiliario y este último se compromete a realizar todas las diligencias correspondientes para atraer a un futuro comprador o arrendatario<sup>1062</sup>. Por este motivo, consideramos que es el propio intermediario inmobiliario el que debería elegir cuál es su forma de llevar a cabo la intermediación desde el inicio, es decir, a partir del momento en que el oferente de la vivienda contrata sus servicios, debería elegir si actúa bajo un mandato o bajo un contrato de mediación y corretaje y comunicarlo a los clientes desde el primer momento en que deseen contratar sus servicios<sup>1063</sup>, tal y como se prevé para los corredores de seguros (art.

---

<sup>1059</sup> *Vid. infra* apartados 2.3.4, 2.4.1, 2.4.2 y 2.4.3 del capítulo III.

<sup>1060</sup> DEL POZO CARRASCOSA, Pedro; VAQUER ALOY, Antoni; BOSCH CAPDEVILA, Esteve, *Derecho civil de Cataluña. Derecho de obligaciones y contratos*, Marcial Pons, Barcelona, 2018, p. 479.

<sup>1061</sup> *Vid. supra* apartado 2.1.4 del capítulo III.

<sup>1062</sup> *Vid. infra* apartado 3.1 del capítulo III.

<sup>1063</sup> *Vid. infra* apartado 2.4 del capítulo III.

42 d la Ley 26/2006) y los intermediarios de crédito (art. 35.1 c), d), h) y el art. 35.2 de la Ley 5/2019) cuando estos deben comunicar a sus clientes si actúan de forma independiente o no. Así, si actúa de forma independiente e imparcial, esto se debería poner en manifiesto durante las diligencias que realice a favor del oferente de la vivienda antes de que haya un interesado en acceder a ella. Por ejemplo, en la fase de *marketing* y de publicidad de la vivienda, cuando se realizan las fotografías, la tasación de la vivienda, su descripción en los portales o anuncios, a través del *homestaging*..., debiendo desde entonces ser objetivo, neutral y plasmando la realidad de la vivienda sin hacer desviaciones sobre las características de esta para no causar error o confusión a los posibles interesados en la misma.

Para nosotros, si lo que pretendemos es que el intermediario inmobiliario actúe desde el inicio de forma independiente e imparcial, la figura del “doble mandato” que se reconoce en el CCC no es tan adecuada como el “doble contrato de mediación y corretaje” que proponemos, dado que en el primero, durante el tiempo en que el intermediario inmobiliario no encuentre a la otra parte del contrato pretendido (un posible comprador o arrendatario), el mandatario debe velar por el interés exclusivo del mandante (el vendedor o arrendador que acude a sus servicios y le ofrece su vivienda), dado que es la propia naturaleza del mandato, de manera que esto podría afectar a la neutralidad e imparcialidad durante la fase de *marketing* y de publicidad de la vivienda que tiene por objetivo encontrar a un posible comprador o arrendatario.

Si entendemos que en la intermediación inmobiliaria que se realiza bajo el contrato de mediación y corretaje debería haber un doble vínculo contractual por parte del intermediario inmobiliario (uno con el potencial vendedor o a arrendador y el otro con el potencial comprador o arrendatario), habría que diferenciar dos momentos en que las partes prestan el consentimiento: el primero, cuando el oferente de la vivienda desea contar con sus servicios para que le ayude a encontrar un comprador o arrendatario y, el segundo, cuando un potencial comprador o arrendatario también decide contratar sus servicios para que le ayude a encontrar la mejor vivienda según sus necesidades:

1. En el primer momento, actualmente en el ámbito estatal no existe ningún requisito obligatorio de forma en cuanto a cómo prestar dicho consentimiento, a pesar de que el art. 30 del Decreto 3248/1969 (que no está en vigor, excepto su art. 1) sí contemplaba la necesidad de celebrar una nota de encargo entre el intermediario inmobiliario y el oferente de la vivienda. Hoy por hoy, en el ámbito estatal la nota



de encargo tiene carácter potestativo. En este encargo se configuran y delimitan todas las variantes obligatorias como el plazo, los honorarios, asunción de garantías, se delimita la extinción y profundidad de la relación establecida, se define el programa de prestación, se precisan los deberes, cargas y derechos de las partes y constituye la prueba de la existencia y del cumplimiento del contrato<sup>1064</sup>. Precisamente esta nota de encargo sirve como medio de prueba del consentimiento prestado entre el oferente y el intermediario, aunque la STS 6-10-1990<sup>1065</sup> confirmó que sirve cualquier medio de prueba para acreditar dicho consentimiento. En algunas CCAA como en Cataluña (art. 55.5.b LDV CAT), País Vasco (DA 1ª LVPV), Andalucía (DA 8ª.2. d) e Islas Baleares (DA 3ª Ley 5/2018) sí se contempla como obligatorio la elaboración de esta nota de encargo, pero en el resto de CCAA no se establece nada al respecto. Tampoco no se prevé nada en cuanto la forma de prestar el consentimiento entre el intermediario y el que desea acceder a una vivienda. Para nosotros, en el momento en que se realizaría esta nota de encargo, sería cuando se satisficiera la parte fija de remuneración por parte del oferente de la vivienda atendiendo el sistema de retribución que proponemos en este trabajo<sup>1066</sup>.

2. En el segundo momento, es decir, cuando el potencial comprador o arrendatario también decide contratar sus servicios para que le ayude a encontrar la vivienda que mejor se adecúe a sus necesidades y circunstancias, la normativa actual (ni la estatal ni las autonómicas) contemplan la obligación de celebrar ninguna nota de encargo entre el intermediario inmobiliario y el interesado en acceder a una vivienda tal y como se explica a continuación. Para nosotros, el momento en que se debería realizar esta nota de encargo sería, bien cuando el necesitado de una vivienda estuviese interesado en una o en varias que estuviesen a disposición del intermediario o bien, desconociesen las viviendas disponibles y acudiesen igualmente a los servicios del intermediario para que les ayude a encontrar una. En este momento pues, se satisficiera por parte del interesado en acceder a una vivienda, la parte fija de la remuneración atendiendo al sistema de retribución que se propone en este trabajo<sup>1067</sup>.

---

<sup>1064</sup> MONTÉS PENADÉS, Vicente, L. “El encargo” en GOMIS MASQUÉ, Maria Angels (dir), *La intermediación inmobiliaria...* ob. cit., pp.78 79.

<sup>1065</sup> RJ 1990\7478.

<sup>1066</sup> *Vid. supra* apartado 2.1.3 del capítulo III.

<sup>1067</sup> *Vid. supra* apartado 2.1.3 del capítulo III.

En la línea de lo que establece RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA<sup>1068</sup>, consideramos que no puede exigirse el carácter formal o solemne de la nota de encargo, a pesar de que sí sea muy aconsejable a efectos de prueba que se acredite por escrito la existencia de un vínculo contractual en el momento en que los interesados en acceder en una vivienda acuden a los servicios de un intermediario para que le ayude a encontrar una vivienda atendiendo a sus necesidades, pues tal y como afirma JUNYENT MARTIN<sup>1069</sup> “la seguridad jurídica en el tráfico inmobiliario (...) hace necesario instrumentarlo por escrito”.

En este sentido, a la hora de dejar por escrito este consentimiento tanto por parte del potencial vendedor o arrendador como por parte del potencial comprador o arrendatario puede haber dos opciones, aunque, a nuestro juicio, ateniendo el sistema que nosotros proponemos la segunda es mejor que la primera:

- 1. Que consten ambos consentimientos (el del potencial vendedor o arrendador y el del potencial comprador o arrendatario) en un mismo documento (en una sola nota de encargo).** Esto es tal y como se presta el consentimiento en la mediación entendida como sistema de resolución de conflictos alternativo al judicial a través del contrato de mediación o Acta inicial de Mediación<sup>1070</sup>. De este modo, las dos partes mediadas acuerdan al mismo tiempo contratar un profesional en concreto para llevar a cabo la mediación y resolver el conflicto que tienen entre ambas. No obstante, en la intermediación inmobiliaria, cuando el potencial vendedor o arrendador acude a los servicios del intermediario inmobiliario y celebra, por lo tanto, una nota de encargo, puede que todavía no sepa quién será la otra parte del contrato pretendido. Y sucede lo mismo cuando un potencial comprador o arrendatario contrata los servicios de un intermediario inmobiliario para que le ayude a encontrar la vivienda más adecuada. Por este motivo, si se prestara el consentimiento de las tres partes en un mismo documento (por ejemplo, en la primera nota de encargo que el potencial vendedor o arrendador celebra con el intermediario inmobiliario) tendría

---

<sup>1068</sup> RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, Daniel, *El contrato de corretaje inmobiliario...* ob. cit., p. 293.

<sup>1069</sup> JUNYENT MARTIN, Montserrat, en *Manual de gestión inmobiliaria...* ob. cit., p. 95.

<sup>1070</sup> MARQUES CEBOLA, Cátia, *La mediación. Un nuevo instrumento de la Administración de la Justicia para la solución de conflictos...* ob. cit., p. 172 y BLANCO CARRASCO, Marta, *El contrato de corretaje...* ob. cit., p. 248.

como inconveniente que, cada vez que un potencial comprador o arrendatario contratase los servicios de un intermediario inmobiliario y estuviese interesado en diversas viviendas a la vez, debería firmar diversas notas de encargo y por ende, pagar diversas veces la parte fija del sistema de remuneración que proponemos<sup>1071</sup>. Por este motivo, consideramos que la siguiente opción es la más adecuada, atendiendo al sistema de retribución propuesto.

**2. Que consten ambos consentimientos (el del potencial vendedor o arrendador y el del potencial comprador o arrendatario) en dos documentos diferentes, es decir, en dos notas de encargo diferentes.**

Esta forma de prestar el consentimiento en el contrato de mediación y corretaje es la que se ha reconocido por RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA<sup>1072</sup>. Para nosotros es la más adecuada, ya que de esta forma, por un lado, se celebraría una nota de encargo por parte del potencial vendedor o arrendador con el intermediario inmobiliario y en este momento se satisfaría la parte fija de la remuneración atendiendo el sistema que proponemos para que el intermediario inmobiliario pueda ya realizar todas las diligencias correspondientes<sup>1073</sup>; y por el otro lado, se celebraría otra nota de encargo entre el potencial comprador o arrendatario y el intermediario inmobiliario para que este último lleve a cabo todas las diligencias para encontrarle la vivienda más acorde a sus necesidades y también se satisfacería la parte fija de la remuneración por parte del potencial comprador o arrendatario.

---

<sup>1071</sup> *Vid. supra* apartado 2.1.3 del capítulo III.

<sup>1072</sup> RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, Daniel, *El contrato de corretaje inmobiliario...* ob. cit., pp. 387 y 392.

<sup>1073</sup> *Vid. infra* apartado 3.1 del capítulo III.

### 2.1.7. Puede ser mercantil o civil

Esta característica ha sido y es objeto de discusión doctrinal y jurisprudencial<sup>1074</sup>, dado que existen posiciones que defienden que el contrato de mediación y corretaje es de naturaleza civil<sup>1075</sup> y otros, como RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA<sup>1076</sup>, que es mercantil. Este último lo justifica por los siguientes motivos o razones:

- a) Porque el intermediario inmobiliario tiene el carácter de comerciante o empresario mercantil.
- b) Porque depende de la naturaleza de los contratos que promueve el intermediario: si estos tienen carácter mercantil (por ejemplo, la compraventa mercantil) el contrato de mediación y corretaje también lo será mientras que si tienen carácter civil (por ejemplo, la compraventa civil), el contrato de mediación y corretaje también tendrá carácter civil.
- c) Por analogía con el art. 244 del CCom que supone la aplicación de los dos anteriores, es decir, porque el intermediario inmobiliario tiene carácter de comerciante y por la naturaleza del contrato pretendido.

La consideración del contrato de mediación y corretaje como civil o mercantil tiene una serie de consecuencias<sup>1077</sup>, de ahí la trascendencia que tiene considerarlo de una forma o de otra.

A nuestro juicio, la intermediación inmobiliaria que se realiza para favorecer el acceso a la vivienda de las personas tiene carácter civil, por los motivos que se exponen a continuación y que rebaten las tres razones expuestas:

- a) En relación al primer motivo, a nuestro juicio, un intermediario inmobiliario no siempre tiene la consideración de comerciante. Así, de conformidad con el art. 1

---

<sup>1074</sup> ARGUDO PÉREZ, José Luis, “La intermediación inmobiliaria y el acceso a la vivienda” en PARRA LUCÁN, María Ángeles (dir.), *Acceso a la vivienda y contratación...* ob. cit., p. 272.

<sup>1075</sup> Díez-PICAZO, Luis y GULLÓN, Antonio, *Sistema de Derecho Civil*, Vol. II, Tecnos, Madrid, 213ª ed., 1983, p. 509. LASARTE, Carlos, *Contratos. Principios de derecho civil III*, 19ª ed., Marcial Pons, Barcelona, 2017, p. 305. ENNECCERUS, Ludwig; *Derecho de obligaciones*, Vol. II, primera parte, Decimoquinta revisión por LEHMANN Heinrich, (traducción española con anotaciones de PEREZ GONZÁLEZ, Blas y ALGUER, Jose), con estudios de comparación y adaptación y jurisprudencia españolas por FERRANDIS VILELLA, Jose), 3ª ed. Bosch, Barcelona, 1966, p. 560. BLANCO CARRASCO, Marta, *El contrato de corretaje*, Cuadernos de Derecho Registral, Fundación Registral, Madrid, 2008, p. 88.

<sup>1076</sup> RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, Daniel, *El contrato de corretaje inmobiliario...* ob. cit., pp. 257 y ss.

<sup>1077</sup> Véase tales consecuencias en: MACANÁS Gabriel, *El contrato de mediación -o de corretaje-...* ob. cit., pp. 167 y ss.

del CCom, tienen la consideración de comerciantes: 1) los que, teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, se dedican a él habitualmente y 2) las compañías mercantiles o industriales que se constituyen con arreglo al mismo CCom. De manera que el primer apartado de este artículo se refiere a los empresarios individuales que ejercen el comercio, mientras que el segundo, a los comerciantes sociales<sup>1078</sup>, es decir, a las formas societarias que se reconocen en el mismo CCom. Por lo tanto, si el intermediario inmobiliario constituye una persona jurídica regulada en el CCom, esta sociedad tendrá la consideración de comerciante con arreglo el art. 1.2 del CCom. Sin embargo, para que un intermediario inmobiliario persona física tenga la consideración de comerciante es necesario que se dedique a ejercer el comercio o que realice actos de comercio. De manera que ¿constituye la intermediación inmobiliaria un acto de comercio? El art. 2 CCom establece que “serán reputados actos de comercio los comprendidos en este Código y cualesquiera otros de naturaleza análoga”<sup>1079</sup>. El contrato de mediación y corretaje es un contrato atípico, de manera que no está comprendido en el CCom (aunque, el ACCom sí prevé incorporarlo<sup>1080</sup>), de manera que, hay que observar si existen otros contratos similares o de naturaleza análoga en el CCom.

En este sentido, existen otros contratos que están regulados que son similares como, por ejemplo, el contrato de comisión mercantil o el contrato de agencia<sup>1081</sup>. No obstante, el contrato de mediación y corretaje también guarda similitudes con otros contratos que tienen carácter civil como es el caso del mandato o el contrato de arrendamiento de obra o servicios. De manera que no queda claro si la actividad de la intermediación inmobiliaria siempre puede situarse en las actividades comprendidas en el CCom, pues dependerá de cada caso y, por lo tanto, no siempre el intermediario inmobiliario tendrá la consideración de comerciante atendiendo este art. 2 CCom.

---

<sup>1078</sup> VICENT CHULIÀ, Francisco, *Introducción al Derecho Mercantil*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2010, p.167.

<sup>1079</sup> Como se observa, el CCom no concreta que es un acto de comercio y esto implica que haya inseguridad jurídica a la hora de determinar que implica ejercer el comercio o no. Algunos autores como MACANÁS Gabriel, *El contrato de mediación -o de corretaje-*...ob. cit., p. 163 y VICENT CHULIÀ, Francisco. *Introducción al Derecho Mercantil*...ob. cit., p. 58, que no se concrete de forma clara hace que se configure el sistema en incompleto, inseguro y casuístico y esto atenta contra la seguridad jurídica.

<sup>1080</sup> *Vid. infra* apartado 2.2 del capítulo III.

<sup>1081</sup> *Vid. infra* apartado 2.3 del capítulo III.

Para VICENT CHULIÀ<sup>1082</sup> el concepto de comerciante (formado por los empresarios mercantiles individuales y los sociales) incluye “todo aquel que profesionalmente compra y revende toda clase de productos y, además, posteriormente, al industrial, que compra y transforma materias primas y las revende como productos fabricados, o que presta determinados servicios, de comisión, transporte, seguros, etc.” A pesar de que en la actualidad sea habitual la equiparación del concepto de comerciante al de empresario<sup>1083</sup>, hay que tener en cuenta que los empresarios pueden tener carácter mercantil o no, dado que el concepto de empresario es muy amplio<sup>1084</sup>. De manera que, solo cuando los empresarios tengan carácter mercantil (compran y revenden productos; compran y transforman materias primas y las revenden o prestan servicios regulados por el CCom) se pueden equiparar a los comerciantes en el sentido del art. 1 CCom. Por lo tanto, tendrán la consideración de comerciantes aquellos intermediarios inmobiliarios cuyo objetivo es introducir estas viviendas en el tráfico mercantil. Entre aquellos empresarios que no tienen carácter mercantil se sitúan los empresarios civiles, los empresarios de servicios y los trabajadores autónomos que se rigen por la Ley 20/2007 (en adelante, LETA)<sup>1085</sup>. A nuestro juicio, entre estos empresarios no mercantiles donde se encuentran aquellos intermediarios inmobiliarios cuyo objetivo es favorecer el acceso a una vivienda u otro inmueble para el uso de las personas y las familias.

En este sentido, el art. 4 TRLGPCU define al empresario como “toda persona física o jurídica, ya sea privada o pública, que actúe directamente o a través de otra persona en su nombre o siguiendo sus instrucciones, con un propósito relacionado con su actividad comercial, empresarial, oficio o profesión”. Se trata de una definición amplia que incluye a los diferentes tipos de empresarios e incluye también a aquellos que ejercen una profesión, es decir, a los profesionales. La característica esencial de los profesionales es que hacen uso de su conocimiento intelectual para prestar bienes o servicios y puede que tengan una

---

<sup>1082</sup> VICENT CHULIÀ, Francisco, *Introducción al Derecho Mercantil...* ob. cit., p. 167

<sup>1083</sup> VICENT CHULIÀ, Francisco, *Introducción al Derecho Mercantil...* ob. cit., p.167.

<sup>1084</sup> BROSETA PONT, Manuel; MARTÍNEZ SANZ, Fernando, *Manual de derecho mercantil*, Tecnos, 22ª ed., 2015, Madrid, p.93.

<sup>1085</sup> Ley 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto del trabajo autónomo (BOE núm. 166, de 12/07/2007). Véase las características de cada uno de estos empresarios en BROSETA PONT, Manuel; MARTÍNEZ SANZ, Fernando, *Manual de derecho mercantil...* ob. cit., p. 94.

titulación académica universitaria (profesionales titulados) o no (profesionales no titulados)<sup>1086</sup>.

El intermediario inmobiliario (persona física) es un profesional<sup>1087</sup> (aunque no es obligatorio que tenga una titulación académica). Por lo tanto, entendemos que son considerados empresarios a efectos del art. 4 de TRLGCU, pero únicamente tendrán la consideración de comerciantes o empresarios mercantiles cuando la finalidad de su intermediación esté destinada a “comercializar” viviendas, pero no cuando a finalidad sea facilitar el acceso de las personas a las viviendas u otros inmuebles para hacer un uso personal o familiar.

Según GARCÍA VALDECASAS<sup>1088</sup>, una justificación de que el intermediario inmobiliario no puede tener la consideración de comerciante recae en que, de conformidad con el CCom, solo pueden ser objeto de comercio las mercaderías o los bienes muebles (art. 325 CCom), pero no los bienes inmuebles. Para este autor, esta limitación se justifica por el hecho que “en el siglo pasado (cuando se promulgó el CCom) era inimaginable que los inmuebles, bienes necesarios para la propia protección humana, fuesen objeto de especulación mercantil o comercial”. Por lo tanto, según este autor, los intermediarios inmobiliarios no pueden tener la consideración de comerciantes, sino que son únicamente profesionales. Sin embargo, en la actualidad sí que se admite que las compraventas de inmuebles (y, por lo tanto, de viviendas) puedan tener carácter mercantil y, por lo tanto, se consideren mercancías<sup>1089</sup>. A pesar de que las viviendas sean susceptibles de tráfico mercantil debido a su dimensión económica, sus características particulares que hemos estudiado en el capítulo II<sup>1090</sup> justifican que, cuando la vivienda está destinada a constituir la residencia

---

<sup>1086</sup> BROSETA PONT, Manuel y MARTÍNEZ SANZ, Fernando, *Manual de derecho mercantil...* ob. cit., p. 80. Según los que se establece en el preámbulo de la Ley 44/2003, de 21 de noviembre, de ordenación de las profesiones sanitarias (BOE núm. 280, de 22 de noviembre de 2003), “sólo se reconoce como profesión existente aquella que está normada desde el Estado (...). Esta normativa corresponde a dos ámbitos: el educativo y el que regula las corporaciones colegiales”. De manera que, en relación a la profesión de a intermediación inmobiliaria, esta si que tiene regulada el acceso al colegio oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, peor en cambio no tiene regulada la formación académica necesaria para ejercer la profesión, es decir, le falta uno de estos dos ámbitos.

<sup>1087</sup> GARCÍA VALDECASAS Y ALEX, Francisco Javier, *La mediación inmobiliaria...* ob. cit., p.97.

97. Véase también, CREMADES GARCÍA, Purificación, “Diferencias con otras figuras afines” en *Contrato de mediación o corretaje y estatuto del agente de la propiedad inmobiliaria*, Dykinson, Madrid, 2009, p.90

<sup>1088</sup> GARCÍA VALDECASAS Y ALEX, Francisco Javier, *La mediación inmobiliaria...* ob. cit., p.97.

<sup>1089</sup> Véase resoluciones de la DGRN que lo confirman en: GARCÍA VALDECASAS Y ALEX, Francisco Javier, *La mediación inmobiliaria...* ob. cit., p.98.

<sup>1090</sup> *Vid. supra* capítulo II.

habitual de las personas, no pueda tener el mismo tratamiento que cualquier otra mercancía, sino que debe (o debería) tener un tratamiento especial o diferenciado. En conclusión, a nuestro juicio, el carácter de comerciante o de empresario mercantil del intermediario inmobiliario dependerá de si la intermediación tiene por finalidad que el bien intermediado (la vivienda) se destine al comercio y constituya pues, un acto de comercio o bien se destine a un uso residencial de las personas. De manera que cuando el objetivo de la intermediación sea favorecer que las personas accedan a una vivienda para hacer un uso propio o familiar de tipo residencial, los intermediarios inmobiliarios no actúan como empresarios mercantiles o comerciantes, aunque sí siguen siendo profesionales o empresarios (en el sentido del art. 4 TRLPCU) y, por lo tanto, en este caso el contrato de mediación y corretaje tampoco tendrá carácter mercantil, sino civil<sup>1091</sup>.

- b) En relación al segundo motivo que justifica la naturaleza mercantil del contrato de mediación y corretaje según la naturaleza de los contratos que promueve el intermediario, tampoco resulta del todo definitivo, dado que tal y como hemos visto anteriormente, el contrato de mediación y corretaje no es accesorio al contrato pretendido, sino que son contratos independientes. Esto se observa, por ejemplo, en el caso que si el contrato pretendido es un arrendamiento urbano, este siempre tiene carácter civil (art. 1542 CC) con independencia de si el inmueble se destina a la residencia de las personas, es decir, uso de vivienda o para un uso distinto de vivienda (art. 3 LAU). No obstante, si el contrato pretendido es una compraventa, esta puede tener carácter civil (art. 1445 CC) o mercantil (art. 325 CCom). La diferencia radica en que, en las compraventas mercantiles, la adquisición se hace para revender el bien adquirido como actividad propia del comerciante, mientras que en las civiles la adquisición se hace para un uso propio o familiar. En este sentido, tal y como señala GARCÍA VALDECASAS<sup>1092</sup>, no podrá tener carácter mercantil la compraventa de inmuebles realizada entre particulares por no actuar con carácter de comerciantes, ni tampoco tiene la consideración de compraventa mercantil aquel particular que compra un inmueble

---

<sup>1091</sup> De ahí que en estos casos la regulación supletoria que se suele aplicar en el contrato de mediación y corretaje es el contrato mandato (naturaleza civil), a pesar de que se trate de contratos diferentes tal y como se estudia en el apartado siguiente.

<sup>1092</sup> GARCÍA VALDECASAS Y ALEX, Francisco Javier, *La mediación inmobiliaria...* ob. cit., p. 99.



a una empresa o comerciante para destinarla para su propio uso<sup>1093</sup>. El problema se plantea en aquellos casos en que son particulares que adquieren una vivienda a través de una compraventa civil, pero no destinan las mismas a su propio uso, sino que las adquieren para revenderlas posteriormente, alquilarlas, etc. De ahí, pues, la necesidad de comprobar el uso real que se hace de las viviendas.

Para el caso que nos ocupa en el presente trabajo donde estudiamos la intermediación inmobiliaria que recae sobre las viviendas (y no sobre el resto de bienes inmuebles), se trata de compraventas civiles, de manera que atendiendo esta segunda razón o criterio el contrato de mediación y corretaje tampoco tendría la consideración de contrato mercantil, sino civil.

- c) Por último, en relación a la última razón o motivo que justifica el carácter mercantil del contrato de mediación y corretaje por la analogía con el art. 244 del CCom. Esta posición es una combinación de las dos anteriores, de manera que es más estricta, ya que considera el contrato de mediación y corretaje mercantil siempre y cuando que se considere comerciante al intermediario y, además, que el contrato pretendido tenga naturaleza mercantil ya hemos descartado estas razones en los dos puntos anteriores.

En conclusión, no se puede considerar de forma absoluta que el contrato de mediación y corretaje tenga siempre la naturaleza de un contrato mercantil, pues esto dependerá de cada caso. Y en concreto, en relación a la intermediación en viviendas destinadas a constituir la residencia de las personas, el contrato de mediación y corretaje tendrá carácter civil.

### 2.1.8. Condicional

Hay autores como, por ejemplo, RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA<sup>1094</sup>, que se refieren al contrato de mediación y corretaje como un contrato “aleatorio”. Sin embargo, a nuestro juicio, es condicional, pero no aleatorio, dado que una de las prestaciones (en este caso la remuneración a pagar al intermediario) no depende de la suerte (en latín “suerte” es *alea*, de ahí el término “aleatorio”) sino del cumplimiento de una condición o un hecho incierto consistente en la celebración del contrato pretendido entre las partes

---

<sup>1093</sup> Esto también es defendido por RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, Daniel, *El contrato de corretaje inmobiliario...* ob. cit., p. 265.

<sup>1094</sup> RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, Daniel, *El contrato de corretaje inmobiliario...* ob.cit., pp. 295 y 297.

intermediadas (art. 1790 CC)<sup>1095</sup>. De ahí que sea más acorde referirnos a que el contrato de mediación y corretaje se trata de un contrato condicional (la condición que se debe dar es precisamente la perfección del contrato pretendido) y no aleatorio, pues no depende de la suerte, sino de la voluntad de las partes intermediadas.

Por este motivo, hay doctrina como, por ejemplo, ARGUDO PÉRIZ<sup>1096</sup>, que consideran que la obligación del corredor no es una obligación de medios, sino de resultado, pues el fin que se pretende conseguir es la perfección de otro contrato. De ahí la importancia de acreditar o probar que ha sido la actuación del intermediario lo que ha favorecido la perfección del contrato y, por ende, lo que justifica el derecho a la remuneración<sup>1097</sup>.

Sin embargo, a nuestro juicio, el contrato de mediación y corretaje es de medios, ya que tal y como lo afirman autores como LEDESEMA IBÁÑEZ<sup>1098</sup> el intermediario solo se compromete a desplegar la actividad necesaria para promover la conclusión del contrato, pero no se obliga a obtener el resultado deseado, pues este depende de la voluntad final de las partes del contrato pretendido. En nuestra opinión, tal y como lo señala también BLANCO CARRASCO<sup>1099</sup>, “el contrato de mediación y corretaje es igualmente válido y eficaz, aunque no se concluya el contrato pretendido”. La única diferencia es que el corredor no tendrá derecho a cobrar el precio o parte, del precio, ateniendo el sistema de retribución que se propone en este trabajo. De ahí que, en nuestra opinión, el contrato de mediación y corretaje sea un contrato de medios y no de resultado pues el intermediario inmobiliario solo se puede obligar a llevar a cabo sus funciones con la mayor diligencia posible para alcanzar la perfección del contrato y cumplir con la normativa existente de protección de los consumidores, pero no puede asegurar la perfección del contrato pretendido, dado que serán las partes las que finalmente decidirán si celebrarlo o no<sup>1100</sup>.

---

<sup>1095</sup> Véase con más profundidad las características del contrato aleatorio en FAYOS GARDÓ, Antonio, *Derecho civil: manual de derecho de obligaciones y contratos*, Dykinson, Madrid, 2018, p.122.

<sup>1096</sup> ARGUDO PÉRIZ, José Luis, “La intermediación inmobiliaria y el acceso a la vivienda” en PARRA LUCÁN, María de los Ángeles (dir.), *Acceso a la vivienda y contratación...*ob. cit., p. 298.

<sup>1097</sup> Véase en este sentido: la STS de 8-04-1991 (RJ 1991/2678), STS 21-05-2014 (SP/SENT/768299), SAP Murcia 21-09-2015 (SP/SENT/830926).

<sup>1098</sup> LEDESEMA IBÁÑEZ, María Pilar, “El contrato de corretaje inmobiliario. Responsabilidad del corredor y efectos para el mediador de la crisis del contrato intermediador” en GOMIS MASQUÉ, María Angels (dir). *La intermediación inmobiliaria...*ob. cit., p.240.

<sup>1099</sup> BLANCO CARRASCO, Marta, *El contrato de corretaje...*ob. cit., p.395.

<sup>1100</sup> Véase en este sentido, la STS de 27-12-1962 (RJ 1962/5140). Véase también, por ejemplo, LEDESEMA IBÁÑEZ, María Pilar, “El contrato de corretaje inmobiliario. Responsabilidad del corredor y

En cuanto a estas diligencias o funciones que el intermediario inmobiliario debe realizar para favorecer la perfección del contrato tanto en interés del oferente de la vivienda como en interés del que pretende acceder a una, ni la normativa estatal ni las autonómicas<sup>1101</sup> contemplan cuáles deben ser. Por este motivo, en el apartado 3.1 de este capítulo<sup>1102</sup> relativo a la función de mediación y corretaje explicamos con más detalle en que consisten o pueden consistir estas diligencias.

### 2.1.9. “*Intiuitu personae*”

Es un contrato “*intiuitu personae*” (basado en la confianza) dado que es la confianza que transmite el intermediario inmobiliario o su empresa la que mueve a su cliente a contratarle. Esta confianza puede venir determinada por la formación académica que pueda tener, su experiencia, las referencias o comentarios que se tengan de otros clientes, la transparencia de su actividad, el certificado de confianza (cuando los servicios son digitales), la reputación dada por las personas en una plataforma *online*, etc.<sup>1103</sup>

El hecho de que se pueda establecer voluntariamente entre el oferente de la vivienda y el intermediario inmobiliario el **pacto de exclusiva** está relacionado precisamente con esta confianza<sup>1104</sup>. Mediante el pacto de exclusiva, el oferente de la vivienda se compromete a encargar a un intermediario que lo sea en exclusiva para una determinada operación y, por lo tanto, renuncia a contratar a otros intermediarios inmobiliarios coetáneamente para intermediar con el mismo inmueble.

Esta confianza que el oferente deposita en el agente es la que hace que se pueda ocupar de otros asuntos relacionados con el contrato pretendido como son la recaudación, custodia y gestión de las arras en el caso de una compraventa o incluso se encargue de la recaudación de la renta del alquiler, gestión de las facturas de los suministros o también de la liquidación de impuestos. Aunque esto último no forma parte propiamente del contenido propio del contrato de mediación y corretaje, de manera que debe haber un

---

efectos para el mediador de la crisis del contrato intermediador” en GOMIS MASQUÉ, Maria Angels (dir.), *La intermediación inmobiliaria...* ob. cit., p. 244.

<sup>1101</sup> *Vid. supra* apartado 5.5 del capítulo I.

<sup>1102</sup> *Vid. supra* apartado 3.1 del capítulo III.

<sup>1103</sup> *Vid. infra* apartado 5.3 del capítulo III.

<sup>1104</sup> ARGUDO PÉRIZ, José Luis, “La intermediación inmobiliaria y el acceso a la vivienda” en PARRA LUCÁN, María de los Ángeles, *Acceso a la vivienda y contratación...* ob. cit., p. 310.

mandato expreso del oferente de la vivienda que faculte al intermediario encargarse de esto<sup>1105</sup>.

### 2.1.10. Independencia e imparcialidad

SANPONS SALGADO<sup>1106</sup> define la imparcialidad como “la falta de designio anticipado o de prevención a favor o en contra de una persona o cosas, de que resulte poderse juzgar o proceder con actitud”. A pesar de que GARCÍA RUIZ DE VILLA<sup>1107</sup> no incluye la independencia y la imparcialidad entre las otras notas distintivas del contrato de mediación y corretaje. Un amplio sector de la doctrina<sup>1108</sup> sí considera que en el contrato de mediación y corretaje el corredor tiene el deber de actuar de forma independiente e imparcial. Tal y como afirma MACANÁS<sup>1109</sup>, es precisamente esta imparcialidad la que permite diferenciar el contrato de mediación y corretaje de los otros contratos que se le parecen como es, por ejemplo, el mandato (en las relaciones civiles) o la comisión (en las relaciones mercantiles)<sup>1110</sup>. Por lo tanto, en nuestra opinión, si lo que se busca es que el intermediario inmobiliario actúe en interés de una sola parte (bien sea el potencial vendedor o arrendador o bien, el potencial comprador o arrendatario) para ello ya existe el contrato de mandato o el de arrendamiento de servicios.

Hay autores como CLOTET y GALLARDO<sup>1111</sup> que consideran que no es posible ejercer la intermediación de forma independiente e imparcial por parte de una misma persona de forma eficaz, dado que el oferente de la vivienda y el que desea acceder a ella tienen intereses contrapuestos: el oferente de la vivienda quiere venderla o arrendarla al precio más alto posible, mientras que el adquirente desea acceder a una vivienda adecuada a sus necesidades o circunstancias al menor coste posible. De manera que un mismo agente no puede velar por los intereses de ambos a la vez. Sin embargo, existen otros profesionales que también actúan como intermediarios que precisamente se les exige esa

---

<sup>1105</sup> *Vid. infra* apartado 2.3.4 del capítulo III.

<sup>1106</sup> SANPONS SALGADO, Manuel, *El contrato de corretaje*, Montecorvo, Madrid, 1965, p.138.

<sup>1107</sup> RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, Daniel, *El contrato de corretaje inmobiliario...*ob. cit., pp. 222 y 475.

<sup>1108</sup> BLANCO CARRASCO, Marta, *El contrato de corretaje...*ob. cit., p.341; GARCÍA VALDECASAS Y ALEX, Francisco Javier, *La mediación inmobiliaria...*ob. cit., p. 99 y MACANÁS Gabriel, *El contrato de mediación -o de corretaje-...*ob. cit., p.155. Véase en este sentido también la SAP de Cuenca 22-04-2004 (JUR 2004\171902).

<sup>1109</sup> MACANÁS Gabirel, *El contrato de mediación -o de corretaje-...*ob. cit., pp.155 y 300.

<sup>1110</sup> *Vid. supra* apartado 2.3 del capítulo III.

<sup>1111</sup> CLOTET Jordi y GALLARDO Helena, *Personal shopper inmobiliario. El método Nexitum*, Seurat, Madrid, 2018, p.26.

imparcialidad e independencia como es el notario latino<sup>1112</sup>, los corredores de seguros (Ley 26/2006), los mediadores (Ley 5/2012) y los intermediarios de crédito inmobiliario (Ley 5/2019).

Para los corredores de seguros se contempla expresamente en el art. 26.1 de la Ley 26/2006 que estos no pueden mantener vínculos contractuales que supongan afectación con entidades aseguradoras y que ofrezcan asesoramiento independiente, profesional e imparcial. Además, en el art. 29 de la Ley 26/2006 se establece que las relaciones del corredor de seguros con las entidades aseguradoras se registrarán por los pactos que las partes acuerden libremente (sin que dichos pactos puedan en ningún caso afectar a la independencia del corredor de seguros) y entre los corredores de seguros y su clientela se registrarán por los pactos que las partes acuerden libre y supletoriamente por los preceptos que el CCom dedica a la comisión mercantil. Por lo tanto, la Ley 26/2006 deja al libre arbitrio de las partes la concreción del tipo de relación jurídica que el corredor puede tener con las empresas aseguradoras y los clientes. No obstante, sí especifica que en cuanto la relación entre el corredor y su cliente se aplicará de forma supletoria la regulación propia de la comisión mercantil, cuya equiparación en las relaciones no mercantiles, es decir, las civiles, sería el mandato. Este precepto pues, entra en contradicción con el deber de actuar de forma independiente e imparcial que se le exige al corredor de seguros, ya que, tal y como se estudia en el apartado 2.3.2 de este capítulo<sup>1113</sup>, en la comisión mercantil (tal y como sucede con el mandato) el comisario debe actuar exclusivamente en interés del comitente.

Para los corredores de comercio colegiados, que desde el año 2000 se equiparon a los notarios, también se les aplica las normas notariales en cuanto la obligación de actuar de forma independiente e imparcial a la hora de ejercer sus funciones<sup>1114</sup>. En este sentido, en el art. 147 del RN señala cómo deben ejercer esta imparcialidad cuando establece que: “sin mengua de su imparcialidad, el notario insistirá en informar a una de las partes respecto de las cláusulas de las escrituras y de las pólizas propuestas por la otra, comprobará que no contienen condiciones generales declaradas nulas por sentencia firme e inscrita en el Registro de Condiciones generales y prestará asistencia especial al otorgante necesitado de ella. También asesorará con imparcialidad a las partes y velará

---

<sup>1112</sup> *Vid. supra* apartado 6.4.1 del capítulo I.

<sup>1113</sup> *Vid. infra* apartado 2.3.2 del capítulo III.

<sup>1114</sup> *Vid. supra* apartado 6.4.1 del capítulo I.

por el respeto de los derechos básicos de los consumidores y usuarios”, lo cual no deja de ser difícil de congeniar.

En relación a los intermediarios de crédito o financieros, el art. 7.1 de la Directiva 2014/17/UE y el art. 5.1 de la Ley 5/2019 también establecen que los intermediarios financieros o los prestamistas deben actuar de forma imparcial y, en el supuesto que estén vinculados a uno o más prestamistas, de conformidad con el art. 35.1 c), d), h) y 35.2 de la Ley 5/2019, lo deberán comunicar expresamente a sus clientes para que estos tengan conocimiento de ello.

En este sentido también, hay que destacar la imparcialidad y la neutralidad que se les exige a los mediadores para resolver los conflictos que se prevé en los arts. 7 y 8 de la Ley 5/2012<sup>1115</sup>. Para los mediadores, es el art. 13 el que detalla cómo deben ejercer la mediación para garantizar precisamente esta imparcialidad e independencia.

Sin embargo, a pesar de que la obligación del intermediario inmobiliario de actuar de forma independiente o imparcial venga establecida por la normativa o se derive de la propia naturaleza del contrato de mediación y corretaje, es necesario que existan mecanismos que favorezcan o garanticen tal independencia como, por ejemplo:

- Que haya un doble vínculo contractual por parte del intermediario inmobiliario y el oferente de la vivienda y el interesado en acceder a ella<sup>1116</sup>.
- Que sea obligatorio el suministro de una serie de información mínima por parte del intermediario inmobiliario a favor del que accede a la vivienda (por ejemplo, a través de la FEIPV que nosotros proponemos<sup>1117</sup>).
- Que la remuneración del intermediario inmobiliario sea satisfecha por ambas partes del contrato pretendido<sup>1118</sup>.

---

<sup>1115</sup> En este sentido, el art. 7 de la Ley 5/2017 establece que “en el procedimiento de mediación se garantizará que las partes intervengan con plena igualdad de oportunidades, manteniendo el equilibrio entre sus posiciones y el respeto hacia los puntos de vista por ellas expresados, sin que el mediador pueda actuar en perjuicio o interés de cualquiera de ellas” y el art. 8 de la Ley 5/2018 prevé que “las actuaciones de mediación se desarrollarán de forma que permitan a las partes en conflicto alcanzar por sí mismas un acuerdo de mediación, actuando el mediador de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 13”. Véase con más profundidad la imparcialidad e independencia que se exige a los mediadores en: VIÑALS BARRAL, Inmaculada, “Artículo 6. Imparcialidad y neutralidad de la persona mediadora” en VIOLA DEMESTRE, Isabel (dir.), VIÑALS BARRAL, Inmaculada (coord.) y LAUROBA LACASA María Elena (coord.), *Comentarios a la Ley catalana 15/2009, de 22 de julio, de mediación en el ámbito del Derecho privado y concordantes*, Marcial Pons, Barcelona, 2018, pp. 54 y ss.

<sup>1116</sup> *Vid. supra* apartado 2.1.6 del capítulo III.

<sup>1117</sup> *Vid. infra* apartado 6.4 del capítulo III.

<sup>1118</sup> *Vid. supra* apartado 2.1.3 del capítulo III.

De este modo, atendiendo a lo expuesto, para nosotros, el ejercicio de la intermediación inmobiliaria de forma imparcial y neutral implicaría lo siguiente:

- Prestar asistencia y asesoramiento a ambas partes sobre la naturaleza y características del contrato pretendido.
- Velar por el respeto de los derechos básicos de los consumidores y usuarios.
- Suministrar la información al adquirente o arrendatario prevista en la normativa sobre el uso de la vivienda<sup>1119</sup> (entregar la FEIPV ateniendo a lo que nosotros proponemos<sup>1120</sup>).
- Facilitar la comunicación entre las partes y garantizar que dispongan de la información y del asesoramiento suficientes.
- Informar a cada una de las partes de las cláusulas del contrato pretendido y resolver sus dudas.
- En la fase de *marketing* y publicidad de la vivienda el intermediario no debe confundir, causar error o crear expectativas que no sean acordes a la realidad de la vivienda, sin perjuicio de la aplicación de la normativa correspondiente relativa a la publicidad<sup>1121</sup>.

## 2.2. Proyecto de regulación de la mediación y corretaje en el ámbito mercantil

Finalmente, cabe señalar que el ACCom del año 2014 prevé una regulación del contrato de mediación y corretaje cuya regulación prevista es la siguiente<sup>1122</sup>:

- **Definición del contrato de mediación y corretaje** (art. 544-1 ACCom). Se establece que “por el contrato de mediación y corretaje una de las partes, denominada mediador, se obliga, a cambio de una remuneración, a promover o facilitar la celebración de un determinado contrato entre la otra parte y un tercero, que habrá que buscar al efecto. Se considera mediador al operador de mercado que pone en relación a dos o más personas para la conclusión de un negocio jurídico, sin estar ligado a ninguna de ellas por una relación de dependencia,

<sup>1119</sup> *Vid. supra* apartado 4.3 del capítulo III

<sup>1120</sup> *Vid. supra* Anexo I.

<sup>1121</sup> *Vid. infra* apartados 4.3.1.2, 4.3.2.1.2 y 4.3.2.2.2 del capítulo III.

<sup>1122</sup> Véase el anteproyecto en: [http://servicios.mpr.es/seacyp/search\\_def.asp.asp?crypt=xh%8A%8Aw%98%85d%A2%B0%8DNs%90%8C%8An%87%99%7Fmjro%86og%A3%91](http://servicios.mpr.es/seacyp/search_def.asp.asp?crypt=xh%8A%8Aw%98%85d%A2%B0%8DNs%90%8C%8An%87%99%7Fmjro%86og%A3%91) (última visita: 20 de febrero de 2019) y también el comentario del mismo en MACANÁS Gabriel, *El contrato de mediación -o de corretaje-...* ob. cit., pp. 271 y 272.

colaboración, agencia o representación”. Del concepto se extrae que al corredor se le atribuye la condición de “mediador” que, tal y como se ha comentado en el capítulo I<sup>1123</sup> no resulta muy adecuada, pues puede causar confusión con el mediador entendido como el profesional que se dedica a la resolución de conflictos alternativo al judicial. Además, a través de esta disposición, no solo se regula en qué consiste el contrato de mediación y corretaje, sino que también se establece expresamente que entre el corredor y el oferente o el tercero no puede haber ningún vínculo de colaboración, agencia o representación, enfatizando, pues, la independencia e imparcialidad del corredor que actúe bajo el contrato de mediación y corretaje.

- **Modo de desarrollar la mediación y corretaje** (art. 544-2 ACCom): se establece que “el mediador está obligado a realizar la actividad de intermediación necesaria para lograr la conclusión del negocio que le ha sido encomendada. A estos efectos, deberá desplegar la diligencia debida para hallar a una contraparte adecuada. También deberá informar a las partes de las circunstancias relativas al negocio que pueden influir sobre la conclusión del mismo”.

De esta forma, este precepto únicamente establece que debe actuar con la “diligencia debida”, pero no se detalla en qué consiste precisamente esta diligencia, es decir, las actuaciones en concreto. No obstante, consideramos que esto debería concretarse en la regulación de la profesión en cuestión donde se utilice este contrato. Además, también se establece el deber de informar a las partes que intervienen. Es aquí, pues, donde entraría en juego toda la información precontractual que el profesional debe facilitar a las partes antes de suscribir el contrato pretendido<sup>1124</sup>.

- **La retribución** (art. 544-3 ACCom): se prevé que “la retribución del mediador consistirá en una comisión que percibirá de ambas partes. El mediador tendrá derecho a la remuneración aun cuando la mediación no hubiera dado resultado, siempre que hubiera desplegado una actividad y diligencia normal en el ejercicio de la mediación”. Este precepto resuelve la incertidumbre sobre a quién corresponde satisfacer la comisión del corredor estableciendo que corresponderá

---

<sup>1123</sup> Vid. *supra* apartado 2 del capítulo I.

<sup>1124</sup> Vid. *infra* apartado 4.3 del capítulo III y Anexo 1.



a ambas partes<sup>1125</sup>. Además, también contempla que tendrá derecho a la remuneración aún cuando no se hubiese concluido el contrato pretendido. Por lo tanto, el sistema de remuneración propuesto en este trabajo encaja con esta previsión, dado que una parte del precio siempre se garantizaría por parte del oferente de la vivienda o del que desea acceder a una y la otra, en cambio, dependería de la perfección o no del contrato.

- **Derecho al reembolso de los gastos** (art. 544-4 ACCom): se establece que “el mediador tendrá derecho a exigir a la persona que le hizo el encargo el reembolso de los gastos en que hubiera incurrido, incluso si el negocio no se hubiera concluido”.
- **Intervención de varios corredores** (art. 544-5 ACCom): “si el negocio fue concluido con la intervención de varios mediadores, cada uno de ellos tendrá derecho a la parte de la retribución que le corresponda en función de la actividad de intermediación desplegada”. La dificultad de esta previsión es probar el alcance de la actividad desarrollada por cada uno de los agentes que hayan intervenido, así como también la remuneración proporcional que corresponde a cada uno<sup>1126</sup>.

Compartimos la consideración realizada por el Consejo de Estado en relación a este ACCom<sup>1127</sup>, cuando critica que no se contempla de forma expresa cuál es el criterio aplicable para atribuir carácter mercantil o no a un contrato de mediación y corretaje, cuestión que, tal y como se ha visto, depende de cada caso donde intervenga el intermediario inmobiliario en función de si la finalidad de la intermediación es destinar la vivienda para un acto de comercio o para un uso residencial de las personas. Por este motivo, entendemos que cuando el objeto de la intermediación sea el acceso a una vivienda, su correspondiente regulación debería estar diferenciada del resto de supuestos donde también cabe una intermediación bajo el contrato de mediación y corretaje, dado que tendría naturaleza civil.

El Consejo de Estado también cuestiona el régimen de pago consistente en que sean las dos partes (por ejemplo, el vendedor y el comprador o el arrendador y el

---

<sup>1125</sup> Sin embargo, esto entra en contradicción con lo que se establece en Cataluña en el art. 55.6. i) LDVCat de que se prohíbe, excepto pacto en contrario, de que ambas partes satisfagan el precio.

<sup>1126</sup> Véase, por ejemplo, la SAP Madrid de 18-05-2012 (JUR 2012\231430).

<sup>1127</sup> N° de expediente: 837/2014 (JUSTICIA). Disponible en: <http://www.boe.es/buscar/doc.php?id=CE-D-2014-837> (última visita: 25 de junio de 2019).

arrendatario) del contrato finalmente concluido las que lo satisfagan, ya que considera que solo sea haga de esta forma cuando así se haya pactado expresamente, tal y como lo prevé pues, el art. 55 de la LDVCat. El Consejo de Estado también considera que el derecho del corredor a una remuneración cuando su actividad no haya dado resultado, no se acomoda a la práctica actual del tráfico mercantil, dado que actualmente en la práctica el corredor solo cobra cuando se perfecciona el contrato pretendido gracias a su gestión<sup>1128</sup>. Sin embargo, a nuestro juicio, tal y como hemos comentado, esto puede tener como inconveniente que todas aquellas actividades que el corredor haya realizado se queden sin remuneración, derivando los efectos negativos mencionados en el apartado anterior<sup>1129</sup>.

### 2.3. Otros contratos con los intermediarios inmobiliarios

De acuerdo con el art. 1 del Decreto de 3248/1969, la actividad del API no siempre consiste en favorecer la perfección de un contrato de compraventa o arrendamiento, pues también puede llevar a cabo otras funciones como la prevista en el apartado d) del mismo art. 1 del Decreto 3248/1969, consistente en evacuar las consultas y dictámenes; así como también pueden encargarse de la recaudación de la renta en el caso de alquiler, de la fianza, de liquidar los impuestos correspondientes, etc. En estos supuestos el contrato de mediación y corretaje resulta inadecuado puesto que en ellos el objetivo no es favorecer la perfección de un contrato. De ahí que PEREDA GÁMEZ<sup>1130</sup> considere que “la intermediación inmobiliaria implica una prestación de servicios que no suele limitarse únicamente a este solo contenido” (refiriéndose a la intermediación).

Por este motivo, hay que hacer referencia a los otros contratos que también se pueden celebrar con el intermediario inmobiliario según el tipo de actividad que realicen o incluso según la naturaleza de las partes que intervengan que guardan ciertas similitudes con el contrato de mediación y corretaje.

---

<sup>1128</sup> STS 21-05-2014 (SP/SENT/768299), SAP Murcia 21-09-2015 (SP/SENT/830926), SAP Salamanca 26-05-2015 (SP/SENT/814984).

<sup>1129</sup> *Vid. supra* apartado 2.1.3 capítulo III.

<sup>1130</sup> PEREDA GÁMEZ Francisco Javier, “Algunos efectos de la intermediación inmobiliaria en el contrato de compraventa” en GOMIS MASQUÉ, Maria Angels (dir). *La intermediación inmobiliaria...ob. cit.*, pp.170 y 188.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que a pesar de que la jurisprudencia<sup>1131</sup> ha considerado como figuras análogas al contrato de mediación y corretaje las del mandato, el arrendamiento de servicios, el de agencia, el mandato la comisión o la gestión de negocio ajenos, el de mediación y corretaje nunca responderá a una combinación formada por los elementos de dichos contratos al tener el contrato de mediación y corretaje una complejidad y unas características que le son propias.

### 2.3.1. El contrato de arrendamiento de obra o de servicios

De conformidad con el art. 1544 CC, el contrato de arrendamiento de obra o servicios es aquel contrato por el cual una de las partes se obliga a ejecutar una obra o a prestar un servicio por un precio cierto (no condicional<sup>1132</sup>).

El contrato de servicios es una obligación de medios, mientras que el de obra, es de resultados<sup>1133</sup>. Además, en el contrato de arrendamiento de servicios, el que presta estos servicios no tiene que seguir las indicaciones o las instrucciones del que arrienda sus servicios<sup>1134</sup>, ya que realiza una determinada actividad u ofrece un servicio<sup>1135</sup> con base en sus conocimientos o a su propio criterio. Esto último también es otra característica típica del contrato de mediación y corretaje, dado que el corredor es libre para seguir el procedimiento que considere más oportuno para alcanzar el fin pretendido (la perfección del contrato), de manera que no tienen que seguir las indicaciones de la persona que lo encarga a diferencia de lo que ocurre, por ejemplo, con el mandato o la comisión<sup>1136</sup>.

Otra similitud del contrato de arrendamiento de obra o de servicio con el contrato de mediación y corretaje, depende de si se considera que el de mediación y corretaje es de medios o de resultados. Si se considera que es de medios, estará más próximo al contrato de servicios, mientras que, si se considera que es de resultados, lo estará del de arrendamiento de obra. A nuestro juicio, el contrato de mediación y corretaje es un

<sup>1131</sup> Véase, por ejemplo, las STS de 2-10-1999 (RJ 1999\7007) y la STS 15-11-2010 (RJ 2010\8874).

<sup>1132</sup> *Vid. supra* apartado 2.1.8 del capítulo III.

<sup>1133</sup> LACRUZ BERDEJO, José Luis, *Elementos del derecho civil II. Derecho de obligaciones. Volumen primero. Parte General. Teoría General del Contrato*, Dykinson, Madrid, 2003, p. 177.

<sup>1134</sup> No obstante, si que existe cierta subordinación del arrendatario al arrendador, pero por la evolución del contrato en los últimos años, ha quedado reglada a las relaciones de prestación de servicios en los profesionales libres que gozan de independencia y autonomía en el desarrollo de su profesión. Véase en: GÁZGUEZ SERRANO, Laura, *El contrato de mediación y corretaje*, La Ley, Madrid, 2007, p.126.

<sup>1135</sup> BLANCO CARRASCO, Marta, *El contrato de corretaje...*ob. cit., p. 293.

<sup>1136</sup> RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, Daniel, *El contrato de corretaje inmobiliario...*ob. cit., p.311.

contrato de medios<sup>1137</sup>, pues al ser condicional, el corredor solamente puede realizar todas las diligencias necesarias para que el contrato se acabe perfeccionando, pero el resultado (que se celebre el contrato pretendido) es incierto<sup>1138</sup>. No obstante, en el caso que al agente se le encomiende realizar un determinado dictamen, informe o una valoración de un inmueble (apartado d) del art. 1 del Decreto de 1969), en este caso sí que es un contrato de arrendamiento de obra, pues se espera un resultado específico o concreto.

Atendiendo a lo que se propone en este trabajo, de que una parte de la remuneración sea fija y la otra variable<sup>1139</sup>, precisamente esta parte fija guarda similitud con el contrato de servicios propiamente dicho, pues el intermediario inmobiliario cobraría por el mero hecho de prestar un servicio (efectuar todas las diligencias para favorecer la celebración del contrato, tasar el inmueble, realizar las fotografías, recopilación de documentación, publicar la oferta de la vivienda en los portales inmobiliarios, etc.), mientras que la parte variable es la típica del contrato de mediación y corretaje, ya que solo se cobraría si finalmente se acaba perfeccionando el contrato pretendido.

### 2.3.2. El contrato de comisión

Es un contrato de naturaleza mercantil y está regulado en el art. 244 y ss. del CCom. Las características principales de este contrato son que el comisionista se obliga a prestar algún servicio o a hacer alguna cosa por cuenta o encargo de otra que es el comitente. De hecho, el contrato de comisión comparte las mismas características que el contrato de mandato<sup>1140</sup>, pero con la diferencia de que el primero se aplica en el ámbito mercantil (actos de comercio), mientras que el segundo en el ámbito civil (actos jurídicos). El objeto del encargo ha de ser un acto de comercio y el comitente (el que encarga el acto de comercio) o el comisionista (el que lo realiza) deben tener el carácter de comerciantes (art. 244 CCom)<sup>1141</sup>.

Las principales diferencias del contrato de comisión y el de mediación y corretaje son que, en la comisión, el comisionista siempre actúa por cuenta y interés del comitente,

---

<sup>1137</sup> *Vid. supra* apartado 2.1.8 del capítulo III.

<sup>1138</sup> BLANCO CARRASCO, Marta, *El contrato de corretaje...ob. cit.*, p. 305.

<sup>1139</sup> *Vid. supra* apartado 2.21.3 del capítulo III.

<sup>1140</sup> *Vid. infra* apartado 2.3.4 del capítulo III.

<sup>1141</sup> BLANCO CARRASCO, Marta, *El contrato de corretaje...ob. cit.*, p. 337.

mientras que en el corretaje el corredor debe ser independiente e imparcial. Además, el comisionista puede actuar en su nombre o bien en nombre de la persona que le contrata y en el caso de actuar en su nombre, adquiere directamente los derechos y obligaciones que se derivan de los negocios que concluya como si el negocio fuese suyo mientras que, en el corretaje, el intermediario inmobiliario no puede contratar en su nombre, pues debe ser independiente e imparcial y, por lo tanto, no puede representarle<sup>1142</sup>.

### 2.3.3. El contrato de agencia

Tal y como se ha comentado en el capítulo I<sup>1143</sup>, igual que el término “mediación”, el concepto “agencia” también puede causar confusión en relación a las funciones de los intermediarios inmobiliarios al denominarlos “agentes inmobiliarios (tal y como se hace en las leyes autonómicas de vivienda<sup>1144</sup>)” o denominar a su establecimiento “agencia inmobiliaria”, ya que sus funciones no siempre coinciden con las típicas de un contrato de agencia.

El contrato de agencia se regula en la Ley 12/1992<sup>1145</sup> y de conformidad con el art. 1 de esta Ley es aquel contrato por el cual una persona natural o jurídica (denominada agente) se obliga frente a otra de manera continuada o estable, a cambio de una remuneración, a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos o concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, como intermediario independiente, sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de las operaciones. En el contrato de agencia es necesario que la persona por la cual el agente actúa tenga la consideración de empresario (art. 9.1 Ley 12/1992), aunque no se concreta si este debe tener carácter mercantil o no<sup>1146</sup>.

A pesar de la similitud con el contrato de mediación y corretaje, en la agencia los servicios ofrecidos por el agente perduran en el tiempo, mientras que el corretaje se extingue una vez se celebre el contrato pretendido, a no ser que se pacte con el agente que este se encargue de la gestión de otros asuntos durante un período de tiempo más largo (como, por ejemplo, que se encargue de la recopilación y gestión de la renta mientras

---

<sup>1142</sup> RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, Daniel, *El contrato de corretaje inmobiliario...* ob. cit., p. 320.

<sup>1143</sup> *Vid. supra* apartado 2 del capítulo I.

<sup>1144</sup> *Vid. supra* apartado 5.5 del capítulo I.

<sup>1145</sup> Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre contrato de agencia (BOE de 29 de mayo de 1992).

<sup>1146</sup> *Vid. supra* apartado 2.1.7 del capítulo III.

dure el contrato de mediación y corretaje). Además, el agente actúa en nombre y por cuenta del empresario que le contrata, aunque no asume el riesgo de las operaciones, a no ser que se pacte lo contrario expresamente. En cambio, el corredor no actúa en nombre del oferente, sino que debe actuar de forma independiente e imparcial. El agente tiene derecho a la remuneración en proporción a lo que haya realizado, mientras que el corredor depende de la conclusión del contrato que se pretende celebrar. El agente, si se pacta, puede tener la representación del oferente y debe seguir las instrucciones de la persona que le contrata, mientras que, en el contrato de mediación y corretaje, no.

#### **2.3.4. El contrato de mandato**

Es un contrato regulado en el CC (arts. 1709 a 1739) y en los arts. 622-21 a 622-39 CCC para Cataluña. Autores como SAPONS SALGADO<sup>1147</sup> consideran que el mandato es el contrato que está más vinculado con el contrato de mediación y corretaje. Por este motivo, en la práctica, se suele recurrir a su regulación para suplir las lagunas del contrato de mediación y corretaje<sup>1148</sup>.

El art. 1709 CC define el mandato como el contrato consensual por el que una persona (mandatario) se obliga hacia otra (mandante) a realizar algún acto jurídico por cuenta de esta. Lo que se encomienda, pues, es un “acto jurídico”, de manera que es un concepto más amplio que el “acto de comercio” que es lo que se encomienda en el contrato de comisión (que tiene carácter mercantil). El mandatario actúa por cuenta ajena y en interés del mandante y puede que el mandatario represente al mandante, aunque esto dependerá de lo que pacten las partes (pero en principio el mandato no es representativo). Por este motivo no hay que confundir el mandato con la representación.

El mandatario debe seguir las instrucciones del mandante y, por este motivo, el mandatario está obligado a dar cuenta de sus operaciones y abonar al mandante lo que haya obtenido en virtud del mandato. En este sentido, según MONTÉS PENADÉS<sup>1149</sup>, en el contrato de mediación y corretaje al intermediario inmobiliario no se le encarga que venda (en el caso que el negocio que se pretende celebrar sea una compraventa), sino que realice todas las diligencias necesarias que estén a su alcance para favorecer tal venta. De

---

<sup>1147</sup> SANPONS SALGADO, Manuel, *El contrato de corretaje...* ob. cit., p. 21.

<sup>1148</sup> BLANCO CARRASCO, Marta, *El contrato de corretaje...* ob. cit., p.262.

<sup>1149</sup> MONTÉS PENADÉS, Vicente L. “El encargo” en GOMIS MASQUÉ, Maria Angels (dir.), *La intermediación inmobiliaria...* ob. cit., p.71.

ahí que una de las principales diferencias entre el contrato de mediación y corretaje y el mandato es que, en este último, el mandatario debe seguir las instrucciones de su mandante y actuar en su interés, en cambio en el contrato de mediación y corretaje el corredor debe ser imparcial e independiente<sup>1150</sup>.

A pesar de que no se contemple expresamente en las funciones previstas en el art. 1 Decreto 3248/1969, sí que se puede pactar que el intermediario inmobiliario, una vez celebrado el contrato de arrendamiento, pueda encargarse de la recaudación de las rentas de alquiler por cuenta del arrendador durante la vigencia del contrato de arrendamiento, también de gestionar y enviar las correspondientes facturas de los suministros a los arrendatarios, actuar como intermediario entre el propietarios y los inquilinos durante la vigencia del contrato de alquiler, puede encargarse de la recaudación de la fianza y del depósito de la misma ante la autoridad competente, de la liquidación de los impuestos, etc. Estas funciones van más allá del contrato de mediación y corretaje. En estos casos, el intermediario inmobiliario sí que actuaría como un auténtico mandatario. Por este motivo, PEREDA GÁMEZ<sup>1151</sup> aclara que cuando las partes pactan que el agente, además de intermediar, llevará a cabo otras actuaciones para el dueño de la finca estamos ante la figura del mandato.

En la práctica, también pueden darse casos en que cada una de las partes que pretenda celebrar un contrato, en vez de que sea un solo intermediario inmobiliario el que se encargue de favorecer la perfección del contrato pretendido, cada una de las partes contrate a su propio agente. En estos casos, el contrato más idóneo para hacerlo es a través de un mandato por parte de cada uno.

La Tabla núm. 5 recoge las principales características de todos los contratos que se han expuesto hasta ahora que justifican que, según el tipo de servicios que ofrezca el intermediario inmobiliario, el modo cómo los ofrezcan, la finalidad de su intervención o la naturaleza de las partes que intervengan, hay un contrato más adecuado que los demás.

---

<sup>1150</sup> BLANCO CARRASCO, Marta, *El contrato de corretaje...* ob. cit., pp.276 y ss.

<sup>1151</sup> PEREDA GÁMEZ Francisco Javier, "Algunos efectos de la intermediación inmobiliaria en el contrato de compraventa" en GOMIS MASQUÉ, M<sup>a</sup> Angels (dir.), *La intermediación inmobiliaria...* ob. cit., p.181.

<b>Características</b>	<b>Contrato de mediación y corretaje</b>	<b>Contrato de arrendamiento de obra o servicio</b>	<b>Contrato de comisión</b>	<b>Contrato de agencia</b>	<b>Contrato de mandato</b>
<b>Tipicidad</b>	Es atípico.	Es típico (art. 1544 y ss. CC).	Es típico (art. 244 y ss. CCom).	Es típico (Ley 12/1992).	Es típico (art. 1704 y ss. CC).
<b>Naturaleza</b>	Puede tener naturaleza mercantil o civil	Tiene naturaleza civil	Tiene naturaleza mercantil	Tiene naturaleza mercantil	Tiene naturaleza civil.
<b>Finalidad</b>	Promover la celebración de un contrato	Realizar una obra (obligación de resultado) o prestar servicio (obligación de medios).	Promover la celebración de actos de comercio (Art. 1 CCom)	Promover actos de comercio de forma continuada en el tiempo (no es puntual).	Promover la celebración de actos jurídicos.
<b>Remuneración</b>	Es oneroso y condicional o variable, pues la remuneración depende de si se celebra el contrato pretendido	Es oneroso y la remuneración es fija con independencia del resultado del servicio o de la obra.	Es oneroso y condicional o variable, pues la remuneración depende de si se celebra el acto de comercio.	Es oneroso, puede ser una cantidad fija, una comisión o una combinación de las dos.	En principio es gratuito, pero se puede pactar lo contrario.
<b>Subordinación o independencia con la parte contratante</b>	El corredor no actúa en nombre del que le contrata, ni le representa, ni actúa en su interés, pues el corredor es imparcial e independiente y actúa según su propio criterio o conocimientos.	El profesional que ofrece el servicio o realiza la obra lo hace en función de sus conocimientos o su criterio, a pesar de que también puede seguir las indicaciones del que le encomienda la obra o el servicio.	El comisionista actúa por cuenta e interés del comitente y también puede actuar en su propio nombre (como si el negocio fuera del propio comisionista) o en nombre del comitente. El comisionista puede representar al comitente o no (según lo que se pacte entre las partes).	El agente actúa por cuenta y en interés de quien encarga sus servicios, pero no asume el riesgo de las operaciones (a no ser que se pacte lo contrario). Puede tener carácter representativo o no (según lo que se pacte entre las partes).	El mandatario actúa por cuenta y en interés del mandante. Puede ser representativo o no (según lo que se pacte entre las partes). El mandatario sigue las instrucciones del mandante, de manera que el mandatario actúa como subordinado del mandante.



Características	Contrato de mediación y corretaje	Contrato de arrendamiento de obra o servicio	Contrato de comisión	Contrato de agencia	Contrato de mandato
<p><b>Naturaleza de las partes que intervienen</b></p>	<p>Puede que tanto el corredor como quien contrata sus servicios tengan carácter mercantil o no (depende de cada caso)</p>	<p>Puede que el profesional que presta el servicio o realiza la obra como quien contrata sus servicios tengan carácter mercantil o no (depende de cada caso)</p>	<p>El comitente o el comisionista deben tener obligatoriamente carácter de comerciantes (art. 244 CCom).</p>	<p>Quien encarga los actos al agente necesariamente debe ser un empresario o comerciante.</p>	<p>Puede que el mandatario como mandante tengan carácter mercantil o no, a pesar de que para promover la celebración de actos de comercio ya existe el contrato de comisión.</p>
<p><b>Vinculación con el rol del intermediario inmobiliario</b></p>	<p>Para el intermediario inmobiliario este contrato es el más adecuado para ejercer las funciones previstas en los apartados a), b) y c) del art. 1 del Decreto 3248/1969 de forma imparcial e independiente.</p>	<p>Para el intermediario inmobiliario, el arrendamiento de obra es el más adecuado para ejercer la función prevista en el apartado d) del art. 1 del Decreto 3248/1969. O sea, en el caso de ofrecer únicamente asesoramiento o información a las partes el más adecuado es el arrendamiento de servicios.</p>	<p>Para el intermediario inmobiliario, este contrato es el más adecuado cuando lo que se le encarga son actos de comercio para realizar de forma puntual (no de forma continuada en el tiempo).</p>	<p>Para el intermediario inmobiliario, este contrato es el más adecuado cuando debe promover operaciones de comercio de forma continuada en el tiempo y la persona que lo encarga tiene la consideración de empresario.</p>	<p>Para el intermediario inmobiliario, este contrato es el más adecuado cuando se le encomienda realizar actos jurídicos (concepto amplio) en interés de otra persona (mandante) y sigue sus instrucciones, de manera que no es imparcial o independiente.</p>

**Tabla núm. 5.** Características de los principales contratos que pueden suscribir los intermediarios inmobiliarios. **Fuente:** elaboración propia

En cuanto la intermediación inmobiliaria destinada a facilitar el acceso a la vivienda de las personas para constituir su la residencia habitual, básicamente son el contrato de mandato y el contrato de mediación y corretaje los más idóneos para amparar la actividad de la intermediación inmobiliaria. En el primero, el intermediario inmobiliario actuaría en interés exclusivo de la parte que le contrata, mientras que en el segundo el intermediario actuaría de forma imparcial e independiente. Cabe decir que el arrendamiento de servicios también podría ser adecuada, aunque en este caso el intermediario no tendría porque seguir las instrucciones o dirección de su cliente, sino que actuará en base a sus conocimientos o criterios en interés de la parte que le contrata. No obstante, como se ha visto, cada uno tiene sus propias características y es conveniente no confundirlos para poder delimitar las funciones del intermediario inmobiliarios y su forma de actuación en cada caso.

#### **2.4. El intermediario inmobiliario cuando actúa exclusivamente en interés de una parte y cuando actúa de forma imparcial e independiente para las dos**

La normativa actual relativa a la función de la intermediación inmobiliaria en España (el art. 1 del art. 1 Decreto 3248/1969, el RD 1294/2007 y las normas autonómicas<sup>1152</sup>) no diferencia los diferentes modos de llevar a cabo la intermediación inmobiliaria destinada a favorecer la perfección de un contrato de acceso a una vivienda habitual.

Sin embargo, es necesario diferenciarlas dado que, en función de cómo el intermediario actúe, es decir, si actúa de forma independiente o imparcial o favor de una de las partes, las relaciones jurídicas entre las partes pueden variar sustancialmente, así como también la normativa que corresponde aplicar en cada caso, según el contrato que ampare la actividad de intermediación, la aplicación de la normativa de protección de los consumidores, a quién corresponde la obligación de satisfacer la remuneración, etc. En este sentido, los 4 supuestos que hemos identificado a través de la cual los intermediarios inmobiliarios pueden ejercer la función de intermediación son:

- I. Que cada una de las partes del contrato pretendido contrate su propio intermediario inmobiliario para que cada uno vele por su interés.

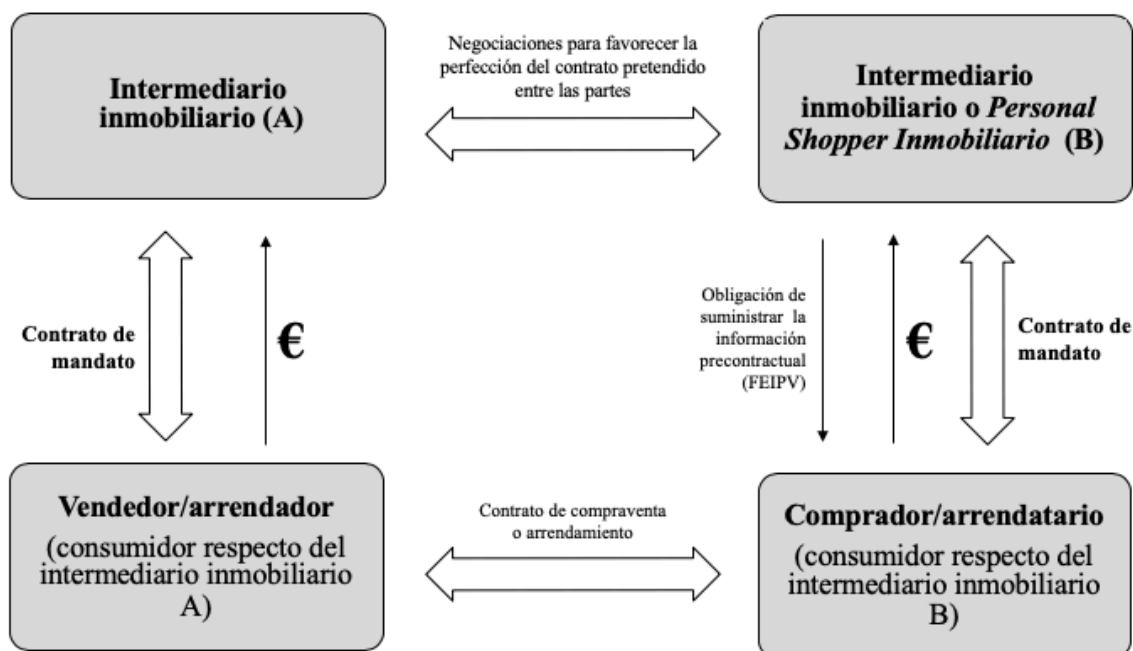
---

<sup>1152</sup> Vid. *supra* apartado 5.5. del capítulo I.

- II. Que sea únicamente el vendedor/arrendador el que contrate un intermediario inmobiliario para que vele exclusivamente por su interés.
- III. Que sea únicamente el comprador/arrendatario el que contrate un intermediario inmobiliario para que vele exclusivamente por su interés.
- IV. Que sean las dos partes del contrato pretendido las que contratan al mismo intermediario inmobiliario y este actúe de forma independiente e imparcial para ambas.

A continuación, se estudian las particularidades de cada uno de estos supuestos y resumimos las características específicas en función del tipo de relación jurídica que se establece entre el intermediario inmobiliario y sus clientes, sus obligaciones y responsabilidades, la forma de pago de la retribución correspondiente y si existen consumidores en estas relaciones jurídicas.

#### 2.4.1. Supuesto donde cada una de las partes del contrato pretendido contrata a su propio intermediario inmobiliario (caso I)



**Figura núm. 4.** Esquema sobre el supuesto donde cada una de las partes del contrato pretendido contrata a su propio intermediario inmobiliario **Fuente:** elaboración propia.

Las características de esta forma de actuación son las siguientes:

- a) **Tipo de relación jurídica que existe entre las partes:** En este caso, el intermediario no actúa de forma imparcial o independiente entre las dos partes del contrato pretendido, sino que cada intermediario vela por el exclusivo interés de la parte que le contrata. Por este motivo, el contrato más adecuado para ello es el contrato de mandato, pues son los dos intermediarios los que negocian directamente entre ellos para llegar a un acuerdo común en interés de sus clientes. Además, cuando el intermediario inmobiliario vela por el interés exclusivo de potencial comprador o arrendatario se les conoce como “*personal shoppers*” inmobiliarios<sup>1153</sup>. En España, este tipo de profesionales se organizan a través de la Asociación Española de *Personal Shoppers* Inmobiliarios (AEPSI)<sup>1154</sup>.
- b) **Obligaciones y responsabilidades de los intermediarios:** cada intermediario inmobiliario debe velar por el interés de su cliente según lo establecido en el mandato. Tal y como se estudia con más profundidad en el apartado 4.3 de este capítulo<sup>1155</sup>, actualmente los intermediarios inmobiliarios tienen una serie de obligaciones informativas previstas en la normativa antes de celebrar el contrato pretendido hacia las personas que acceden a una vivienda. En este caso pues, esta obligación correspondería al intermediario que vela por el interés del potencial comprador o arrendatario. No obstante, existen diferencias entre la regulación estatal y las autonómicas (Andalucía y Cataluña) en cuanto la información a suministrar al comprador o arrendatario<sup>1156</sup>. Es por ello que proponemos la creación de una Ficha Estandarizada de Información precontractual de la vivienda (FEIPV)<sup>1157</sup> (en la línea de la Ficha Europea de Información Normalizada prevista en la Directiva 2014/17/UE y transpuesta por la Ley 5/2019), aplicable para todo el país, para que los que acceden a una vivienda a través de un

---

<sup>1153</sup> LA VANGUARDIA, *¿Personal shopper o agencia tradicional?: claves para elegir* (21-02-2019), disponible en: <https://www.lavanguardia.com/economia/20190221/46573979213/personal-shopper-agencia-tradicional-claves-elegir-brl.html> (última visita: 25 de febrero de 2019).

<sup>1154</sup> Algunas características de las reglas de conducta que forman el código deontológico de los asociados que forman parte de esta Asociación son: deben trabajar en exclusiva del lado del comprador cuyos intereses protege y representa, deben conocer la legislación vigente y cumplirla estrictamente; existe incompatibilidad de la representación simultánea del cliente comprador y vendedor o propietario del inmueble; y existe la prohibición expresa de cobrar honorarios de otros profesionales que intervengan en la compraventa. Véase en CLOTET, Jordi y GALLARDO, Helena, *Personal shopper inmobiliario...ob. cit.*, p.28.

<sup>1155</sup> *Vid. infra* apartado 4.3. del capítulo III.

<sup>1156</sup> *Vid. infra* apartado 4.3.3 del capítulo III.

<sup>1157</sup> *Vid. infra* Anexo I.

intermediario inmobiliario reciban una serie de información mínima obligatoria por parte de los intermediarios inmobiliarios justificado por la especialidad que tiene la vivienda habitual tal y como se visto en el capítulo II.

En este caso donde cada una de las partes del contrato pretendido cuenta con su propio intermediario inmobiliario, consideramos que la información mínima que se debe facilitar prevista en la normativa (o la FEIPV ateniendo lo que nosotros proponemos) la debería elaborar el intermediario inmobiliario del vendedor con base en la información que este último le facilite sobre la vivienda y que el mismo recopile. Pero el intermediario inmobiliario del comprador, como se encarga de velar por el interés de este último, debería verificar su contenido e incluso puede profundizar o entrar con más detalle, pues los dos intermediarios deben actuar de forma proactiva en beneficio y en interés de la parte que les contrata. De este modo, no solo es suficiente con que los consumidores reciban esta información mínima, sino que además la comprendan en la línea de lo que se prevé en el art. 123-10. 4 del CConC y el art. 15 de la Ley 5/2019.

En caso de incumplimiento de la obligación de entregar la FEIPV al potencial comprador o arrendatario no solo correspondería la aplicación de la sanción administrativa correspondiente (tal y como se prevé actualmente tanto en la normativa estatal como autonómica<sup>1158</sup>), sino que también se le podría exigir responsabilidad contractual (art. 1101 y ss. CC) por el incumplimiento de sus obligaciones del contrato de mandato y, por lo tanto, el plazo para reclamar la responsabilidad sería de 5 años (art. 1964 CC) y en Cataluña 10 años (art. 121-20 CCC). Del mismo modo que el potencial vendedor o arrendador que también contrata un intermediario inmobiliario para que vele por su interés al enajenar su vivienda si incumple sus obligaciones.

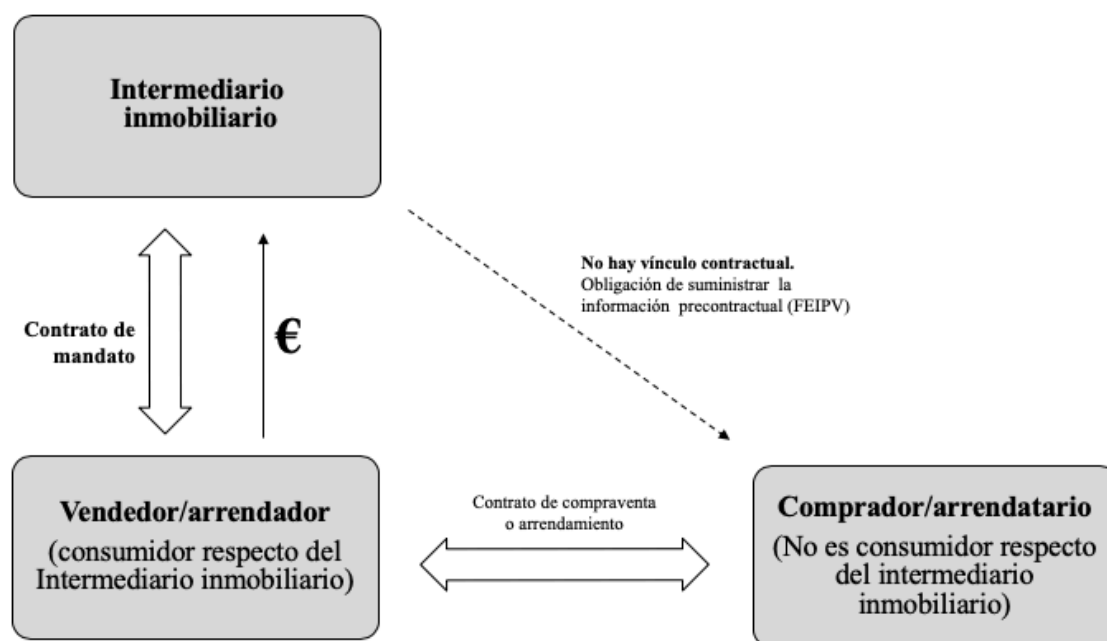
- a) **Pago de la retribución del intermediario inmobiliario:** cada intermediario inmobiliario recibe la remuneración correspondiente por parte de su cliente (ya sea una comisión o un precio fijo).
- b) **Existencia de consumidores:** en este caso, tanto el potencial comprador o arrendatario como el vendedor o arrendador que contratan los servicios del intermediario inmobiliario tienen la consideración de consumidores respecto de sus intermediarios inmobiliarios (siempre y cuando se ajusten a la definición de

---

<sup>1158</sup> Vid. *infra* apartados 4.3.1.5, 4.3.2.1.5 y 4.3.2.2.5 del capítulo III.

consumidor prevista en el art. 3 de la TRLGPCU), de manera que a ambos se beneficiarían de la normativa de protección de los consumidores que se estudia en el apartado 4.3 de este capítulo <sup>1159</sup>.

#### 2.4.2. Supuesto donde únicamente el vendedor o el arrendador contrata los servicios del intermediario inmobiliario (caso II)



**Figura núm. 5.** Esquema sobre el supuesto donde únicamente el vendedor o arrendador contrata los servicios del intermediario inmobiliario. **Fuente:** elaboración propia.

Las características de esta forma de actuación son:

- a) **Tipo de relación jurídica entre las partes:** En este caso, nos encontramos en que únicamente el potencial vendedor o arrendador contrata los servicios del intermediario inmobiliario para que vele por su interés y le ayude a encontrar un comprador o un arrendatario; pero el potencial comprador o arrendatario no contrata ningún intermediario para que le ayude a encontrar una vivienda. En este caso, tal y como se ha comentado en el apartado 2.1.2, 2.1.4 y 2.1.6<sup>1160</sup>, el contrato que más se adecúa también es un mandato, dado que en el contrato de mediación y corretaje el intermediario debe actuar de forma independiente e

<sup>1159</sup> Vid. *infra* apartado 4.3 del capítulo III.

<sup>1160</sup> Vid. *supra* apartados 2.1.2, 2.1.4 y 2.1.6 del capítulo III.

imparcial y velar por el interés de ambas partes y si resulta que el intermediario únicamente es contratado por el potencial vendedor o arrendador (tal y como defienden los autores que consideran que el contrato de mediación y corretaje se da únicamente entre el vendedor o arrendador y el intermediario inmobiliario<sup>1161</sup>), esta imparcialidad no está garantizada.

En este supuesto se encuentran, por ejemplo, algunas agencias inmobiliarias *online*<sup>1162</sup> que destinan sus servicios exclusivamente a los potenciales vendedores. En esta forma de actuación se puede encontrar agravada la asimetría informativa entre las partes del contrato pretendido<sup>1163</sup>, dado que únicamente el vendedor o arrendador tiene contratado un profesional para que vele por su interés, mientras que el potencial comprador o arrendatario no cuenta con ningún profesional, pues hay que recordar que la intervención de los intermediarios inmobiliarios es, en todo caso, voluntaria, es decir, son las partes las que voluntariamente deciden si contar con sus servicios o no.

Por este motivo, ante este supuesto, es decir que solo una de las partes cuente con un intermediario inmobiliario, una posible solución sería que existiese una bolsa de “intermediarios inmobiliarios de oficio” a disposición de los necesitados de una vivienda (al estar en juego el derecho a acceder a una vivienda reconocido en el art. 47 CE) que podría estar gestionada, por ejemplo, por el propio colegio profesional de API para aquellas personas con escasos recursos económicos<sup>1164</sup>. Esta forma de actuación puede confundir o llevar a error al potencial comprador o arrendatario si no se le informa desde el inicio de cuál es el rol del intermediario, es decir, informarle que velará por el interés del vendedor o arrendador, pues el potencial comprador o arrendatario puede pensar que el intermediario inmobiliario actúa como un corredor inmobiliario bajo un contrato de mediación y corretaje y, por lo tanto, ser imparcial e independiente, cuando en realidad está actuando e nombre y por cuenta del vendedor o arrendador. En este sentido, por

---

<sup>1161</sup> *Vid. supra* apartado 2.1.4 del capítulo III.

<sup>1162</sup> *Vid. infra* apartado 5.2 del capítulo III. En este sentido, por ejemplo, en el blog de la agencia inmobiliaria *Housfy* se establece expresamente que “un agente inmobiliario bien formado debe satisfacer las necesidades del cliente”, disponible en: <https://housfy.com/blog/housfyask-carlos-rentalo-el-propotech-tiene-mucho-que-aportar-al-sector-inmobiliario/> (última visita: 25 de febrero de 2019).

<sup>1163</sup> *Vid. infra* apartado 2 del capítulo IV.

<sup>1164</sup> De hecho, esto es lo que se ha implementado en Málaga en relación a los administradores de fincas gracias a un convenio suscrito entre el Colegio de Administradores de Fincas de Málaga y el Ayuntamiento de este municipio desde el mayo de 2017. Véase en: <https://www.cafmalaga.es/presentado-convenio-del-ayuntamiento-malaga-caf-malaga-crea-la-figura-del-administrador-fincas-oficio/> (última visita: 3 de septiembre de 2019).

ejemplo, MILLÁN GARRIDO<sup>1165</sup> equipara el contrato de mandato y el de mediación y corretaje cuando afirma que “el corredor actuará, en principio, en beneficio del oferente, procurándole la conclusión del negocio con las condiciones más ventajosas”, cuando a nuestro juicio, este modo de actuación (cuando el intermediario vela por el interés de una de las partes) es típica de un mandato y no de un contrato de mediación y corretaje<sup>1166</sup>.

Esta forma de actuación en que el agente vela por el interés de una de las partes del contrato pretendido sería la equiparable a los agentes de seguros (art. 9 Ley 26/2006), dado que estos actúan en interés de una o varias compañías aseguradoras al tener suscrito un contrato de agencia con ellas y no actúan de forma independiente o imparcial, a diferencia de los corredores de seguros (art. 26 Ley 26/2006), dado que velan por el interés de la entidad aseguradora con la que tienen suscrito el contrato de agencia. En cuanto a los corredores de seguros, de conformidad con el art. 42 Ley 26/2006, antes de celebrar un contrato de seguro, estos deben proporcionar como mínimo toda la información que se señala en este artículo de forma objetiva (art. 42.4 Ley 26/2006). Además, en el apartado 7 de este art. 42 Ley 26/2006 se establece que aquellos mediadores de seguros del Espacio Económico Europeo que ejerzan en España la profesión deberán informar a sus clientes acerca de si realizan un asesoramiento basado en un análisis objetivo, es decir, ofrecer un mínimo de ofertas de seguro o de si están contractualmente obligados a realizar actividades de mediación de seguros exclusivamente con una o varias entidades aseguradoras. De este modo, el cliente interesado en contratar un seguro puede conocer desde el principio de las negociaciones cuál es el modo de actuar del corredor, es decir, si va ser objetivo e imparcial o si actúa en interés de alguna entidad aseguradora.

Lo mismo se prevé para los intermediarios de crédito, ya que de conformidad con el art. 5 de la Ley 5/2019 deberán actuar de forma imparcial. En art. 35.1 c), d), h) y el art. 35.2 de la Ley 5/2019 también se contempla la obligación de informar al cliente si actúan en interés de alguna entidad financiera. De esta forma, sus

---

<sup>1165</sup> MILLÁN GARRIDO, Antonio, “Introducción al estudio del corretaje”, *Revista General de Derecho...* ob. cit., p. 722.

<sup>1166</sup> GARCÍA VALDECASAS Y ALEX, Francisco Javier, *La mediación inmobiliaria...* ob. cit., p.60. En este sentido también, véase las siguientes sentencias donde los tribunales consideran que no se trata de un contrato de mediación y corretaje sino de un mandato y, por lo tanto, no se deben confundir: STS 15-12-1994 (SP/SENT/476630), STS 25-06-1994 (SP/SENT/353714) y SAP Barcelona 27-03-2014 (SP/SENT/759808).



clientes pueden conocer desde el principio si el intermediario de seguros o el de créditos con el que están contratando actúa de manera imparcial o si han sido previamente contratado por la otra parte para que actúe en su exclusivo interés. Por lo tanto, consideramos que esta obligación de informar cuál es el modo de actuación también se debería prever para los intermediarios inmobiliarios, para que sus clientes puedan conocer desde el inicio o desde el momento en que reciben sus servicios si velarán por el interés exclusivo de una de las partes o no.

**b) Obligaciones y responsabilidades:** el intermediario inmobiliario vela exclusivamente por el interés del potencial vendedor o arrendador, de manera que el que accede a una vivienda se encuentra sin nadie que le asesore. El hecho que el intermediario inmobiliario actúe exclusivamente en interés del oferente de la vivienda puede favorecer precisamente que no se facilite al potencial comprador o arrendatario toda la información que pueda ser relevante para él y para la toma de la decisión. Por ejemplo, si la vivienda tiene un vicio oculto (por ejemplo, existencia de xilófagos o aluminosis) o si existen cargas y gravámenes<sup>1167</sup>).

En este sentido, según MACANÁS<sup>1168</sup>, “sin perjuicio del deber de secreto o discreción por parte del mediador, este tendrá sus límites naturales en la información que sea razonable transmitir al que accede a la vivienda”. No obstante, a nuestro juicio, si el necesitado de vivienda no mantiene ningún vínculo contractual con él, no existen garantías de que realmente le facilitará esta información. Por este motivo consideramos que aunque no haya un vínculo contractual entre el intermediario y el potencial comprador o arrendatario, como lo que está en juego es el derecho a acceder a una vivienda con todo lo que esto implica, igualmente tiene que ser obligatorio la provisión de una serie de información mínima por parte del intermediario inmobiliario a la persona que accede a una vivienda para destinarla a su residencia habitual siguiendo lo que disponen las normas estatales y autonómicas correspondientes<sup>1169</sup>, pero

---

<sup>1167</sup> Véase en este sentido, por ejemplo, SAP Barcelona 28-05-2014 (SP/SENT/771051), STSJ de Cataluña de 2-07-2009 (SP/SENT/484587), SAP Barcelona de 21-05-2014 (SP/SENT/771073), SAP Alicante de 15-07-2008 (SP/SENT/436923). Sin embargo, también existen sentencias donde no se atribuye la responsabilidad al agente inmobiliario por los daños o defectos que pudiesen tener en las viviendas. Véase, por ejemplo, SAP Baleares 15-06-2012 (SP/SENT/681924), SAP Cáceres (25-05-2010) y SAP Alicante 3-07-2006 (SP/SENT/181508). Véase todas estas sentencias en: LÓPEZ-DÁVILA AGÜEROS, Félix, *El contrato de intermediación inmobiliaria*, Selección de jurisprudencia, Sepín, Madrid, 2016.

<sup>1168</sup> MACANÁS Gabriel, *El contrato de mediación -o de corretaje-...ob.cit.*, p.288.

<sup>1169</sup> *Vid. infra* apartado 4.3 del capítulo III.

reformulada a través de la FEIPV que nosotros proponemos<sup>1170</sup>, pues tal y como se ha visto en el capítulo II<sup>1171</sup>, la vivienda se trata de un bien que tiene unas características especiales, de manera que los que acceden a ella merecen una protección especial. A diferencia del supuesto anterior, no obstante, en este caso el nivel de exigencia al intermediario inmobiliario a favor del comprador o arrendatario puede ser menor, pues no mantiene con él ningún vínculo contractual, de manera que no se le podría exigir que además de suministrar la información se asegure de que se comprenda en la línea de lo previsto en el art. 123-10.4 CConC y art. 14 de la Ley 5/2019.

Así, a pesar de que el intermediario inmobiliario vele por el interés de su cliente (el vendedor o arrendador) y no tenga ningún vínculo contractual con el potencial comprador o arrendatario, consideramos que debería tener los siguientes límites respecto a este último:

- La obligación de entregarle la FEIPV debidamente cumplimentada<sup>1172</sup>.
- La obligación de actuar con buena fe (art. 7 CC y art.111-7 CCC)<sup>1173</sup>.
- Tener un trato considerado y cortés, así como la abstención u omisión de cualquier acto que determine una lesión injusta para el potencial comprador o arrendatario, tal y como se prevé en el art. 43 del RD 658/2001<sup>1174</sup> para los abogados en relación con el tipo de trato que deben tener con la parte contraria.

En el caso de que el intermediario inmobiliario incumpla sus obligaciones hacia su cliente, es decir, hacia el vendedor o el arrendador, habría una responsabilidad contractual (art. 1101 y ss. CC). En cambio entre el intermediario inmobiliario y el potencial comprador o arrendatario no hay un vínculo contractual, por lo tanto, en caso de producirle algún daño o perjuicio, solo cabría una responsabilidad extracontractual (arts. 1902 CC y ss.CC), por lo que el plazo de prescripción es

---

<sup>1170</sup> Vid. *infra* Anexo I.

<sup>1171</sup> Vid. *supra* capítulo II.

<sup>1172</sup> Vid. *infra* apartado 4.3 del capítulo III y Anexo I.

<sup>1173</sup> Vid. *infra* apartado 4.3.1.3 del capítulo III. De conformidad con SARAZÁ GRANADOS, Jorge, *La transgresión de la Buena fe Contractual y Figuras Afines*, Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), 2014, p. 23, “se trata de un principio general que obliga a todas las partes a actuar conforme a criterios de lealtad, respecto, confianza y honradez en el seno de cualquier relación contractual de cualquier naturaleza, ya sea mercantil o laboral”.

<sup>1174</sup> RD 658/2001, de 22 de junio, por el que se aprueba el Estatuto General de la Abogacía Española (BOE núm. 164 de 10 de Julio de 2001).

de 1 años (art. 1968CC<sup>1175</sup>) y en Cataluña 3 años (art. 121-21.d CCC), sin perjuicio de la sanción administrativa correspondiente por incumplir la obligación de prestar la información mínima de carácter precontractual por el hecho de acceder a una vivienda habitual, tal y como ya se contempla actualmente en las normas estatales y autonómicas que existen<sup>1176</sup>.

- c) **Pago de la retribución:** como es el potencial vendedor o arrendador el que contrata los servicios del intermediario inmobiliario para que vele por su interés, es este quién debe satisfacer la remuneración correspondiente, ya sea a través de una remuneración fija o mediante una comisión.
- d) **Existencia de consumidores:** en este caso, únicamente tendrá la consideración de consumidor del intermediario inmobiliario el vendedor (siempre y cuando se ajusten a la definición de consumidor prevista en el art. 3 de la TRLGPCU <sup>1177</sup>), pero no el potencial comprador o arrendatario, dado que este último no contrata al intermediario inmobiliario, de manera que a este último no se le podría aplicar la normativa de protección de los consumidores que se estudia en el apartado siguiente<sup>1178</sup>. Por este motivo, consideramos que la FEIPV debería tener carácter obligatorio cuando el destino de la vivienda sea satisfacer la residencia habitual.

---

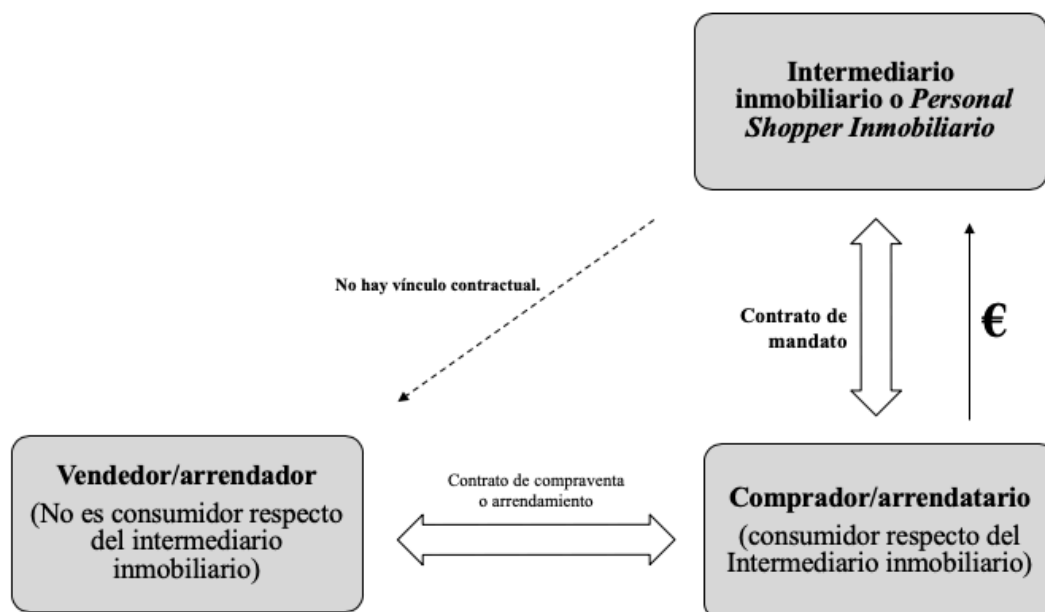
<sup>1175</sup> Véase con más profundidad las diferencias y la problemática entre la distinción de responsabilidad civil contractual y extracontractual en REGLERO CAMPOS, L. Fernando, “Conceptos y consideraciones generales” en REGLERO CAMPOS, L. Fernando (coord.), *Lecciones de Responsabilidad Civil*, Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), 2002, pp. 42 y ss.

<sup>1176</sup> *Vid. infra* apartado 4.3 del capítulo III.

<sup>1177</sup> *Vid. infra* apartado 4.2 del capítulo III.

<sup>1178</sup> *Vid. infra* apartado 4.3 del capítulo III.

### 2.4.3. Supuesto donde únicamente el comprador o el arrendatario contratan los servicios del intermediario inmobiliario (caso III)



**Figura núm. 6.** Esquema sobre el supuesto donde únicamente el comprador o el arrendatario contrata los servicios del intermediario inmobiliario. **Fuente:** elaboración propia.

Las características que destacamos de esta forma de actuación son:

- a) **Tipo de relación jurídica entre las partes:** es el supuesto inverso al anterior. Es decir, en este caso el intermediario inmobiliario vela exclusivamente por el interés del potencial comprador o arrendatario, de manera que el intermediario inmobiliario es un *personal shopper* inmobiliario, aunque el potencial vendedor o arrendador no contrata ningún otro intermediario inmobiliario ni mantiene ninguna relación contractual con este. Igual que en el caso II anterior, el mandato es el contrato que más se adecúa para ejercer esta función.
- b) **Obligaciones y responsabilidades:** El *personal shopper* debe velar por el interés de su cliente y debe entregarle también la información mínima precontractual (que actualmente ya contempla de algún modo la normativa estatal y autonómica existentes<sup>1179</sup> y que nosotros concretamos a través de la FEIPV<sup>1180</sup>). Igual como sucede en el primer caso, el intermediario además de suministrarle esta

<sup>1179</sup> Vid. *infra* apartado 4.3 del capítulo III.

<sup>1180</sup> Vid. *infra* Anexo I.

información debería asegurarse que el consumidor la comprende en la línea de lo previsto en el art. 123-10.4 CConC y arts. 14 y 15 de la Ley 5/2019.

En este supuesto, el vínculo contractual (el mandato) existe entre el intermediario inmobiliario y el potencial comprador o arrendatario, de manera que, en caso de incumplimiento de sus obligaciones, además de la sanción administrativa que corresponda por no facilitar esta información mínima tal y como se prevé actualmente<sup>1181</sup>, puede exigirse responsabilidad civil contractual (art. 1101 y ss. CC). En el supuesto de que el intermediario inmobiliario le cause algún perjuicio al potencial vendedor o arrendador, este último le podría exigir responsabilidad extracontractual (art. 1902 CC). Consideramos que también sería necesario que el intermediario inmobiliario advirtiéndose al vendedor o arrendador que actúa en exclusivo interés del comprador en la línea de los corredores de seguros y los intermediarios de crédito. En este caso, al contar el comprador o arrendatario con los servicios de un intermediario inmobiliario, puede encontrarse mejor asesorado e informado y, por lo tanto, hallarse en una posición más ventajosa que el vendedor o arrendador. Como no hay ningún vínculo contractual entre el potencial vendedor o arrendador y el intermediario inmobiliario, que en la línea de lo establecido en el apartado anterior<sup>1182</sup>, los límites de sus actuaciones del intermediario hacia el vendedor o arrendador vendrán marcados por:

- La buena fe (art. 7 CC y art.111-7 CCC)<sup>1183</sup>.
- El trato considerado y cortés, así como la abstención u omisión de cualquier acto que determine una lesión injusta para la misma, igual como se prevé en el art. 43 del RD 658/2001 para los abogados.

**c) Pago de la retribución:** el que pretenda acceder a una vivienda y cuente con los servicios del *personal shopper* inmobiliario es quien debe pagar el precio de la intermediación<sup>1184</sup>.

**d) Existencia de consumidores:** en este caso, únicamente tendrá la consideración de consumidor del intermediario inmobiliario el comprador o arrendatario (siempre y cuando se ajuste a la definición de consumidor prevista en el art. 3 de TRLGPCU <sup>1185</sup>), pero no el vendedor o arrendador, dado que este último no

<sup>1181</sup> Vid. *infra* apartado 4.3 del capítulo III

<sup>1182</sup> Vid. *supra* apartado 2.4.2 del capítulo III.

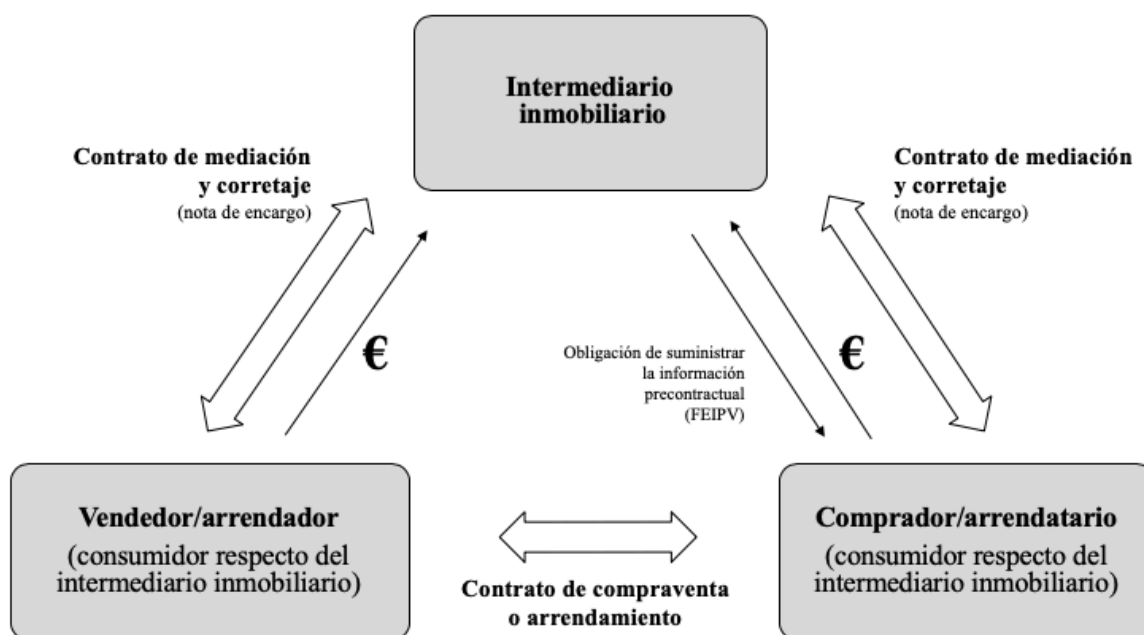
<sup>1183</sup> Vid. *infra* apartado 4.3.1.3 del capítulo III.

<sup>1184</sup> CLOTET, Jordi y GALLARDO, Helena, *Personal shopper inmobiliario...* ob. cit., p.60.

<sup>1185</sup> Vid. *infra* apartado 4.2 del capítulo III.

contrata al intermediario inmobiliario, de manera que no se le podría aplicar la normativa de protección de los consumidores que se estudia en el apartado siguiente<sup>1186</sup>.

#### 2.4.4. Supuesto en el que son las dos partes del contrato pretendido las que contratan al mismo intermediario inmobiliario y este actúa de forma independiente e imparcial (caso IV)



**Figura núm. 7.** Esquema sobre el supuesto en el que intermediario inmobiliario actúa de forma imparcial e independiente bajo el contrato de mediación y corretaje. **Fuente:** elaboración propia.

Esta forma de actuación es la que precisamente se contemplaría en el art. 1 Decreto 3248/1969 al referirse al contrato de mediación y corretaje y se corresponde con el modelo que nosotros proponemos para garantizar la imparcialidad y la independencia del intermediario<sup>1187</sup>. Por lo tanto, los aspectos esenciales a destacar en este supuesto son:

- a) **Relaciones jurídicas entre las partes:** En este caso, el intermediario inmobiliario actuaría de forma imparcial e independiente entre las partes del contrato pretendido bajo el contrato de mediación y corretaje. De manera que, tal y como se ha explicado en el apartado 2.1.10 relativo a la independencia e imparcialidad, debería velar por la defensa de los intereses de ambas partes

<sup>1186</sup> Vid. *infra* apartado 4.3 del capítulo III.

<sup>1187</sup> Vid. *supra* apartado 2.1 del capítulo III.

y no solo de una<sup>1188</sup>. Asimismo, cada una de las partes deberían celebrar una nota de encargo con el intermediario inmobiliario existiendo así, un doble vínculo contractual por parte del intermediario inmobiliario: uno con el potencial vendedor o arrendador y el otro con el potencial adquirente o arrendatario.

- b) Obligaciones y responsabilidades:** Igual que en los supuestos anteriores, es conveniente que el intermediario comunique a las partes que deseen contratar sus servicios cuál es su forma de actuación. Por ejemplo, en el momento en que celebra la nota de encargo tanto con el potencial vendedor o arrendador como con el potencial comprador o arrendatario<sup>1189</sup>.

En este supuesto, sería el mismo intermediario inmobiliario el que se encargaría de facilitar la información mínima al potencial comprador o arrendatario de la vivienda (de manera que será él mismo el que se encargaría de elaborar y facilitar la FEIPV al comprador o arrendatario) y en caso de incumplimiento de lo establecido en respectivas las notas de encargo, es decir, las diligencias a las que se compromete el intermediario<sup>1190</sup>, habría una responsabilidad civil contractual (art. 1101 y ss. CC), sin perjuicio de la correspondiente sanción administrativa por no satisfacer la información precontractual tal y como se contempla actualmente<sup>1191</sup>.

- c) Pago de la retribución:** ateniendo el sistema de remuneración que proponemos en este trabajo para garantizar la imparcialidad y la independencia del intermediario<sup>1192</sup> la remuneración la deberían satisfacer en este caso las dos partes del contrato pretendido. De este modo, en el momento en que se celebrasen las notas de encargo por cada una de las partes se satisfaría la parte fija y la parte variable únicamente en el supuesto de que el contrato pretendido se perfeccionase.

Por lo tanto, el contrato de mediación y corretaje con este sistema de remuneración podría resultar más económico o asequible para los potenciales vendedores o arrendadores y los potenciales compradores o arrendatarios si lo comparamos con la retribución prevista para los casos anteriores bajo el

<sup>1188</sup> *Vid. supra* apartado 2.1.10 del capítulo III.

<sup>1189</sup> *Vid. supra* apartado 2.1.6 del capítulo III.

<sup>1190</sup> *Vid. supra* apartado 3.1 del capítulo III.

<sup>1191</sup> *Vid. infra* apartados 4.3.1.5, 4.3.2.1.5 y 4.3.2.2.5 del capítulo III.

<sup>1192</sup> *Vid. supra* apartado 2.1.3 del capítulo III.

contrato de mandato, pero para el intermediario inmobiliario sería inocuo, es decir, acabaría cobrando la misma cantidad que en el resto de casos, aunque sus obligaciones y compromisos con las partes sí cambiarían.

- d) Existencia de los consumidores:** en este caso, como ambas partes del contrato pretendido (el comprador o arrendatario y el vendedor o arrendador) contratan sus servicios, ambos tienen la consideración de consumidores respecto a él siempre que se adecúen a la definición prevista en el art. 3 TRLGPCU. De manera que ambas partes se les aplicaría la normativa de protección de los consumidores<sup>1193</sup>.

En conclusión, hoy por hoy, las personas que acuden a los servicios de un intermediario inmobiliario no tienen por qué conocer la forma en que estos prestan sus servicios (si actúan de forma independiente o imparcial o actúan velando por el interés de una sola parte), pues la normativa reguladora (ni la estatal ni las autonómicas<sup>1194</sup>) prevén la obligación de comunicarlo ni tampoco reconoce los distintos modos ejercer la intermediación que hemos diferenciado.

De manera que puede ocurrir que, por ejemplo, la persona que desea acceder a una vivienda crea que el intermediario actúa de forma independiente e imparcial, pero en realidad esté actuando en interés exclusivo del vendedor o arrendador o viceversa. Por este motivo consideramos que debería ser obligatorio comunicarlo desde el inicio tal y como se estipula para los intermediarios de crédito (art. 35 Ley 5/2019) y los corredores de seguros (art. 42.7 Ley 26/2006). Cada intermediario inmobiliario sería libre de elegir cuál es la forma de actuación que más le interese para cada caso, pero las partes del contrato pretendido que reciben sus servicios deben tener derecho a conocerlo.

Asimismo, también debería ser obligatoria la provisión de una información mínima por parte del intermediario inmobiliario (la FEIPV) con independencia de cuál es el contrato que le vincula con las partes o la inexistencia del mismo y con independencia también de si estos últimos tienen la consideración o no de consumidores. De esta forma se garantiza que todas las personas que accedan a una vivienda para destinarla a su residencia habitual y donde interviene un intermediario inmobiliario (ya sea porque lo hayan contratado directamente o porque lo haya contratado la otra parte), reciban una

---

<sup>1193</sup> *Vid. infra* apartado 4.3 del capítulo III.

<sup>1194</sup> *Vid. supra* apartado 5.5 capítulo I.



serie de información mínima por parte de los intermediarios y, por lo tanto, estos aporten un valor añadido en aquellas operaciones donde intervienen.

### **3. Las funciones de los agentes inmobiliarios previstas legalmente**

A continuación, pasamos a analizar cuáles son las funciones de los intermediarios inmobiliarios previstas por la normativa, tanto en el ámbito estatal como autonómico en aquellas CCAA donde exista<sup>1195</sup>.

No obstante, cabe destacar que la normativa no diferencia los diferentes modos de actuación que hemos distinguido en el apartado anterior, de ahí que haya algunas funciones que estarán pensadas para una forma de actuación en concreto y otras que puedan ser ejercidas por cualquier intermediario con independencia de cual sea su forma de llevar a cabo la intermediación al no consistir precisamente en una intermediación destinada a favorecer la celebración de un contrato, sino otro tipo de funciones.

En el ámbito estatal, las funciones vienen establecidas en el art. 1 del Decreto 3248/1969, aunque hay que tener en cuenta que estas funciones únicamente se prevén para los intermediarios inmobiliarios colegiados. En el RD 1294/2007 se encuentran otras disposiciones que también informan cómo los API deben llevar a cabo su actividad. Por ejemplo, en el art. 41.3 relativo a las infracciones y en el art. 44.2 en las causas de abstención y recusación. Así como también existen otras normas que también afectan a la actividad de los intermediarios inmobiliarios relativas a la protección de los consumidores, de competencia o de la publicidad, tal y como pasamos a desarrollar en los apartados siguientes.

#### **3.1. Función de mediación y corretaje inmobiliario**

Precisamente el art. 1 del Decreto 3248/1969 establece que son funciones propias de los API la mediación y corretaje en operaciones de: compraventa y permuta de fincas rústicas y urbanas; préstamos con garantía hipotecaria sobre fincas rústicas y urbanas<sup>1196</sup>; y arrendamientos, cesión y traspaso rústicos y urbanos.

---

<sup>1195</sup> *Vid. supra* apartado 5.5 del capítulo I.

<sup>1196</sup> PEREDA GÁMEZ, Francisco Javier, en: “Algunos efectos de la intermediación inmobiliaria en el contrato de compraventa” en GOMIS MASQUÉ, Maria Angels (dir.), *La intermediación inmobiliaria...* ob. cit., p.188, afirma que “no es poco frecuente que el intermediario asuma la intermediación para la obtención

Por lo tanto, ateniendo las características examinadas del contrato de mediación y corretaje, este art. 1 del Decreto 3248/1969 propugna que aquellos API colegiados deben ejercer esta actividad de forma imparcial e independiente y no velando exclusivamente por el interés de una de las partes. Por lo tanto, sería la forma de actuación expuesta en el apartado 2.4.4 ateniendo el sistema que nosotros proponemos<sup>1197</sup>.

No obstante, en este art. 1 del Decreto 3248/1969 no se prevé exactamente en qué consiste esta intermediación o cuáles son las obligaciones que el intermediario inmobiliario debe cumplir para llevarla a cabo. En este sentido, para BLANCO CARRASCO<sup>1198</sup>, en relación a las obligaciones del corredor a la hora de llevar a cabo tal intermediación hay que diferenciar entre:

- **La obligación principal:** es la de mediar entre las partes para favorecer la perfección del contrato pretendido. De este modo, una vez el intermediario inmobiliario reciba el encargo del oferente de la vivienda, debe encontrar a un comprador o a un arrendatario o viceversa, es decir, una vez reciba el encargo del interesado en acceder a una vivienda debe encontrarle aquella que mejor se adecúe ateniendo sus preferencias y sus necesidades.
- **Las obligaciones complementarias:** como, por ejemplo, el deber de diligencia, imparcialidad, deber de información, respetar las normas de deontología profesional, etc.

LEDESEMA IBÁÑEZ<sup>1199</sup> resume las obligaciones del corredor inmobiliario a la hora de llevar a cabo la mediación y corretaje como las siguientes: obligación de actividad, de información, de actuar con discreción o reserva (guardar secreto de las gestiones confiadas), actuar con lealtad (debe actuar en beneficio de su cliente), rendir cuentas y averiguar y comprobar la situación registral de la finca, y colaborar con el cumplimiento de la normativa de Vivienda de Protección Oficial (VPO). Como podemos observar, para esta autora el agente debe actuar como “subordinado” al interés de su

---

de crédito o las gestiones para la escritura pública, de forma que su mediación se prolongue hasta la consumación del contrato”. Sin embargo, paradójicamente, en la Directiva 2014/17/UE ni en la Ley 5/2019 que la transpone, no se ha hecho referencia a los intermediarios inmobiliarios para velar por la correcta protección de los deudores hipotecarios en la fase precontractual (*vid. supra* apartado 6.3 del capítulo III).

<sup>1197</sup> *Vid. supra* apartado 2.4.4 del capítulo III.

<sup>1198</sup> BLANCO CARRASCO, Marta, *El contrato de corretaje...* ob. cit., pp.146 y 186.

<sup>1199</sup> LEDESEMA IBÁÑEZ, María Pilar, “El contrato de corretaje inmobiliario. Responsabilidad del corredor y efectos para el mediador de la crisis del contrato intermediador” en GOMIS MASQUÉ, María Angels (dir.), *La intermediación inmobiliaria...* ob. cit., pp. 247 y ss.

cliente, al referirse a que debe “actuar con lealtad” a pesar de referirse al corredor inmobiliario y, por lo tanto, actuando bajo el contrato de mediación y corretaje. Sin embargo, como se ha visto anteriormente, para este caso, el contrato más adecuado es el mandato y no el de mediación y corretaje, bajo el cual el corredor debe actuar de forma imparcial.

En relación al *iter* del proceso de la intermediación inmobiliaria, esta misma autora diferencia dos fases<sup>1200</sup>:

- La **fase formación del contrato pretendido**, donde el corredor desarrolla su actividad mediadora entre las partes para conseguir la perfección de un contrato. En el contrato de mediación y corretaje, como el intermediario presta sus servicios para ambas partes del contrato pretendido hay que distinguir los dos tipos de diligencias:

- 1) En relación a las diligencias a favor del oferente de la vivienda una vez se celebra la nota de encargo, algunas agencias inmobiliarias (especialmente las *online*)<sup>1201</sup>, publican las actuaciones que llevan a cabo en su página web para que el oferente de la vivienda tenga conocimiento desde el primer momento qué actuaciones exactas el intermediario llevará a cabo<sup>1202</sup>. De hecho, esto es lo que también queda acreditado (o debería quedar acreditado) en la nota de encargo que se celebra entre el oferente de la vivienda y el intermediario inmobiliario, aunque no todas las CCAA la contemplan como obligatoria ni tampoco prevén cuál debe ser su contenido, de manera que puede haber casos en las que no esté garantizado que el oferente de la vivienda que contrata los servicios de un intermediario inmobiliario conozca cuáles son las actuaciones en concreto que el profesional llevará a cabo. Con tal de encontrar a un futuro

<sup>1200</sup> BLANCO CARRASCO, Marta, *El contrato de corretaje...* ob. cit., p.108.

<sup>1201</sup> *Vid. infra* apartado 5.2 del capítulo III.

<sup>1202</sup> De ahí que se considere que este tipo de agencias ofrecen más transparencia a los consumidores y de ahí la clave de su éxito junto al bajo precio, pues los oferentes de las viviendas pueden saber con antelación en qué consiste su actividad a través de internet. Véase en: EL MUNDO, *La inmobiliaria digital pide paso* (07-02-2017), <https://www.elmundo.es/economia/2017/02/07/5888f80322601d463d8b4648.html> (última visita: 18 de febrero 2019). De hecho, el número de empresas tecnológicas que trabajan en el sector inmobiliario identificadas en España ha pasado de 58 en marzo de 2017 a 225ª finales del 2018, lo que significa que se han multiplicado casi por cuatro en año y medio, según la consultora internacional Savills Aguirre Newman. Véase en: EL PAÍS, *Otras formas de comprar y alquilar una casa* (14-07-2018), disponible en: [https://elpais.com/economia/2018/07/12/actualidad/1531393163\\_648587.html](https://elpais.com/economia/2018/07/12/actualidad/1531393163_648587.html) (última visita: 2 de julio de 2019).

comprador o arrendatario, el intermediario inmobiliario, apuede llevar a cabo las siguientes diligencias:

- La tasación de la vivienda.
- Las fotografías.
- La descripción de la vivienda incluyendo sus características físicas principales.
- El *homestaging*, si procede<sup>1203</sup>.
- La publicación la vivienda en los portales inmobiliarios.
- La filtración y selección de los interesados reales en la vivienda.
- La recopilación de la documentación necesaria para la celebración del contrato pretendido y elaborar la FEIPV, atendiendo a lo que proponemos<sup>1204</sup>.

2) Una vez haya un posible o posibles interesados, el intermediario inmobiliario pasa a:

- Prestar información al potencial comprador o arrendatario sobre la vivienda (tanto física como jurídica) y de la transacción en cuestión que se pretenda realizar.
- Buscar la vivienda que más se adecúe a las circunstancias personales y económicas del necesitado de una vivienda.
- Ofrecer asistencia y asesoramiento de índole jurídico o técnico.
- Evitar el sobreendeudamiento del que accede a la vivienda.
- Dirigir las negociaciones entre las partes del contrato pretendido, enseñarle físicamente la vivienda o las viviendas, etc.
- Entregar la información precontractual (la FEIPV).

Durante esta fase pues, habría que tener en cuenta las indicaciones señaladas en el apartado 2.1.10<sup>1205</sup> sobre cómo debe ejercer la intermediación de forma independiente e imparcial.

No obstante, todo esto no se prevé ni el art. 1 del Decreto de 1969, ni en ningún precepto del RD 1294/2007, aunque la obligación de tener una serie de información a disposición para suministrarle al adquirente o

---

<sup>1203</sup> Se trata del conjunto de técnicas que permiten realzar una vivienda y darle un aspecto más atractivo para los posibles compradores. Véase en: <http://www.homestagingespana.es/home-staging/> (última visita: 18 de junio de 2019).

<sup>1204</sup> *Vid. supra* apartado 6.4 capítulo III y Anexo I.

<sup>1205</sup> *Vid. supra* apartado 2.1.10 del capítulo III.

arrendatario de una vivienda sí que se contempla en el RD 515/1989 y en lagunas CCAA como Andalucía y Cataluña tal y como se estudia más adelante. Una vez pasado esta fase de intermediación e información a ambas partes, si las partes están dispuestas a celebrar el contrato, los agentes inmobiliarios pueden intervenir en la elaboración del mismo, es decir, también pueden encargarse de la preparación y firma del contrato privado entre las partes antes de elevarlo a escritura pública (si procede).

- **La fase tras la conclusión del contrato pretendido.** En esta fase el corredor puede desempeñar otras actividades que no constituyan una mediación y corretaje propiamente dichos. En esta fase es donde pueden intervenir, en su caso, también el notario y el registrador de la propiedad. El intermediario inmobiliario también puede paliar los diferentes conflictos que pueden surgir entre las partes una vez firmado el contrato, aunque, en este caso, estaríamos ante una mediación en el sentido de mecanismo de resolución algún conflicto o vicisitudes entre las partes<sup>1206</sup> e incluso, como se ha comentado, en el caso de arrendamiento, podría encargarse de la gestión y recaudación de las rentas del alquiler, también bajo mandato del arrendador o incluso de la liquidación de los impuestos correspondientes consecuencia del negocio que se hubiera celebrado. Esta fase queda fuera del objetivo de favorecer la perfección de un contrato, de manera que estaríamos ante un mandato o un contrato de servicios, según proceda.

El incumplimiento de las obligaciones que se hayan establecido a las respectivas notas de encargo<sup>1207</sup> o incluso en los contratos de mandato, conlleva el nacimiento de la responsabilidad del agente inmobiliario. Aunque el RD 1294/2007 no concreta los supuestos donde puede surgir la responsabilidad del API, para BLANCO CARRASCO<sup>1208</sup> se pueden distinguir tres causas:

- a) El **incumplimiento total de los deberes**: en el caso de un contrato de mediación y corretaje, se refiere a todas las diligencias y actividades que implica llevar a cabo la intermediación y que se han concretado en la nota de encargo (si se ha

<sup>1206</sup> *Vid. supra* apartado 2 capítulo I.

<sup>1207</sup> *Vid. supra* apartado 2.1.6 del capítulo III.

<sup>1208</sup> BLANCO CARRASCO, Marta, *El contrato de corretaje...*ob. cit., p.178. Véase también en este sentido: ARGUDO PÉREZ, José Luis, “la intermediación inmobiliaria y el acceso a la vivienda” en PARRA LUCÁN, María de los Ángeles, *Acceso a la vivienda y contratación...*ob. cit., p. 312.

suscrito)<sup>1209</sup>. Por este motivo, en caso de incumplimiento, dan lugar a responsabilidad contractual (art. 1101 y ss. CC).

- b) El **cumplimiento defectuoso o incorrecto**: tanto si las obligaciones son de medios (como es, por ejemplo, la actividad de intermediación propiamente dicha) o de resultados (la tasación de un bien inmueble).
- c) La **falta de deberes accesorios o deberes de conducta**: hace referencia al incumplimiento de las obligaciones accesorias que van mas allá de la propia actividad de intermediación; por ejemplo, la obligación de actuar de forma imparcial en el contrato de mediación y corretaje.

Para LEDESEMA IBÁÑEZ<sup>1210</sup>, los diferentes tipos de responsabilidad que se pueden derivar de la actividad del intermediario inmobiliario son: la responsabilidad civil contractual (arts. 1101 y ss. CC), es decir, la que se deriva del incumplimiento del propio contrato; la responsabilidad civil extracontractual (1902 y ss. CC), pues también será responsable por los daños y perjuicios que hubiera podido provocar que sean ajenos al contrato de corretaje; la responsabilidad disciplinaria, únicamente aplicable a aquellos que estén colegiados o registrados en el registro correspondiente en aquellas CCAA donde exista; responsabilidad de tipo administrativo, que se deriva de aquellos casos donde se estipula un deber de colaboración con la Administración Pública, por ejemplo, incumplimiento de la obligación de comunicar casos de blanqueo de capitales; o responsabilidad de tipo penal, pues si bien no pueden incurrir en intrusismo porque no se encuentran protegidos<sup>1211</sup>, sí pueden incurrir en tipos penales como casos de apropiación indebida de cantidades, engaño, estafas, etc.

### 3.2. Función de evacuación de consultas y elaboración de dictámenes

En el art. 1 del Decreto 3248/1969 se prevé la función de evacuar consultas y dictámenes sobre el valor de bienes inmuebles. Esta función puede ser ejercida por cualquier intermediario inmobiliario, con independencia del modo de actuación que se ha

---

<sup>1209</sup> PAREDA GÁMEZ Francisco Javier. “Algunos efectos de la intermediación inmobiliaria en el contrato de compraventa” en GOMIS MASQUÉ, María Angels (dir.), *La intermediación inmobiliaria...ob. cit.*, p.193.

<sup>1210</sup> LEDESEMA IBÁÑEZ, María Pilar, “El contrato de corretaje inmobiliario. Responsabilidad del corredor y efectos para el mediador de la crisis del contrato intermediador” en GOMIS MASQUÉ, María Angels (dir.), *La intermediación inmobiliaria...ob. cit.*, p. 253.

<sup>1211</sup> *Vid. supra* apartado 5.2 del capítulo I.

visto en el apartado 2.4 de este capítulo<sup>1212</sup>, dado que el objetivo no es favorecer la perfección de un contrato entre dos partes, sino ofrecer un servicio (por ejemplo, atender una consulta o prestar un asesoramiento sobre un determinado tema) o realizar una obra (por ejemplo, realizar un informe o una tasación de un inmueble<sup>1213</sup>).

En este sentido, los tribunales de justicia pueden solicitar sus servicios como peritos, de oficio o a instancia de parte, para fijar el valor de un bien inmueble<sup>1214</sup>. No obstante, solo aquellos que cuenten con la formación académica pertinente para realizar tales valoraciones o dictámenes podrán llevarlas a cabo, aunque existen herramientas que facilitan esta tarea<sup>1215</sup>. A la hora de valorar bienes inmuebles, los intermediarios inmobiliarios deben atenerse a los criterios establecidos en los art. 34 y ss. RDleg 7/2015<sup>1216</sup>.

Los agentes inmobiliarios también pueden llevar a cabo las tasaciones de inmuebles para hipotecas concedidas por particulares. Esta posibilidad se reconoció en la RDGRN 14-09-2016<sup>1217</sup> donde se establece que “en los préstamos hipotecarios concedidos por entidades distintas de las expresadas en el art. 2 de la Ley 2/1981<sup>1218</sup>, la tasación puede ser realizada por una entidad que no necesariamente sea de las homologadas, pudiendo ser realizadas por entidades o personas físicas que tengan entre sus funciones profesionales la de tasar”. La DA 10ª de la Ley 5/2019 también prevé que el Gobierno apruebe el régimen de homologación de aquellos profesionales que puedan realizar tasaciones de conformidad con lo previsto en el artículo 13 de esta Ley que, hasta la fecha (27-11-2019) todavía no se ha promulgado.

En cuanto al asesoramiento o evacuación de consultas, el intermediario inmobiliario debe asesorar a su cliente en relación al precio de la operación, informar

<sup>1212</sup> *Vid. supra* apartado 2.4 del capítulo III.

<sup>1213</sup> GARCÍA VALDECASAS Y ALEX, Francisco Javier, *la mediación inmobiliaria...* ob. cit., p.211.

<sup>1214</sup> VENDRELL SANTIVERI, Enrique, “El profesional de la intermediación inmobiliaria” en GOMIS MASQUÉ, Maria Angels (dir.), *La intermediación inmobiliaria...* ob. cit., p. 26.

<sup>1215</sup> Existen herramientas como, por ejemplo, el “Método de Valoración Inmobiliaria” (MVI) que precisamente facilita a los intermediarios inmobiliarios llevar a cabo esta tarea. Véase en: <https://consejocoapis.org/herramienta-mvi/> (última visita: 2 de julio de 2019).

<sup>1216</sup> RDleg 7/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana (BOE núm. 261, de 31 de octubre de 2015).

<sup>1217</sup> BOE núm. 241 de 5 de octubre de 2016.

<sup>1218</sup> Ley 2/1981, de 25 de marzo, de regulación del mercado hipotecario (BOE núm. 90, de 15 de abril de 1981).

sobre los requisitos legales, sobre las obligaciones fiscales y sobre las garantías jurídicas posibles y gestionar, en su caso, la tramitación notarial y registral<sup>1219</sup>.

### **3.3. Función de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo**

A pesar de que la normativa estatal reguladora de los API (art. 1 del Decreto 3248/1969 y RD 1294/2007) no les atribuye directamente la función de contribuir a evitar el blanqueo de capitales, el art. 2.1 de la Ley 10/2010<sup>1220</sup> contempla como sujetos obligados a aplicar esta ley a “los promotores inmobiliarios y quienes ejerzan profesionalmente actividades de agencia, comisión o intermediación en la compraventa de bienes inmuebles”. Esta función también puede ser ejercida por cualquier intermediario inmobiliario con independencia de su modo de actuación, es decir, si actúa de forma independiente o vela por el interés de una parte.

De manera que los intermediarios inmobiliarios tienen una serie de obligaciones que los artículos 3 y ss. de la Ley 10/2010 concretan como, por ejemplo, obligaciones en materia de diligencia debida, información y medidas de control interno, la aprobación de un manual sobre prevención de blanqueo, procedimientos de actuación, políticas de admisión de clientes, formación de sujetos obligados, directivos y/o empleados, etc.

Para facilitar la labor de identificar cuál puede ser una conducta sospechosa o no, existe un catálogo a modo ejemplificativo para orientar sobre cuáles pueden ser aquellas operaciones donde puede haber riesgo de blanqueo de capitales y financiación del terrorismo<sup>1221</sup>.

El problema se plantea en que como se trata de un colectivo profesional cuya profesión está desregulada o liberalizada en el ámbito estatal y, por lo tanto, para cuyo ejercicio no es obligatorio estar inscrito en el colegio profesional ni registro, ni tener una

---

<sup>1219</sup> GARCÍA VALDECASAS Y ALEX, Francisco Javier, *La mediación inmobiliaria...* ob. cit., p.22.

<sup>1220</sup> Ley 10/2010, de 28 de abril, de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo (BOE núm. 103, de 29 de abril de 2010). El reglamento que desarrolla esta Ley es el RD 304/2014, de 5 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley 10/2010, de 28 de abril, de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo (BOE núm. 110 de 06 de mayo de 2014).

<sup>1221</sup> COMISIÓN DE PREVENCIÓN DEL BLANQUEO DE CAPITALES E INFRACCIONES MONETARIAS, Catálogos ejemplificativos de operaciones de riesgo de blanqueo de capitales y financiación del terrorismo. Sector de promoción inmobiliaria, agencia, comisión o intermediación en la compraventa de inmuebles, disponible en: [https://www.sepblac.es/wp-content/uploads/2018/03/cor\\_sector\\_inmobiliario.pdf](https://www.sepblac.es/wp-content/uploads/2018/03/cor_sector_inmobiliario.pdf) (última visita: 25 de febrero de 2019).



formación académica específica, no se está favoreciendo que los intermediarios inmobiliarios conozcan, entiendan y por lo tanto, apliquen esta Ley y sean colaboradores efectivos del Estado para luchar contra el blanqueo de capitales a través del Servicio ejecutivo de la Comisión de Prevención del Blanqueo de Capitales e Infracciones Monetarias (Sepblac)<sup>1222</sup>.

Precisamente entre los años 2012 y 2016, el mayor número de Reportes de Operaciones Sospechosas (ROS) recibidos por el Sepblac fueron facilitados por los notarios (en concreto, 398 ROS y los Registradores de la Propiedad (271 ROS). En cambio, las loterías y otros juegos de azar (47 ROS) y la promoción inmobiliaria, agencia, comisión o intermediación inmobiliaria (47 ROS), reportaron mucho menos <sup>1223</sup>.

La lucha contra el blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo cada vez preocupa más a la UE, de ahí que cada vez se adopten más medidas al respecto. Por ejemplo, la última hasta la fecha fue la promulgación de la Directiva 2018/843/UE<sup>1224</sup>. De hecho, la finalidad última de la Ley 10/2010 es precisamente “prevenir” el blanqueo de capitales, de manera que los intermediarios inmobiliarios que intervienen en las primeras negociaciones entre las partes contribuirían a prevenir lo antes posible este blanqueo de capitales o financiación del terrorismo<sup>1225</sup>. Por este motivo, un mayor control institucional de la profesión, a través de la colegiación obligatoria y con la necesaria

---

<sup>1222</sup> Como consecuencia de la compleja aplicación de esta Ley, existen empresas que pueden ser contratadas por os profesionales obligados que la misma Ley 10/2010 reconoce se dedican precisamente hacen las comprobaciones y las demás obligaciones que la Ley regula para prevenir el blanqueo de capitales. De este modo de conformidad con el art. 8 de la Ley 10/2010, se “externaliza” esta obligación. Véase en este sentido, por ejemplo, *Core Business Consulting* (véase en: <https://www.corebc.es/servicios.html>).

<sup>1223</sup> COMISIÓN DE PREVENCIÓN DEL BLANQUEO DE CAPITALS E INFRACCIONES MONETARIA, *Memoria de información estadística*, 2012-2016, p.14, disponible en: [https://www.sepblac.es/wp-content/uploads/2018/03/memoria\\_de\\_informacion\\_estadistica\\_2012\\_2016.pdf](https://www.sepblac.es/wp-content/uploads/2018/03/memoria_de_informacion_estadistica_2012_2016.pdf) (última visita: 2 de abril de 2019)

<sup>1224</sup> Directiva 2018/843 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 30 de mayo de 2018, por la que se modifica la Directiva (UE) 2015/849 relativa a la prevención de la utilización del sistema financiero para el blanqueo de capitales o la financiación del terrorismo, y por la que se modifican las Directivas 2009/138/CE y 2013/36/UE (DOUEL núm. 284 de 12 de noviembre de 2018). Esta Directiva fue transpuesta por el RDL 11/2018, de 31 de agosto, de transposición de directivas en materia de protección de los compromisos por pensiones con los trabajadores, prevención del blanqueo de capitales y requisitos de entrada y residencia de nacionales de países terceros y por el que se modifica la Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas (BOE núm. 214, de 4 de septiembre de 2018).

<sup>1225</sup> La amenaza terrorista es uno de los temas que más preocupan a la Oficina Europea de Policía (EUROPOL), tal y como se desprende del informe sobre la situación y tendencias del terrorismo en Europa durante el 2015, donde se destaca el aumento del terrorismo generalizado en los países europeos. Véase este informe en: EUROPOL, TE-SAT 2016, *European Union Terrorism Situation and trend report 2016*, disponible en: <https://www.dsn.gob.es/es/actualidad/sala-prensa/europol-presenta-su-informe-sobre-terrorismo-ue> (última visita: 25 de febrero de 2019).

formación académica obligatoria en materia de prevención de blanqueo de capitales favorecería una mayor detección de operaciones sospechosas desde el inicio o en la fase precontractual y, en general, en cualquier operación ajena a la intervención notarial.

### 3.4. Función de intermediación en viviendas sociales

La intermediación en viviendas sociales tampoco se prevé expresamente entre las funciones estatales de los API establecidas en el art. 1 Decreto 3248/1969, pero sí que la han establecido algunas CCAA como es el caso del País Vasco en el 2012<sup>1226</sup> y la Comunidad Valenciana en el 2010<sup>1227</sup> o incluso en algunos municipios como, por ejemplo, el de Barcelona y Zaragoza. La finalidad es que los intermediarios inmobiliarios sean colaboradores de la Administración Pública en la captación de viviendas vacías para destinarlas a arrendamientos sociales. Esta función también puede ser ejercida por cualquier intermediario inmobiliario con independencia de su modo de actuación, aunque si lo que se pretende es que este actúe de forma independiente e imparcial, entonces debería hacerse bajo el contrato de mediación y corelaje<sup>1228</sup>.

En este sentido, en el País Vasco se creó el programa ASAP (*Alokairu Segurua, Arrazoizko Prezioa*)<sup>1229</sup>; en la Comunidad Valenciana el programa “Red alquiler”<sup>1230</sup> y en Andalucía el programa PIMA (Programa de Intermediación en el Mercado de Alquiler)<sup>1231</sup>.

A través estos programas, los intermediarios inmobiliarios que se inscriban en el Registro específico de Agentes Colaboradores Homologados (en el caso del País Vasco) o formen parte de la “Red alquiler” (en el caso de la Comunidad Valenciana), se encargan de captar viviendas vacías de aquellos propietarios que quieran formar parte del programa

---

<sup>1226</sup> Decreto 43/2012, de 27 de marzo, por el que se crea el Programa de Intermediación en el Mercado de Alquiler de Vivienda Libre (BOPV núm. 66, de 30 de marzo de 2012) y Decreto 180/2014, de 23 de septiembre de 2014 (BOPV núm. 185, de 30 de septiembre de 2014).

<sup>1227</sup> ORDEN 15/2010, de 30 de julio, de la Conselleria de Medio Ambiente, Agua, Urbanismo y Vivienda, por la que se crea y regula la Red Alquiler (DOCV núm. 6332 de 13 de agosto de 2010).

<sup>1228</sup> *Vid. supra* apartado 2.4.4 del capítulo III.

<sup>1229</sup> Véase el programa en: <http://www.etxebide.euskadi.eus/x39-asapnew/es> (última visita: 4 de marzo de 2019).

<sup>1230</sup> Véase el programa en: <http://www.redalquiler.gva.es/es/la-red> (última visita: 4 de marzo de 2019).

<sup>1231</sup> Véase el programa en: <https://www.juntadeandalucia.es/organismos/fomentoinfraestructurasordenaciondelterritorio/areas/vivien-da-rehabilitacion/fomento-alquiler/paginas/pima.html> (última visita: 15 de julio de 2019).

para ofrecerlas en arrendamiento a un precio asequible. A su vez, estos programas ofrecen garantías adicionales a los propietarios arrendadores.

Sin embargo, en el País Vasco<sup>1232</sup> el programa ASAP no ha tenido el éxito esperado debido, en cierta medida, a las pocas garantías que se les da a los propietarios arrendadores en comparación a otros programas similares en esta CA como es el programa *Bizigune*<sup>1233</sup>, dado que el objetivo de este último también es captar viviendas vacías para ofrecerlas en alquiler, pero, además, ofrece más garantías a los propietarios arrendadores que el programa ASAP<sup>1234</sup>.

En Barcelona, el Colegio de APIS de esta ciudad también tiene suscrito un convenio con la “Fundació Hàbitat 3” y el Ayuntamiento de Barcelona para captar viviendas vacías y destinarlas alquiler asequible<sup>1235</sup>; y en Zaragoza existe el programa “Alegra tu vivienda”<sup>1236</sup> de características similares.

Como se puede observar, los intermediarios inmobiliarios pueden tener un rol destacado en la reducción del parque de viviendas vacías<sup>1237</sup> y ofrecerlas en arrendamiento a un precio asequible. Sin embargo, hay que tener en cuenta que para que esta función sea exitosa, debe ir acompañada también de una serie de incentivos para los propietarios que tengan las viviendas vacías las ofrezcan a través de alquiler por esta vía. Por ejemplo, incentivos de naturaleza fiscal, seguros a cargo de la Administración (que vayan más allá de aquellos seguros que el propietario arrendador ya podría contratar por su cuenta), ayudas para la rehabilitación y también para los propios intermediarios inmobiliarios para que participar en estos programas les resulte atractivo, ya sea a través de incentivos fiscales o de otra índole.

---

<sup>1232</sup> Según información facilitada por el presidente del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Guipúzcoa, POLO FRANCISCO, José Luis en fecha 3-07-2019.

<sup>1233</sup> Véase el programa en: <http://www.alokabide.euskadi.eus/propietario/opciones-alquiler/> (última visita: 3 de julio de 2019).

<sup>1234</sup> Véase las 10 garantías que ofrece el programa *Bizigune* en: [http://www.alokabide.euskadi.eus/propietario/opciones-alquiler/#!/tab\\_item4773](http://www.alokabide.euskadi.eus/propietario/opciones-alquiler/#!/tab_item4773) (última visita: 2 de julio de 2019), frente a la principal garantía del programa ASAP consistente en pólizas de seguros que cubre impagos, desperfectos y asistencia jurídica. Véase en: <http://www.etxebide.euskadi.eus/x39-asapnew/es> (última visita: 2 de julio de 2019).

<sup>1235</sup> Véase en: API noticias, *Hàbitat3: un proyecto de vivienda social en Cataluña donde los api también cuentan* (21-03-2016), disponible en: <https://www.api.cat/noticias/habitat3-un-proyecto-de-vivienda-social-en-cataluna-donde-los-api-tambien-cuentan/>. El convenio de fecha 1 de junio de 2018 está disponible en: [http://www.espaiapi.cat/news\\_pdfs/comunicacio/conveni\\_ajuntament\\_captacio\\_imYyYw3BUND4cX2rH1jDie\\_mobles.pdf](http://www.espaiapi.cat/news_pdfs/comunicacio/conveni_ajuntament_captacio_imYyYw3BUND4cX2rH1jDie_mobles.pdf)

<sup>1236</sup> Véase en: <http://www.alegratuvivienda.es> (última visita: 18 de junio de 2019).

<sup>1237</sup> El último censo el INE del año 2011 España tiene 3,4 millones de viviendas vacías. Véase en: [https://www.ine.es/censos2011\\_datos/cen11\\_datos\\_inicio.htm](https://www.ine.es/censos2011_datos/cen11_datos_inicio.htm) (última visita: 2 de julio de 2019).

Además, los intermediarios inmobiliarios también podrían asumir funciones en materia de gestión de la vivienda social que actualmente asumen las Administraciones Públicas. Por ejemplo, realizando una función similar a las “bolsas de mediación”<sup>1238</sup> para gestionar los intereses entre la Administración Pública, los propietarios-arrendadores y los arrendatarios.

Por la propia naturaleza de la profesión de la intermediación inmobiliaria, los intermediarios están continuamente en contacto con propietarios u oferentes de vivienda y con necesitados de estas, de ahí que puedan tener un conocimiento real sobre el parque de viviendas disponibles. De este modo, los intermediarios inmobiliarios, como operadores del mercado inmobiliario que son y gestionados, por ejemplo, por los colegios profesionales, contribuirían a “descongestionar” la estructura administrativa que gestiona este tipo de viviendas y a “agilizar” el proceso de adjudicación o de asignación de viviendas asumiendo competencias en este sentido para hacer frente a los actuales problemas de la gestión de la vivienda social<sup>1239</sup>, desempeñando, así una “función pública o social” como agentes facilitadores del acceso a las viviendas entre las personas más vulnerables<sup>1240</sup>.

#### **4. La protección de los consumidores en la intermediación inmobiliaria**

##### **4.1. Especial interés de la UE en la protección de los consumidores**

En 1962 se creó el Comité de Contacto con los consumidores de la Comunidad Europea. A partir de entonces, la protección de los consumidores en el ámbito europeo ha cobrado cada vez más protagonismo hasta llegar a convertirse en la actualidad en uno de los pilares más importantes de la política de la Unión Europea que recibe el nombre de “principio *pro consummatore*”<sup>1241</sup>. Por este motivo, son numerosas las Directivas que

---

<sup>1238</sup> Véase, por ejemplo, las bolsas de mediación de vivienda social en Cataluña (arts. 60 y ss. del Decreto 75/2014, de 27 de mayo, del Plan para el derecho a la vivienda. DOGC núm. 6633 de 29 de mayo de 2014).

<sup>1239</sup> Señalados en: BERMÚDEZ Tere y TRILLA Carme, *Un parque de viviendas de alquiler social. Una asignatura pendiente en Cataluña*, nº 39, octubre de 2014, disponible en: [http://www.tercersector.cat/sites/www.tercersector.cat/files/dossier\\_un\\_parque\\_de\\_vivienda\\_de\\_alquiler\\_social\\_una\\_asignatura\\_pendiente\\_en\\_cataluna.pdf](http://www.tercersector.cat/sites/www.tercersector.cat/files/dossier_un_parque_de_vivienda_de_alquiler_social_una_asignatura_pendiente_en_cataluna.pdf) (última visita: 2 de julio de 2019).

<sup>1240</sup> En este sentido, POLO FRANCISCO, José Luis afirmó que “es el mercado, no solo la vivienda, el que tiene que garantizar la función social”. Véase en: EL DIARIO VASCO, “*Es el mercado, no solo la vivienda, el que tiene que garantizar la función social*” (5-10-2018), disponible en: <https://www.diariovasco.com/gipuzkoa/mercado-solo-vivienda-20181005002456-ntvo.html> (última visita: 4 de julio de 2019).

<sup>1241</sup> LASARTE ÁLVAREZ, Carlos, *Manual sobre protección de consumidores y usuarios*, Dykinson, Madrid, 2003, p.23. Véase algunos programas de la Unión Europea que tienen como objetivos mejorar la

se han promulgado en el ámbito de protección de los consumidores. Entre ellas, cabe destacar, por ejemplo, la Directiva 2011/83/UE<sup>1242</sup>; la Directiva 93/13/CEE<sup>1243</sup>; y la Directiva 2014/17/UE<sup>1244</sup>.

En 2012 se creó la Agenda del Consumidor Europeo<sup>1245</sup> donde se afirma que “unos consumidores capacitados y confiados pueden hacer avanzar la economía europea”<sup>1246</sup>. En esta Agenda se recogen medidas para capacitar a los consumidores (entendiéndose por “capacitar” la provisión de un marco sólido de principios y herramientas que les permita manejar una economía inteligente, sostenible e integradora) y mejorar su confianza con los proveedores de servicios. De hecho, se recogen cuatro objetivos clave para el 2020 en esta materia<sup>1247</sup>, entre los que cabe destacar especialmente las dos siguientes por estar estrechamente vinculados con la profesión de la intermediación inmobiliaria:

- 1. Mejora de la seguridad de los consumidores en los productos, servicios y alimentos.**
- 2. Mejora de los conocimientos.** Se deberá proporcionar a los consumidores información clara, fiable y comparable, así como las herramientas adecuadas para entenderla. Literalmente se establece que “la Comisión trabajará con intermediarios y comerciantes para animarlos a que vayan más allá del mero

---

protección de los consumidores en los países miembros como, por ejemplo, *The European Consumer Programme 2014-2020* en: [http://ec.europa.eu/chafea/consumers/programme/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/chafea/consumers/programme/index_en.htm) y los *Consumer market Scoreboard* que se publican anualmente desde el 2008 en: [https://ec.europa.eu/info/policies/consumers/consumer-protection/evidence-based-consumer-policy/consumer-scoreboards\\_en](https://ec.europa.eu/info/policies/consumers/consumer-protection/evidence-based-consumer-policy/consumer-scoreboards_en) (última visita: 18 de junio de 2019).

<sup>1242</sup> Directiva 2011/83/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de octubre de 2011, sobre los derechos de los consumidores (DOUE núm. 304, de 22 de noviembre de 2011).

<sup>1243</sup> Directiva 93/13/CEE del Consejo, de 5 de abril de 1993, sobre las cláusulas abusivas en los contratos celebrados con consumidores (DOCE núm. 95, de 21 de abril de 1993).

<sup>1244</sup> Directiva 2014/17/UE de 4 de octubre, sobre los contratos de crédito celebrados con los consumidores para bienes inmuebles de uso residencial (DOUEL núm. 60 de 28 de febrero de 2014). Véase más Directivas europeas en este sentido en: HITA FERNÁNDEZ, María Carolina, *La protección del consumidor en la compraventa y arrendamiento de vivienda*, Thomson Reuters Aranzadi, Cizur Menor, 2017, pp.28 y ss.

<sup>1245</sup> Véase en: [https://ec.europa.eu/info/policies/consumers/consumer-protection/consumer-strategy\\_en](https://ec.europa.eu/info/policies/consumers/consumer-protection/consumer-strategy_en)  
Véase texto íntegro de la Agenda del Consumidor Europeo en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM:2012:0225:FIN>

<sup>1246</sup> Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Una Agenda del Consumidor Europeo para impulsar la confianza y el crecimiento, de 22 de mayo de 2012, COM (2012) 225 final, p.1.

<sup>1247</sup> Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Una Agenda del Consumidor Europeo para impulsar la confianza y el crecimiento, de 22 de mayo de 2012, COM (2012) 225 final, pp. 7 y ss.

cumplimiento de la legislación y adopten medidas autorreguladoras”<sup>1248</sup>. A nuestro entender, este precepto se contradice con la línea de defensa dada por la misma UE en materia de regulación de las profesiones, entre ellas la de la intermediación inmobiliaria, pues precisamente propugna la liberalización de esta profesión para facilitar la libre circulación de servicios y de profesionales y, por ende, el crecimiento económico en la UE<sup>1249</sup>.

La importancia de la protección de los consumidores en el ámbito europeo también se prevé en el art. 38 de la Carta de Derechos Fundamentales de la UE de 2016 donde se destaca que en las políticas de la Unión europea se garantizará un nivel elevado de protección de los consumidores.

Además, otra evidencia del interés de la UE en la protección de los consumidores se aprecia en que la UE justifica la regulación de las profesiones si en ellas existe una asimetría informativa, es decir, que los consumidores se encuentren en una posición de desventaja frente a los oferentes de los bienes o servicios, tal y como estudiamos en el capítulo IV<sup>1250</sup>.

#### **4.2. El concepto de consumidor en la intermediación inmobiliaria**

La importancia de la identificación de quién tiene la consideración de consumidor radica en que de ello depende la aplicación de la normativa específica sobre protección de los consumidores. Hay que tener en cuenta que existen distintas nociones legales de consumidor dependiendo del ámbito de protección que la Ley haya pretendido establecer en cada momento<sup>1251</sup>. En este sentido, ni el RD 1294/2007 ni el RD 515/1989 definen quién tiene la consideración de consumidor o de usuario en la intermediación inmobiliaria.

En el ámbito estatal, el concepto general de consumidor viene establecido en el art. 3 de TRLGPCU. De conformidad con este artículo, son consumidores “las personas físicas que actúen con un propósito ajeno a su actividad comercial, empresarial, oficio o

---

<sup>1248</sup> Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Una Agenda del Consumidor Europeo para impulsar la confianza y el crecimiento, de 22 de mayo de 2012, COM (2012) 225 final, p.9.

<sup>1249</sup> *Vid. infra* apartado 2 del capítulo IV.

<sup>1250</sup> *Vid. infra* apartado 2 del capítulo IV.

<sup>1251</sup> BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, Alberto, “El concepto de consumidor” en AZPARREN LUCA, Agustín (dir.), *Hacia un código del consumidor*, Manuales de Formación continuada, Consejo General del Poder judicial, Centro de Documentación Judicial, Madrid, 2006, p. 27.

profesión. También lo son las personas jurídicas y las entidades sin personalidad jurídica que actúen sin ánimo de lucro en un ámbito ajeno a una actividad comercial o empresarial”.

Por lo tanto, el elemento clave para saber si una persona que contrata<sup>1252</sup> un bien o un servicio tiene la consideración de consumidor no viene determinado por sí, por ejemplo, paga ella misma el precio o si es una persona física o jurídica, sino por el propósito o el destino del bien que adquiere o el servicio que recibe. Este propósito no puede estar relacionado, con su actividad comercial, empresarial, oficio o profesión.

Así, el art. 3 TRLGPCU no especifica cuál debe ser este propósito o la finalidad del consumidor (sentido positivo), sino que únicamente se establece cuándo se excluye (sentido negativo). De manera que, *a sensu contrario*, el propósito del consumidor que adquiere un bien o recibe un servicio debe ser para satisfacer un interés propio o para hacer un uso propio o familiar<sup>1253</sup>. Por este motivo, tal y como afirma también PICATOSTE BOBILLO<sup>1254</sup> “no será consumidor quien compra la vivienda para revenderla o cederla en arrendamiento, es decir, para obtener una ganancia o lucro con la transmisión o explotación del bien adquirido, sino aquel que la destina para su uso personal o familiar”. El problema se plantea con la prueba del destino de la adquisición de la vivienda. Es decir, puede que el propio consumidor exprese que destinará la vivienda para su propio uso y beneficiarse así, de las normas de protección de los consumidores, pero en realidad lo que pretende es revenderla o alquilarla total o parcialmente a modo de inversión.

No hay que confundir el concepto de “consumidor” con el de “cliente”<sup>1255</sup>. En relación a este último, de conformidad con la RAE<sup>1256</sup>, es “la persona que compra en una tienda o que utiliza con asiduidad los servicios de un profesional o empresa”. Para LASARTE<sup>1257</sup>, el cliente es “cualquier persona que interviene en relaciones jurídicas

---

<sup>1252</sup> Tano en el art. 13 del Instrumento de Ratificación del Convenio relativo a la competencia judicial y a la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil, hecho en Lugano el 16 de septiembre de 1988 (BOE núm. 251, de 20 de octubre de 1994) y también HITA FERNÁNDEZ, María Carolina, *La protección del consumidor en la compraventa y arrendamiento...* ob. cit., pp. 22 y 23 hacen referencia a que el consumidor es quien contrata los bienes y servicios.

<sup>1253</sup> LASARTE ÁLVAREZ, Carlos, *Manual sobre protección de consumidores y usuarios...* ob. cit., p. 55.

<sup>1254</sup> PICATOSTE BOBILLO, Julio, “Derechos y garantías de los consumidores en la compraventa de vivienda” en: AZPARREN LUCA, Agustín (dir.), *Hacia un código del consumidor*, Manuales de Formación continuada, Consejo General del Poder judicial, Centro de Documentación Judicial, Madrid, 2006, p. 496.

<sup>1255</sup> La TRLGPCU no define quien tiene la consideración de cliente.

<sup>1256</sup> DRAE: <http://dle.rae.es/?id=9SnxU0N> (última visita: 4 de marzo de 2019).

<sup>1257</sup> LASARTE ÁLVAREZ, Carlos, *Manual sobre protección de consumidores y usuarios...* ob. cit., p. 61.

situándose en la posición de solicitante o demandante de bienes y servicios en un hipotético y convencional vínculo con el titular o responsable de la oferta”. Por lo tanto, tanto el consumidor como el cliente adquieren un producto o un servicio, pero la diferencia desde un punto de vista jurídico es que en el cliente es irrelevante el propósito o la finalidad del bien o servicio adquiridos, mientras que en los consumidores el bien o el servicio necesariamente deben destinarse a un uso propio o familiar, ajeno a la actividad empresarial, profesional u oficio. Por este motivo, el concepto de cliente es más amplio que el de consumidor. Por ejemplo, un empresario que contrata un intermediario inmobiliario para que le ayude a vender un inmueble en el ámbito de su actividad empresarial será un cliente del intermediario inmobiliario, pero no tendrá la consideración de consumidor. En cambio, el particular<sup>1258</sup> que contrata los servicios del intermediario para que le ayude a vender su vivienda, además de ser su cliente, es también un consumidor ateniendo la definición del art. 3 del TRLGPCU.

También es necesario determinar si el acceso a una vivienda (ya sea a través de una compraventa o un alquiler) supone un acto de consumo. De conformidad con LASARTE<sup>1259</sup>, un acto de consumo es “el acto jurídico que permite obtener un bien o un servicio con vistas a satisfacer una necesidad personal o familiar”<sup>1260</sup>. Por lo tanto, cuando se accede a una vivienda en el ámbito empresarial, profesional u de oficio no estamos ante un acto de consumo, pero sí cuando es para hacer un uso residencial ya sea propio o familiar.

Además, para que el que adquiera un bien o servicio tenga la consideración de consumidor, el que ofrezca el bien o el servicio debe tener necesariamente la consideración de empresario<sup>1261</sup> (que ya hemos visto que puede que tenga carácter

---

<sup>1258</sup> Entendiéndose por “particular” quien no ostenta la condición de empresario o profesional, de manera que no actúa en el ámbito de una actividad empresarial, profesional u oficio de conformidad con LASARTE ÁLVAREZ, Carlos, *Manual sobre protección de consumidores y usuarios...* ob. cit., p 497. Véase también: BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, Alberto, “El concepto de consumidor” en AZPARREN LUCA, Agustín (dir.), *Hacia un código del consumidor*, Manuales de Formación continuada, Consejo General del Poder judicial, Centro de Documentación Judicial, Madrid, 2006, p. 35.

<sup>1259</sup> LASARTE ÁLVAREZ, Carlos, *Manual sobre protección de consumidores y usuarios...* ob. cit., p. 60.

<sup>1260</sup> No hay que confundir el concepto de “acto de consumo” con el concepto civil de “bien consumible” (bien que se agota o se extingue en su primer uso). Véase en este sentido con más profundidad: VÁZQUEZ IRUZUBIETA, Carlos, “Cosas y bienes”, *Derechos reales. Bienes, dominio, posesión, servidumbres, usufructo, uso y habitación*, Vlex, Madrid, 2008.

<sup>1261</sup> PANIAGUA ZURERA, Manuel y MIRANDA SERRANO, Luis María, “La protección de los consumidores y usuarios y la irrupción del derecho de los consumidores” en MIRANDA SERRANO, Luis María y PAGADOR LÓPEZ, Javier (coords.), *Derecho (privado) de los consumidores*, Marcial Pons, Barcelona, 2012, p.54 y HITA FERNÁNDEZ, María Carolina, *La protección del consumidor en la compraventa y arrendamiento de vivienda...* ob. cit., p.29.



mercantil o no<sup>1262</sup>). De manera que en aquellos negocios realizados entre dos personas que no tienen la consideración de empresarios, es decir, entre particulares, no puede haber un consumidor y, por lo tanto, no se aplica la normativa relativa a la protección de los consumidores. Asimismo, tampoco puede haber un consumidor en aquellas operaciones efectuadas entre empresarios donde la adquisición del bien o servicio se haga con un propósito relacionado con la actividad empresarial, profesional u oficio<sup>1263</sup>.

Teniendo en cuenta las diferentes funciones que se reconocen legalmente que pueden desarrollar los intermediarios inmobiliarios en el ámbito estatal y que se han visto en el apartado 3, si es solamente una persona la que contrata sus servicios o su obra (un asesoramiento, una tasación de un inmueble, un informe...), es decir la función prevista en el art. 1 d) del Decreto de 1969, tendrá la consideración de consumidor si su propósito es ajeno a su actividad profesional, empresarial, oficio o profesión.

En cuanto al ejercicio de la intermediación inmobiliaria para favorecer la perfección de un contrato, ya hemos visto en el apartado 2.4<sup>1264</sup> que la existencia de consumidores depende del modo en que los intermediarios inmobiliarios llevan cabo la intermediación. Además, es necesario diferenciar la existencia de consumidores en el ejercicio de la intermediación inmobiliaria en sí y la existencia de consumidores en el contrato pretendido que se celebre (por ejemplo, en una compraventa o un arrendamiento), pues se trata de dos contratos diferentes:

- **Existencia de consumidores en el ejercicio de la intermediación inmobiliaria:**

En los apartados 2.4.1, 2.4.2 y 2.4.3<sup>1265</sup> hemos visto que únicamente tendrán la consideración de consumidores aquellas personas que celebran el contrato de mandato con el intermediario inmobiliario, pero aquellas partes que no contratan sus servicios no, pues no existe ningún vínculo jurídico entre ellas. En cambio, en el contrato de mediación y corretaje, es decir, el modo de actuación previsto en el apartado 2.4.4<sup>1266</sup> tanto el oferente de la vivienda como el que desea acceder a una contratan (deberían contratar, ateniendo lo que proponemos en este trabajo<sup>1267</sup>) los servicios de intermediación del intermediario inmobiliario, de ahí que ambos

---

<sup>1262</sup> *Vid. supra* apartado 2.1.7 del capítulo III.

<sup>1263</sup> Véase con más profundidad el concepto de consumidor en la STSJ de Asturias de 30-01-2015 (JUR 2015\59904) y la STJUE, de 30-05-2013 (ECLI:EU:C:2013:340)

<sup>1264</sup> *Vid. supra* apartado 2.4 del capítulo III.

<sup>1265</sup> *Vid. supra* apartados 2.4.1, 2.4.2 y 2.4.3 del capítulo III.

<sup>1266</sup> *Vid. supra* apartado 2.4.4 del capítulo III.

<sup>1267</sup> *Vid. supra* apartado 2.1.6 del capítulo III.

tengan la consideración de consumidores siempre que se adecúen a la definición prevista en el art. 3 del TRLGPCU.

- **Existencia de consumidores en el contrato pretendido:** En este caso, en relación al contrato que se pretende concluir (contrato de compraventa o alquiler), tendrá la condición de consumidor el comprador o el arrendatario de la vivienda, siempre que la vivienda se utilice para un fin distinto a su actividad empresarial, profesión u oficio y siempre que el vendedor o arrendador tenga la consideración de empresario. De manera que, en la compraventa o alquiler entre dos particulares, aunque el adquirente o el arrendatario destine la vivienda para su propio uso, no podrá tener la condición de consumidor. Asimismo, en la compraventa o alquiler entre empresarios el adquirente o arrendatario tampoco tendrá la consideración de consumidor.

Por lo tanto, consideramos que el hecho de que en los contratos para acceder a una vivienda (como puede ser una compraventa o un arrendamiento de vivienda) intervenga un intermediario inmobiliario y ejerza la intermediación inmobiliaria bajo el contrato de mediación y corretaje<sup>1268</sup> o que ambas partes cuenten con su propio intermediario inmobiliario<sup>1269</sup> añade (o debería añadir) más protección para los que acceden a una vivienda desde las primeras negociaciones o durante la fase precontractual, pues serán considerados consumidores del intermediario inmobiliario independientemente de si el vendedor o arrendador es un empresario o no al ser susceptible de aplicación la normativa de protección de los consumidores.

En cambio, en aquellos contratos para acceder a una vivienda donde no interviene un intermediario inmobiliario (el vendedor o arrendador y el comprador o arrendatario contratan directamente sin la intervención de un intermediario inmobiliario), solo están amparados por la normativa de protección de los consumidores aquellos particulares que contratan directamente con un empresario, es decir, que el vendedor o el arrendador sea un empresario; pero no, si el vendedor o arrendador es un particular. Asimismo, en el caso en que sea únicamente una de las partes las que contrate un intermediario inmobiliario a través de un mandato<sup>1270</sup>, la otra parte que no lo haya contratado tampoco se beneficiará de la normativa de protección de consumidores durante esta fase

---

<sup>1268</sup> *Vid. supra* apartado 2.4.4 del capítulo III.

<sup>1269</sup> *Vid. supra* apartado 2.4.1 del capítulo III.

<sup>1270</sup> *Vid. supra* apartados 2.4.2 y 2.4.3 del capítulo III.

precontractual o desde las primeras negociaciones, pues no mantiene ningún vínculo contractual con el intermediario.

Por este motivo, consideramos que los modos de ejercer la intermediación previstos en los apartados 2.4.1 y 2.4.4 de este capítulo (es decir, cuando cada una de las partes del contrato pretendido contrata a su propio intermediario inmobiliario o bien el intermediario inmobiliario actúe bajo el contrato de mediación y corretaje) son las formas de ejercer la intermediación inmobiliaria que mejor pueden garantizar la correcta protección de los consumidores al ser susceptible de aplicación la normativa prevista para estos.

### **4.3. La protección de los consumidores por parte de los intermediarios inmobiliarios**

#### **4.3.1. En el ámbito estatal**

Las medidas adoptadas para proteger a los consumidores no son más que la intervención de los poderes públicos en las relaciones privadas o en la libertad contractual para proteger el interés general, en este caso, a las partes más débiles o que se encuentran en una situación de desventaja<sup>1271</sup>. Esta intervención pues, supone un límite a la libertad de empresa amparada también constitucionalmente por el art. 38 CE, dado que las empresas se ven obligadas a respetar una serie de derechos de los consumidores; es decir, no pueden contratar libremente, sino que deben cumplir lo que las normas prevén en este sentido.

Igual como el art. 47 de la CE ocupa a cúspide del reconocimiento normativo del derecho a la vivienda en España<sup>1272</sup>, el art. 51 CE es el que propugna la defensa de los consumidores y usuarios como principio rector de la política social y económica. En un rango inferior de este precepto se encuentra la citada TRLGPCU la que se aplica en materia de protección de los consumidores, sin perjuicio de la normativa específica que pueda existir en cada materia o sector en concreto y sin perjuicio también de la normativa de cada CA en materia de protección de los consumidores. En este sentido, es el RD

---

<sup>1271</sup> PANIAGUA ZURERA, Manuel y MIRANDA SERRANO, Luis María, “La protección de los consumidores y usuarios y la irrupción del derecho de los consumidores” en MIRANDA SERRANO, Luis María y PAGADOR LÓPEZ, Javier (coords.), *Derecho (privado) de los consumidores...ob. cit.*, pp. 33 y ss.

<sup>1272</sup> *Vid. supra* apartado 6.2.1 del capítulo II.

515/1989 el que en el ámbito estatal prevé un marco de protección para aquellos consumidores que acceden a una vivienda a través de una compraventa o un arrendamiento.

El art. 1 del RD 515/1989 establece que el mismo “es de aplicación a la oferta, promoción y publicidad que se realice para la venta o arrendamiento de viviendas que se efectúe en el marco de una actividad empresarial o profesional, siempre que aquellos actos vayan dirigidos a consumidores”. De manera que, este RD 515/1989 no se aplica entre particulares. No obstante, no deja claro si el hecho que establezca que se aplica “en el marco de una actividad empresarial o profesional” se refiere a que el vendedor o el arrendador deben ser necesariamente empresarios o profesionales o también se puede aplicar entre particulares siempre y cuando intervenga un empresario o profesional, como puede ser, por ejemplo, un intermediario inmobiliario.

Para LASARTE <sup>1273</sup> el RD 515/1989 es de aplicación a los vendedores y arrendadores cuando estos sean profesionales o empresarios, así como también a los promotores y constructores. En este sentido también, PICATOSTE BOBILLO <sup>1274</sup> considera que este RD 515/1989 se aplica a los que se dedican a la actividad empresarial de venta y arrendamiento de vivienda, es decir, cuando el vendedor y arrendador sean empresarios. A nuestro juicio, el hecho de que se establezca de forma general que se aplica “en el marco de una de una actividad empresarial o profesional” hace que pueda interpretarse de forma amplia, de manera que pueda aplicarse tanto para aquellos casos donde los vendedores o arrendadores tengan la consideración de empresarios como en cualquier otra transacción inmobiliaria dirigida a consumidores donde intervenga un empresario y/o profesional como es un intermediario inmobiliario. Además, el art. 9 del RD 1294/2007 establece que los API deben observar las disposiciones legales sobre protección del consumidor en materia de compraventa y arrendamientos inmobiliarios, de manera que la única norma en el ámbito estatal que regula esto es precisamente este RD 515/1989.

La DA 2ª del RD 515/1989 establece que este RD se aplica de forma supletoria respecto de las CCAA que estatutariamente hayan asumido la competencia plena sobre

---

<sup>1273</sup> LASARTE ÁLVAREZ, Carlos, *Manual sobre protección de consumidores y usuarios...* ob. cit., pp. 161 y 165.

<sup>1274</sup> PICATOSTE BOBILLO, Julio, “Derechos y garantías de los consumidores en la compraventa de vivienda” en AZPARREN LUCA, Agustín (dir.), *Hacia un código del consumidor...* ob. cit., p. 497.

la defensa de los consumidores y usuarios, excepto su art. 3.2 y el art. 10 del RD 515/1989 que tendrán vigencia en todo el Estado.

En definitiva, en España, en las relaciones de consumo existe un marco normativo específico de protección (TRLGPCU). Si, además, lo que se “consume” es precisamente una vivienda<sup>1275</sup>, esta esfera de protección se amplía a través de la normativa que la afecta como es el caso, por ejemplo, de la regulación de la profesión de los intermediarios inmobiliarios que precisamente intermedian con viviendas. De hecho, así se reconoce también en el art. 8 de TRLGPCU cuando se establece que “los poderes públicos protegerán prioritariamente los derechos de los consumidores y usuarios cuando guarden relación directa con bienes o servicios de uso o consumo común, ordinario y generalizado” y precisamente la vivienda se considera uno de estos bienes tal y como se confirma en el Preámbulo del RD 515/1989 y en el Anexo II, apartado b) 18 y apartado c) 2 del RD 1507/2000<sup>1276</sup>. De manera que la protección de los consumidores en el ámbito de la vivienda debe (o debería) verse incrementada a través de los profesionales que intervienen.

#### 4.3.1.1 Obligaciones de los intermediarios inmobiliarios frente a los clientes

En el ámbito estatal, las obligaciones de los API (únicamente los colegiados) a la hora de ejercer sus funciones (art. 1 del Decreto 3248/1969) se establecen en los arts. 9, 40 y 44 del RD 1294/2007.

Por un lado, el art. 9 del RD 1294/2007 recoge las obligaciones de los API colegiados y entre ellas, hay que destacar que:

- a) deben realizar las actuaciones con **eficacia, ética y deontología** profesionales<sup>1277</sup>, **reserva y legalidad**, observando la adecuada **diligencia** en el ejercicio de la profesión. En este sentido, para RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA<sup>1278</sup> estas

<sup>1275</sup> Vid. *supra* apartado 7.8 del capítulo II.

<sup>1276</sup> RD 1507/2000, de 1 de septiembre, por el que se actualizan los catálogos de productos y servicios de uso o consumo común, ordinario y generalizado y de bienes de naturaleza duradera, a efectos de lo dispuesto, respectivamente, en los artículos 2, apartado 2, y 11, apartados 2 y 5, de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y normas concordantes (BOE núm. 219 de 12 de septiembre de 2000)

<sup>1277</sup> No existe un Código Deontológico de los Agentes de la propiedad Inmobiliaria de ámbito estatal, sino que cada Colegio profesional dispone del suyo propio.

<sup>1278</sup> RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, Daniel, *El contrato de corretaje inmobiliario...* ob. cit., pp. 411 y ss.

- obligaciones y responsabilidades del mediador incluyen el cumplimiento del deber de información, el necesario asesoramiento legal y la rendición de cuentas.
- b) **respetar y velar** por el íntegro **cumplimiento del ordenamiento jurídico**, velando por la aplicación de la normativa reguladora de las garantías legalmente establecidas para la percepción de cantidades a cuenta para viviendas en construcción. Para ello resulta indispensable conocer el ordenamiento jurídico, así como también tener los conocimientos necesarios para comprenderlo e interpretarlo <sup>1279</sup>, es decir, deberían tener la formación académica correspondiente<sup>1280</sup>.
  - c) observar las disposiciones legales sobre **protección del consumidor en materia de compraventa y de arrendamientos** inmobiliarios. Para ello, es necesario que conozcan suficientemente la normativa al respecto, tanto la estatal como la autonómica.
  - d) actuar con **responsabilidad directa en el ejercicio de las funciones**. Así, los API podrían ser responsables civiles de los posibles daños que causen en el ejercicio de sus funciones y responder por ello, sin perjuicio de la responsabilidad de otra naturaleza<sup>1281</sup>.
  - e) Actuar con toda **lealtad y diligencia respecto a sus clientes** considerándose obligado a **proteger los intereses de estos**. Sin embargo, hay que tener en cuenta que, tal y como se ha comentado previamente<sup>1282</sup>, entendemos que, si se actúa bajo el contrato de mediación y corretaje, a nuestro juicio, el intermediario inmobiliario debe actuar de forma imparcial y velar por los intereses de ambos, es decir, no puede actuar exclusivamente en interés de una sola parte ya que, de este modo, estaríamos ante un contrato de mandato y no un contrato de mediación y corretaje.

Por otro lado, el art. 41 RD 1294/2007 establece las infracciones en las que pueden incurrir los API. Esta enumeración permite conocer cuáles son aquellas actuaciones que no deben realizar estos profesionales, complementando pues, el art.9 que señala cómo deben ejercer sus funciones. En este sentido, el apartado primero de este art. 41 RD

---

<sup>1279</sup> Resulta paradójico que, a pesar de que se reconozca expresamente que los API deben tener conocimientos en el ámbito jurídico, no se exige de forma obligatoria una formación académica en este sentido.

<sup>1280</sup> *Vid. infra* capítulo V.

<sup>1281</sup> *Vid. supra* apartado 3.1 del capítulo III.

<sup>1282</sup> *Vid. supra* apartado 2.1.10 del capítulo III.

1294/2007 establece que tendrá la consideración de infracción leve toda demora o negligencia leve del colegiado en el desempeño de sus actividades o deberes colegiales. No obstante, no se establece cuáles son estas infracciones, de manera que será cada colegio de API el que delimitará qué actuaciones pueden tener esta consideración.

En cuanto las infracciones graves, el apartado segundo de este artículo establece las siguientes:

- a) El incumplimiento de los acuerdos de los órganos colegiales y la desobediencia a sus órdenes o mandatos.
- b) La desconsideración hacia los compañeros, los clientes o los miembros de los órganos rectores.
- c) La negligencia inexcusable o la actuación dolosa en el desempeño de sus actividades o deberes colegiales, que no haya ocasionado perjuicio a tercero.
- d) El amparo o protección en cualquier manera a la realización de actos de competencia desleal cuando haya sido así declarado por la Jurisdicción competente. Las conductas que hayan acarreado sanción administrativa en resolución firme por infracción de disposiciones en materia tributaria u otras previstas en la legislación especial que resulte aplicable al sector inmobiliario, siempre que dicha infracción esté directamente relacionada con el ejercicio de su profesión y no constituyan infracciones muy graves<sup>1283</sup>.

Por último, se consideran infracciones muy graves:

- a) La utilización en beneficio propio o de terceros, con perjuicio para el cliente, de información derivada de las transacciones.
- b) El consentimiento a la utilización indebida por terceros de la denominación de Agente de la propiedad Inmobiliaria (API) por personas que carezcan de los títulos académicos que se refiere el art. 1.1.b) o de los signos distintivos de colegiación.
- c) La realización de actos de competencia desleal cuando así haya sido declarado por la Jurisdicción competente<sup>1284</sup>.
- d) La negligencia inexcusable o la actuación dolosa en el desempeño de sus actividades o deberes colegiales.

---

<sup>1283</sup> En este sentido, véase, por ejemplo, aquellas actuaciones que el TDC (actual CNMC) ha considerado que son contrarias a la competencia (*Vid. supra* apartado 5.4 del capítulo I).

<sup>1284</sup> *Vid. supra* apartado 5.4 capítulo I.

El art. 44.3 del RD 1294/2007 contempla que son causas de abstención y recusación por parte del API:

- a) Tener interés personal en el asunto del que se trate o en otro cuya resolución pudiera influir la de aquél, ser administrador de sociedad entidad interesada o tener cuestión litigiosa pendiente con algún interesado.
- b) Tener parentesco de consanguinidad dentro del cuarto grado o de afinidad dentro del segundo, con cualquiera de los interesados, con los administradores de entidades o sociedades interesadas y también con los asesores, representantes legales o mandatarios que intervengan en el procedimiento, así como compartir despacho profesional o estar asociado con estos para el asesoramiento, la representación o el mandato.
- c) Tener amistad íntima enemistad manifiesta con alguna de las personas mencionadas en el apartado anterior.
- d) Haber tenido intervención como perito o como testigo en el procedimiento de que se trate.
- e) Tener relación de servicio con persona natural o jurídica interesada directamente en el asunto, o haberle prestado en los dos últimos años servicios profesionales de cualquier tipo y en cualquier circunstancia o lugar.

Por lo tanto, conforme a este artículo 44.3 RD 1294/2007, se enfatiza legalmente la necesidad de que el API actúe de forma independiente e imparcial<sup>1285</sup>, especialmente en los apartados b) y c). No obstante, fuera de estos casos, actualmente no se prevén mecanismos o instrumentos que garanticen o que favorezcan que el intermediario inmobiliario actúe siempre de forma imparcial. Por ejemplo, si la remuneración del agente es satisfecha únicamente por una de las partes, no se favorece precisamente esta imparcialidad, pues el agente puede encontrarse condicionado por la parte que satisface la remuneración, de ahí la necesidad de que sea satisfecha por ambas atendiendo el sistema propuesto en este trabajo cuando el intermediario inmobiliario haya acordado actuar de forma independiente o imparcial<sup>1286</sup>.

---

<sup>1285</sup> *Vid. supra* apartado 2.1.6 del capítulo III.

<sup>1286</sup> *Vid. supra* apartado 2.1.3 del capítulo III.



#### 4.3.1.2. Publicidad de las viviendas

Una de las actividades principales para poder llevar a cabo la intermediación inmobiliaria por parte de los intermediarios es precisamente publicitar la vivienda ofertada en diferentes medios y portales inmobiliarios para atraer a potenciales compradores o arrendatarios. De este modo, los intermediarios inmobiliarios deben tener en cuenta las reglas que regulan la publicidad<sup>1287</sup>. En este sentido, en el ámbito estatal la Ley 34/1988<sup>1288</sup> recoge el contenido mínimo sobre cómo debe hacerse. No obstante, en el sector inmobiliario, es el RD 515/1989 el que recoge la información mínima que se debe incluir en la publicidad de la vivienda, pues el RD 1294/2007 no incluye ninguna disposición que prevea cómo debe hacerse esta publicidad.

En general, uno de los requisitos básicos que debe cumplir la publicidad de la vivienda es que contenga información veraz y, por lo tanto, que no induzca a error y que lo declarado en la propaganda publicitaria tiene carácter vinculante<sup>1289</sup>.

En la Tabla núm. 6 se recoge el contenido mínimo que debe contener la oferta promoción y publicidad de una vivienda.

<b>Contenido de la oferta, promoción y publicidad de una vivienda (RD 515/1989).</b>
1. Se debe ajustar a las <b>verdaderas características, condiciones y utilidad</b> de la vivienda, expresando si la misma se encuentra <b>en construcción o si ya ha concluido</b> (art. 2 RD 515/1989)
2. <b>No puede inducir a error</b> a sus destinatarios, de modo tal que afecte a su comportamiento económico y <b>no silenciará datos fundamentales</b> (art. 3.1 RD 515/1989)
3. Los <b>datos, características y condiciones relativas a la construcción</b> de la vivienda, a su <b>ubicación, servicios e instalaciones, adquisición, utilización y pago</b> que se incluyan en la oferta promoción y publicidad <b>serán exigibles</b> aun cuando no figuren expresamente en el contrato celebrado (art. 3.2 RD 515/1989).
4. La <b>información</b> debe ser <b>detallada</b> y clara en cuanto al <b>precio de venta</b> <sup>1290</sup> debiendo tener una <b>nota explicativa</b> que contenga datos como (art. 6 RD 515/1989): <ul style="list-style-type: none"><li>- El <b>precio total</b> de la venta que se entenderá que incluye en su caso, los <b>honorarios de agente</b> y el <b>IVA</b>, si la venta se halla sujeta a este impuesto. En otro caso se indicará la cuota que corresponda por el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.</li><li>- <b>Forma de pago</b>. En el caso de preverse aplazamientos se indicará el <b>tipo de interés aplicable</b> y las cantidades que corresponderá abonar por principal e intereses y fecha de vencimiento de unos y otros.</li><li>- <b>Medios de pago admisibles</b> para las cantidades aplazadas.</li><li>- Si se <b>prevé la subrogación del consumidor en alguna operación de crédito no concertada por él</b>, con garantía real sobre la propia vivienda, se indicará con claridad el notario autorizante de la correspondiente escritura, fecha de ésta, datos de su inscripción en el Registro de la</li></ul>

<sup>1287</sup> PICATOSTE BOBILLO, Julio, “Derechos y garantías de los consumidores en la compraventa de vivienda” en AZPARREN LUCA, Agustín (dir.), *Hacia un código del consumidor...* ob. cit., p. 503.

<sup>1288</sup> Ley 34/1988, de 11 de noviembre, General de Publicidad (BOE núm. 274 de 15 de noviembre de 1988).

<sup>1289</sup> INFANTE RUIZ, Francisco José, “La promoción publicitaria y la contratación inmobiliaria” en PARRA LUCÁN, María Ángeles (dir.), *Acceso a la vivienda y contratación* Tirant lo Blanch, Valencia, 2015, pp. 221 y 259.

<sup>1290</sup> Solo se refiere al precio de venta, sin incluir pues, la renta del arrendamiento.

Propiedad y la responsabilidad hipotecaria que corresponde a cada vivienda, con expresión de vencimientos y cantidades. - <b>Garantías que deberá constituir el comprador</b> por el precio o la parte de él, aplazado.
<b>5. Los documentos contractuales deben ir redactados con la debida claridad y sencillez, sin referencia o remisión a textos o documentos que no se faciliten previa o simultáneamente a la celebración del contrato (art. 10 RD515/1989).</b>

**Tabla núm. 6.** Contenido mínimo de la oferta, promoción y publicidad de una vivienda. **Fuente:** elaboración propia a partir de los arts. 2, 3, 6 y 10 del RD 515/1989.

#### 4.3.1.3. Deber de información

A pesar de que el derecho a la información de los consumidores que acceden a una vivienda se contempla en el RD 515/1989 en diferentes artículos, no se exige una obligación positiva o imperativa a los intermediarios inmobiliarios o cualquier otro profesional de prestar esta información, sino que lo que se establece es que se debe tener “a disposición del público” una serie de datos o documentos. De manera que, si los consumidores que acceden a una vivienda no la solicitan expresamente, los intermediarios inmobiliarios u otros profesionales no tienen por qué satisfacerla, ya que de conformidad con los arts. 4, 5 y 7 del RD 515/1989 solamente deben tenerla “a disposición”.

El hecho que no se contemple de forma imperativa la obligación de los intermediarios inmobiliarios no solo de “suministrar”, sino también asegurarse que los que acceden a una vivienda “comprenden correctamente” (usando la expresión literal 123-10.4 del CConC) una serie de información, consideramos que no contribuye debidamente a resolver la asimetría de información que existe en el sector de la negociación con viviendas<sup>1291</sup>. Por este motivo, a nuestro juicio, el primer paso para resolver esta asimetría es que se establezca legalmente la obligación de los intermediarios de prestar de forma proactiva una serie de información con independencia de su modo de actuación<sup>1292</sup> y hacerla comprender a los consumidores desde las primeras negociaciones, es decir, en la fase precontractual en la línea de como se exige para los notarios<sup>1293</sup>.

<sup>1291</sup> *Vid. infra* apartado 2 del capítulo IV.

<sup>1292</sup> *Vid. supra* apartado 2.4 del capítulo III.

<sup>1293</sup> *Vid. supra* apartado 6.4.1 del capítulo I.

No obstante, tal y como también consideran algunos autores como, por ejemplo, IZQUIERDO GRAU<sup>1294</sup> y DÍAZ ALABART<sup>1295</sup>, el consumidor también tiene que, en cierta medida, informarse por su cuenta, es decir, debe actuar de forma diligente (dentro de los márgenes de su capacidad y de las circunstancias) para obtener una determinada información sobre la transacción u operación que desee llevar a cabo. Este deber de “auto-información” de los consumidores también se establece en la Exposición de Motivos de la Ley 5/2019 cuando el legislador establece que “se constituirá prueba en beneficio de ambas partes –prestamista y prestatario– de que el primero ha cumplido con su obligación de entregar en los plazos previstos dicha documentación y el segundo podrá ejercer el derecho, que presupone también la existencia de un deber, a conocer las consecuencias de aquello a lo que se obliga”.

Sin embargo, para el TS este deber de “auto-información” del consumidor debe interpretarse de forma restrictiva, dado que debe garantizarse el suministro de una serie de información mínima al consumidor por parte del profesional que intervenga<sup>1296</sup>.

Este deber de “auto-información”, además, está relacionado con el concepto de “consumidor medio”, pues de conformidad con la STJCE 16-07-1998<sup>1297</sup>, se trata de aquel consumidor “normalmente informado, razonablemente atento y perspicaz”. Tal y como expone GONZÁLEZ VAQUÉ<sup>1298</sup>, las características principales del consumidor medio son: su actitud respecto el acceso a la información (debe ser atento y perspicaz) y los propios conocimientos que tenga (se asocia la normalidad del nivel de información o de conocimientos<sup>1299</sup>).

---

<sup>1294</sup> IZQUIERDO GRAU, Guillem, “Los deberes de información precontractual tras la reforma del texto refundido de la Ley general para la defensa de los consumidores y usuarios”, *Revista de Control de Cláusulas Abusivas*, 2015, p. 3, disponible en: [http://www.occa.notariado.org/liferay/c/document\\_library/get\\_file?uuid=caa84ab9-468e-4722-93d4-87512efa56e2&groupId=5857552](http://www.occa.notariado.org/liferay/c/document_library/get_file?uuid=caa84ab9-468e-4722-93d4-87512efa56e2&groupId=5857552) (última visita: 12 de marzo de 2019).

<sup>1295</sup> DÍAZ ALABART, Sílvia, “Concepto y protección del consumidor” en DÍAZ ALABART, Sílvia (dir.) y REPRESA POLO, M<sup>a</sup> patricia (coord.), *Manual de Derecho Privado de turismo*, Reus, Madrid, 2017, p. 140.

<sup>1296</sup> Véase en este sentido, por ejemplo, la STS 26-01-2018 (Roj: STS 140/2018) y la STS 24-11-2017 (Roj: STS 4092/2017).

<sup>1297</sup> STJUE 16-07-1998 (TJCE 1998\174), Caso *Gut Springenheide*.

<sup>1298</sup> GONZÁLEZ VAQUÉ, Luis, “La noción de consumidor medio según la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Comunidades Europeas”, *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, Año 8, núm. 17, enero-abril 2004, pp. 47-81, pp.63 y ss.

<sup>1299</sup> Esto también se ha reconocido en la STS de 28-06-2013 (ROJ: STS 3869/2013). Véase también: DE LA MAZA GAZMURI, Iñigo, *Los límites del deber precontractual de información*, Universidad Autónoma de Madrid, tesis doctoral, Madrid, 2009, p.60.

No obstante, el consumidor de la vivienda no siempre coincidirá con el concepto de consumidor medio, pues tal y como se ha visto en el capítulo II<sup>1300</sup>, todas las personas tienen el derecho a acceder a una vivienda digna y adecuada, de manera que habrá ocasiones en las que el consumidor que acceda a una vivienda reunirá las características del consumidor medio y otras veces en las que no. Por este motivo, los profesionales que intervengan en el acceso de las viviendas, como son los intermediarios inmobiliarios que precisamente contribuyen a facilitar el acceso a las viviendas de las personas, deberían tener cierta responsabilidad en este sentido, es decir, deberían garantizar que **todas las personas** que acceden a una vivienda reciban una serie de información mínima, dado que la vivienda es un bien de primera necesidad<sup>1301</sup>.

De hecho, este deber de información por parte de los profesionales en la fase precontractual forma parte del ejercicio de la buena fe contractual (art. 7.1 CC y art.111-7 CCC)<sup>1302</sup>. Es decir, tal y como afirman GARCÍA RUBIO y OTERO CRESPO<sup>1303</sup> la libertad contractual no es absoluta, sino que hay límites y uno de ellos es precisamente la buena fe. El ejercicio de la buena fe en esta fase precontractual también se contempla en el art. 1:201 de los Principios Europeos de contratación de 2002 (*Principles of European Contract Law* o PECL) y en el art. 1.7 de los Principios *Unidroit* sobre los contratos comerciales internacionales de 2010.

En relación al ejercicio de la profesión de la intermediación inmobiliaria, como el concepto de buena fe es abstracto y difícilmente se puede delimitar su contenido (pues se trata de un principio general del derecho), es importante que se establezca de forma positiva en la normativa la obligación de prestar una serie de información delimitada por la normativa por parte de los profesionales, pues tal y como afirma DE LA MAZA GAZMUTRI<sup>1304</sup>, “es necesario buscar la forma de concretar las exigencias de la buena fe y, de esta manera, conjurar el riesgo de arbitrariedad”. Esto es precisamente lo que se hace a la Directiva 2014/17/UE en los créditos inmobiliarios que recaigan sobre bienes de uso residencial<sup>1305</sup>, pues a través de la FEIN (Ficha Europea de Información

---

<sup>1300</sup> *Vid. supra* apartado 6 capítulo II

<sup>1301</sup> *Vid. supra* apartado 5 capítulo II.

<sup>1302</sup> Véase en este sentido las STS 31.10.2001 (RJ 2001\9639) y la STS, 1a, 26.2.1994 (RJ 1994\1198).

<sup>1303</sup> GARCÍA RUBIO, María Paz y OTERO CRESPO, Marta, “La responsabilidad precontractual en el Derecho contractual europeo”, *Indret. Revista para el análisis del derecho*, Nº 2, abril 2010, pp. 24 y 25.

<sup>1304</sup> DE LA MAZA GAZMURI, Iñigo, *Los límites del deber precontractual de información...* ob. cit., p.558.

<sup>1305</sup> *Vid. infra* apartado 6.3 del capítulo III.

Normalizada)<sup>1306</sup> se garantiza que los deudores hipotecarios reciben una serie de información antes de suscribir el contrato de hipoteca.

De hecho, la importancia del deber de información en la fase precontractual se prevé en la normativa tanto europea como estatal. Por ejemplo, en el ámbito europeo los deberes precontractuales de información se contemplan en los arts. II.-3:101 y ss. del Marco Común de Referencia de Derecho privado europeo (*Draft Common Frame of Reference* o DCFR<sup>1307</sup>) y también en el art. 12 Reglamento Roma II cuando hace referencia a la Ley aplicable en obligación extracontractual que se deriva de los tratos previos a la celebración de un contrato, es decir, la *culpa in contrahendo*<sup>1308</sup>. En el ámbito estatal se contempla en los arts. 17 y 60 del TRLGPCU. En concreto, en el art. 64 del TRLGPCU se establece que en la compraventa de una vivienda “en el caso de viviendas cuya primera transmisión se efectúe después de la entrada en vigor de esta norma, se facilitará además la documentación prevista en la Ley de Ordenación de la Edificación o norma autonómica que resulte de aplicación”. Paradójicamente la TRLGPCU no se remite al RD 515/1989 que prevé la información a suministrar en la compraventa y los arrendamientos de vivienda, sino a la LOE (el art. 7 LOE es el que contempla la documentación de la obra) y a la normativa autonómica correspondiente que pueda existir en este sentido.

De todos estos textos normativos se desprende la idea que la información precontractual es sumamente importante para resolver la asimetría informativa entre los que prestan los bienes o servicios y los que los reciben y, por ende, garantiza la protección de los consumidores, ya que estos pueden formar su voluntad y prestar su consentimiento plenamente informados y evitar, así, vicios del consentimiento<sup>1309</sup>. Por este motivo, es necesario que se prevea la obligación de los intermediarios de suministrar una serie de

<sup>1306</sup> Véase art. 10 y Anexo I de la Ley 5/2019.

<sup>1307</sup> Véase con más profundidad los comentarios al art. II.- 3:101 y ss. del DCFR relativo al deber de aportar información en carácter precontractual en NASARRE AZNAR, Sergio, “Capítulo 3. Marketing y deberes precontractuales. Sección 1. Deberes de información” en VAQUER ALOY, Antoni; BOSCH CAPDEVILA, Esteve; SÁNCHEZ GONZÁLEZ, María Paz (coords.), *Derecho Europeo de Contratos. Libros II y IV del Marco Común de Referencia*, Tomo I, Atelier, Barcelona, 2012, pp. 183 y ss.

<sup>1308</sup> Tal y como afirma DE LA MAZA GAZMURI, Iñigo, *Los límites del deber precontractual de información...* ob. cit., p. 64, “las consecuencias de la infracción de un deber precontractual pueden ser variadas. La más frecuente será la indemnización de perjuicios, sin embargo, junto a ella pueden considerarse, la pérdida de eficacia de pactos de exclusión de responsabilidad, la anulabilidad, sanciones administrativas y penales. Como es evidente, a efectos de este trabajo interesan únicamente las consecuencias civiles”.

<sup>1309</sup> NASARRE AZNAR, Sergio, “Capítulo 3. Marketing y deberes precontractuales. Sección 1. Deberes de información” en VAQUER ALOY, Antoni; BOSCH CAPDEVILA, Esteve; SÁNCHEZ GONZÁLEZ, María Paz (coords.), *Derecho Europeo de Contratos...* ob. cit., p. 190.

información mínima de la vivienda antes de acceder a la misma en cualquier forma de tenencia<sup>1310</sup>, siguiendo lo que se establece en la Directiva 2014/17/UE y la Ley 5/2019 que la transpone, en sede de préstamos hipotecarios. Tal y como autores como NASARRE AZNAR y SIMÓN MORENO<sup>1311</sup> han afirmado, el objetivo no debe ser únicamente facilitar la información, sino que el consumidor, además, la comprenda para que pueda prestar consentimiento del negocio que pretende celebrar con toda la información disponible a su alcance.

Además, tal y como lo afirma PICATOSTE BONILLO<sup>1312</sup>, “que esta fase tiene trascendencia en el *iter* negocial es innegable, pues lo que en ella acontezca servirá para conformar el consentimiento del consumidor”. Por este motivo, comparto a consideración realizada por HITA FERNÁNDEZ<sup>1313</sup> al afirmar que “la información precontractual es el principal instrumento con que cuentan los consumidores para conocer la vivienda, compararla con otras y con pleno conocimiento de causa, reflexionar sobre si conviene celebrar el contrato o no”.

En la Tabla núm. 7 que se muestra continuación se resume la información que los profesionales a los que se les aplica los arts. 4, 5, 6 y 7 RD 515/1989 deben “tener a disposición” sobre la vivienda.

<b>Información sobre la vivienda que se debe “tener a disposición” (RD 515/1989)</b>
1. El <b>nombre o razón social, domicilio</b> y, en su caso, los datos de la <b>inscripción en el Registro Mercantil</b> , del vendedor o arrendador (art. 4.1 RD515/1989)
2. <b>Plano general</b> del emplazamiento de la vivienda y <b>plano de la vivienda</b> misma, así como <b>descripción y trazado de las redes eléctrica, de agua, gas y calefacción</b> y garantías de las mismas, y de las <b>medidas de seguridad</b> contra incendios con que cuente el inmueble (art. 4.2 RD 515/1989)
3. <b>Descripción de la vivienda</b> con expresión de su <b>superficie útil</b> , y descripción general del edificio en el que se encuentra, de las <b>zonas comunes</b> y de los <b>servicios accesorios</b> (art. 4.3 RD515/1989)
4. Referencia a los <b>materiales empleados</b> en la construcción de la vivienda, incluidos los <b>aislamientos térmicos y acústicos</b> , y del edificio y zonas comunes y servicios accesorios (art. 4.4 RD 515/1989).
5. <b>Instrucciones</b> sobre el <b>uso y conservación de las instalaciones</b> que exijan algún tipo de actuación o conocimiento especial y sobre evacuación del inmueble en caso de emergencia (art. 4.5 RD 515/1989).
6. Datos identificadores de la <b>inscripción del inmueble en el Registro de la Propiedad</b> o expresión de no hallarse inscrito en el mismo (art. 4.6 RD 515/1989).

<sup>1310</sup> *Vid. supra* apartados 4.3.1 y 4.3.2 del capítulo III y Anexo I.

<sup>1311</sup> NASARRE AZNAR, Sergio y SIMÓN MORENO, Héctor, “Un paso más en la protección de los deudores hipotecarios de vivienda: la Directiva 2014/17/UE y la reforma del Código de Consumo de Cataluña por ley 20/2014”, *Revista de derecho Bancario y Bursátil*, núm. 139, julio - septiembre 2015, pp. 11- 55, p.34.

<sup>1312</sup> PICATOSTE BOBILLO, Julio, “Derechos y garantías de los consumidores en la compraventa de vivienda” en: AZPARREN LUCA, Agustín (dir.), *Hacia un código del consumidor...ob. cit.*, p. 503.

<sup>1313</sup> HITA FERNÁNDEZ, María Carolina, *La protección del consumidor en la compraventa y arrendamiento de vivienda...ob. cit.*, p.43.

7. **Precio total o renta** de la vivienda y servicios accesorios y **forma de pago** (4.7 RD 515/1989). Tener en cuenta en este sentido también el art. 6 RD 515/1989 que contempla cómo debe preverse la información sobre el precio de venta.

8. Cuando se promocionen viviendas **para su venta** se tendrá a disposición del público o de las autoridades competentes (art. 5 RD 515/1989):

**Copia de las autorizaciones legalmente exigidas para la construcción de la vivienda y de la cédula urbanística o certificación acreditativa de las circunstancias urbanísticas de la finca**, con referencia al cumplimiento de las operaciones reparcelatorias o compensatorias, así como de la licencia o acto equivalente para la utilización u ocupación de la vivienda, zonas comunes y servicios accesorios.

**Estatutos y normas de funcionamiento de la Comunidad de Propietarios**, en su caso, así como información de los contratos de servicios y suministros de la comunidad. Si la Comunidad de Propietarios ya está funcionando se facilitará un **extracto de cuentas** y obligaciones de la vivienda objeto de la venta.

Información en cuanto al **pago de los tributos** de todas clases que graven la propiedad o utilización de la vivienda.

**Forma en que está previsto documentar el contrato** con sus condiciones generales y especiales haciendo constar de modo especialmente legible lo siguiente:

- Que el consumidor no soportará los gastos derivados de la titulación que correspondan legalmente al vendedor.
- Los artículos 1280. 1.º y 1279 del Código Civil.
- El derecho a la elección de Notario que corresponde al consumidor, sin que éste pueda imponer Notario que, por su competencia territorial, carezca de conexión razonable con alguno de los elementos personales o reales del negocio.
- En el caso de que la vivienda o las zonas comunes o elementos accesorios no se encuentren totalmente edificados se hará constar con toda claridad la **fecha de entrega** y la fase en que en cada momento se encuentra la edificación.
- Cuando se trate de primera transmisión se indicará el **nombre y domicilio del Arquitecto** y el nombre o razón social y domicilio del **constructor**.

**Tabla núm. 7.** Resumen de la información relativa a la vivienda que se debe tener a disposición (RD 515/1989). **Fuente:** elaboración propia con base en los arts. 4, 5 y 7 del RD 515/1989.

A nuestro juicio, este RD 515/1989 no otorga una protección suficientemente eficaz en cuanto a la información a suministrar a los consumidores que compran o arriendan una vivienda en España por los siguientes motivos:

1. **No deja claro a qué empresarios o profesionales del sector inmobiliario obliga:** si solo a los vendedores o arrendadores que tengan el carácter de empresarios o a cualquier profesional que intervenga en las compraventas o arrendamientos que no tengan la consideración de vendedor o arrendador como es el caso, por ejemplo, de los intermediarios inmobiliarios. Si no está claro a quién le corresponde satisfacer toda esta información, difícilmente se puede determinar cuándo hay un incumplimiento e individualizar la responsabilidad.
2. **No atribuye unas obligaciones informativas imperativas a favor de los consumidores,** pues solo se reconoce la información o los datos sobre la vivienda que los empresarios o profesionales “deben tener a disposición”.
3. **No se diferencia la información que se debe tener a disposición y en su caso, que se debería facilitar, en función de si es, por ejemplo, para una**

**compraventa o para un arrendamiento**, como sí lo hacen las normativas autonómicas que se estudian a continuación.

4. **Hay una serie de información que podría resultar de interés a los consumidores que acceden a una vivienda que este RD 515/1989 no prevé** como, por ejemplo, la calificación urbanística de la vivienda, de los servicios que hay alrededor (escuelas, transporte público, aparcamientos, zonas verdes...), información relativa las cuotas de la comunidad en el caso de una vivienda organizada en régimen de propiedad horizontal, etc.<sup>1314</sup>
5. **No contempla garantías que aseguren que el consumidor efectivamente ha recibido toda la información**, por ejemplo, a través de la entrega de algún soporte documental, tal y como se da, por ejemplo, en Andalucía con el DIA o con la FEIN que introduce la Directiva 2014/17/UE a través de la Ley 5/2019 que más adelante se estudian.

#### 4.3.1.4. Principios contractuales

El art. 10 del RD 515/1989 enfatiza que los documentos contractuales de compraventa o arrendamiento de viviendas deberán ir redactados con claridad y sencillez, sin referencia o remisión a textos o documentos que no se faciliten previa o simultáneamente a la celebración del contrato. Igualmente deberán responder a los principios de buena fe y justo equilibrio de las contraprestaciones, lo que, entre otras cosas, implica la prohibición de inclusión de cláusulas que puedan ser abusivas. De manera que aquellos profesionales que se encargan precisamente de la redacción y elaboración de los contratos, como pueden ser, los intermediarios inmobiliarios, deben garantizar que los contratos se cumplen estos requisitos<sup>1315</sup>.

#### 4.3.1.5. Incumplimiento

De conformidad con el art. 11 del RD 515/1989, se considerará infracción en materia de protección al consumidor, el incumplimiento de lo establecido en este Decreto de acuerdo con lo establecido en el art. 34 de la Ley 26/1984, de 19 de julio, General para

---

<sup>1314</sup> *Vid. infra* apartado 4.3.2. del capítulo III y el Anexo I.

<sup>1315</sup> Véase supuestos donde precisamente se cuestiona el cumplimiento de estos principios por parte de los intermediarios inmobiliarios: STS 15-03-2010 (RJ 2010\2347), SAP Madrid de 9-05-2013 (JUR 2013\209343) y SAP Alicante 07-05-2013 (JUR 2013\257292).



la Defensa de los Consumidores y Usuarios (actual art. 49 TRLGPCU de 2007), cuya tipificación específica se contempla en los arts. 3 y 5 del RD 1945/1983<sup>1316</sup>. Las infracciones (graduadas como leves, graves o muy graves según el art. 50 TRLGPCU) serán sancionadas con una multa, es decir, por una sanción de tipo administrativo.

En este sentido, entre el 1998 y el 2008, las agencias inmobiliarias se convirtieron en el sector con más reclamaciones ante las autoridades de consumo, incluso por encima de las empresas de telecomunicaciones y las eléctricas<sup>1317</sup>.

#### **4.3.2. En el ámbito autonómico: especial consideración a las CCAA de Cataluña y Andalucía**

La CA de Cataluña es la única que hasta la fecha (27/11/2019) ha desarrollado, en cierta medida, una regulación de la profesión de la intermediación inmobiliaria en el art. 55 de la LDVCat y a través del Decreto 12/2010 que contempla el registro de agentes inmobiliarios como obligatorio<sup>1318</sup>.

En la LDVCat se prevé el derecho a conocer una serie de información por parte de los compradores de una vivienda o los arrendatarios de carácter precontractual. De manera que, en principio, los agentes inmobiliarios tienen un rol especial en este sentido como suministradores de dicha información. No obstante, a pesar de que la LDVCat no les encomienda directamente la obligación de satisfacer esta información, el apartado a) del art. 55.5 de la LDVCat sí que prevé expresamente que los agentes inmobiliarios tienen la obligación de proteger los derechos de los consumidores y usuarios.

En el resto de las CCAA, donde también se ha incorporado algún artículo en sus leyes de vivienda relativa a los agentes inmobiliarios, todavía no se ha promulgado ningún reglamento que desarrolle dichos preceptos ni tampoco se encomienda a los agentes inmobiliarios unas funciones diferentes a las estatales<sup>1319</sup>.

---

<sup>1316</sup> RD 1945/1983, de 22 de junio, que regula las infracciones y sanciones en materia de defensa del consumidor y de la producción agroalimentaria (BOE núm. 168 de 15 de Julio de 1983).

<sup>1317</sup> Véase en EL CONFIDENCIAL, *Nuevo 'boom' de las inmobiliarias: "El sector es una selva de comisionistas analfabetos"*, disponible en: [https://www.elconfidencial.com/vivienda/2018-09-02/alquiler-precio-inmobiliarias-agencias-comision\\_1610355/](https://www.elconfidencial.com/vivienda/2018-09-02/alquiler-precio-inmobiliarias-agencias-comision_1610355/) (última visita: 10 de octubre de 2018).

<sup>1318</sup> *Vid. supra* apartado 5.5 del capítulo I.

<sup>1319</sup> En este sentido, de conformidad con JUNYENT MARTIN, Montserrat en: *Manual de gestión inmobiliaria...* ob. cit., p. 73, "los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria se rigen desde el año 2000 con su propia normativa y el resto de operadores, excepto en Cataluña, no tienen ninguna normativa que los regule".

No obstante, en Andalucía, aunque todavía no se ha promulgado (en fecha 27-11-2019) el reglamento que debe desarrollar la DA 8ª de la Ley 1/2010, ni se ha desarrollado la DA 4ª de la Ley 1/2018 para regular la profesión de los agentes inmobiliarios en esta CA<sup>1320</sup>, está en vigor el Decreto 218/2005<sup>1321</sup> que afecta considerablemente a las funciones ejercidas por los agentes inmobiliarios. Así, en el art. 3 a) de este Decreto se establece expresamente que “es de aplicación a la oferta, promoción y publicidad destinada a la venta o arrendamiento de viviendas en el marco de una actividad empresarial o profesional, aunque sea de mera intermediación, siempre que aquellos actos vayan dirigidos a consumidores”. Así, a diferencia de la LDVCat donde únicamente se prevé el derecho de los consumidores a obtener una serie de información pero sin concretar si son los profesionales que intervienen los que deben suministrarla o los propios vendedores o arrendadores, este Decreto 218/2005 de Andalucía sí que encomienda expresamente a los intermediarios inmobiliarios la obligación de informar a los consumidores sobre una serie de datos relativos a la vivienda que están dispuestos a comprar o arrendar.

La CA de Madrid también ha promulgado el Decreto 8/2018 por el que se crea el Registro de Agentes Inmobiliarios de la Comunidad de Madrid y se regulan los requisitos para la inscripción del agente inmobiliario. No obstante, en este Decreto no se prevé qué funciones u obligaciones tienen respecto los consumidores, sino más bien regula el funcionamiento y organización del registro voluntario y los requisitos que se exigen a los agentes inmobiliarios para poderse inscribir.

#### **4.3.2.1. En Cataluña**

##### **4.3.2.1.1. Obligaciones con respecto a los clientes que contraten sus servicios**

En Cataluña, de conformidad con el art. 55 de la LDVCat, las obligaciones de los agentes inmobiliarios respecto a los clientes que contratan sus servicios son:

---

<sup>1320</sup> Vid. *supra* apartado 5.5 del capítulo I.

<sup>1321</sup> Decreto 218/2005, de 11 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de información al consumidor en la compraventa y arrendamiento de viviendas (BOJA núm. 217 de 07 de noviembre de 2005).

- a) Actuación con **diligencia, responsabilidad e independencia**, con **sujeción a la legalidad vigente y a los códigos éticos** y con especial consideración hacia la **protección de los derechos de los consumidores y usuarios de viviendas**.
- b) Suscripción obligatoria de la **nota de encargo** que les habilite para hacer su oferta y publicidad, para percibir cantidades o para formalizar con terceros cualquier precontrato o contrato. Precisamente, este artículo enumera todos aquellos datos que debe contener la nota de encargo celebrada entre el potencial vendedor o arrendador y el intermediario<sup>1322</sup>. Por lo tanto, únicamente se prevé la obligación de celebrar la nota de encargo entre el oferente de la vivienda y el intermediario, pero no entre este último y el potencial adquirente o arrendatario de la vivienda que también puede contratar sus servicios<sup>1323</sup>.
- c) **Verificación de los datos facilitados por los propietarios** mandantes y la titularidad, cargas y gravámenes registrales del bien. Nótese que en este precepto la LDVCat se refiere a los propietarios de las viviendas como “mandantes”, de manera que no asocia la actividad de intermediación al contrato de mediación y corretaje, sino al mandato. No obstante, la naturaleza del propio mandato entra en contradicción con los establecido en el apartado a) del mismo 55 LDVCat, donde se preceptúa que los agentes inmobiliarios deben ser independientes.
- d) Los agentes inmobiliarios no colegiados<sup>1324</sup> deben tener a disposición de los consumidores **hojas oficiales de reclamación y denuncia**, y deben tener en un lugar visible de sus establecimientos un cartel informador de la existencia de las hojas.

---

<sup>1322</sup> Estos datos son: la identidad del agente y el número de inscripción en el registro de agentes inmobiliarios; la identidad de los propietarios del inmueble y, en su caso, la de su representante; el plazo de duración del encargo; la descripción de la operación encomendada; la identificación de la finca o fincas, con especificación de los datos registrales, cargas, gravámenes y afectaciones de cualquier naturaleza; el régimen de protección de la vivienda, en su caso; el precio de la oferta; los aspectos jurídicos que afecten al inmueble de una forma relevante; la retribución del agente y la forma de pago. La retribución del agente debe consistir en un porcentaje del precio o en un importe fijo y en ningún caso puede percibirse retribución de las dos partes que intervienen en la transacción por la misma operación, salvo que haya un acuerdo expreso en dicho sentido; los derechos y obligaciones de las partes, con indicación de las facultades concedidas al agente.

<sup>1323</sup> *Vid. supra* apartado 2.2.6 del capítulo III.

<sup>1324</sup> La referencia a los “no colegiados” se puede justificar, a nuestro juicio, por el hecho que, aquellos que sí lo están, los consumidores también pueden dirigir su reclamación o denuncia directamente ante el Colegio correspondiente de conformidad con el art. 37 del RD 1294/2007, de manera que, aquellos que solo constan al Registro de agentes inmobiliarios deberán tener obligatoriamente las hojas oficiales de reclamación o denuncia.

#### 4.3.2.1.2 Contenido de la publicidad de la vivienda

En relación a la publicidad que se haga de una vivienda en Cataluña, el art. 58 LDVCat prevé cómo debe hacerse y el art. 59 LDVCat cuál debe ser su contenido que resumimos en la Tabla núm. 8.

<b>Contenido de la publicidad de una vivienda en Cataluña (LDVCAT):</b>
1. La <b>localización</b> de la vivienda.
2. El <b>estado</b> de la vivienda (si está terminada, en fase de construcción o solo proyectada).
3. El <b>número y la fecha de caducidad de la licencia de obras</b> , en el caso de la primera transmisión de viviendas en edificios terminados o en obras.
4. La <b>superficie útil</b> y la <b>superficie construida</b> , en el caso de viviendas de nueva construcción. Si existen anexos, su superficie debe hacerse constar de forma diferenciada.
5. El <b>número de referencia del registro de homologación</b> , el <b>distintivo colegial</b> y el <b>número de colegiación del agente</b> , en su caso.
6. El <b>responsable de la comercialización de la promoción</b> , con la dirección y el teléfono de contacto, en caso de obra nueva.

**Tabla núm. 8.** Resumen del contenido de la publicidad de la vivienda en Cataluña. **Fuente:** elaboración propia con base en el art. 59 LDVCat.

El art. 59 LDVCat no especifica qué agente o profesional está obligado a respetar este contenido, de manera que de conformidad con el art. 58.1 LDVCat puede ser un promotor, un constructor, un agente inmobiliario o incluso un administrador de fincas. No obstante, de conformidad con el art. 55 a) de la LDVCat y por la propia naturaleza de la profesión de la intermediación inmobiliaria, suelen ser los intermediarios inmobiliarios los que se encargan de hacer publicidad de las viviendas, de manera que consideramos que este art. 59 LDVCat les afecta considerablemente.

#### 4.3.2.1.3 Deber de información

En relación al deber de información a los consumidores de una vivienda en la CA de Cataluña, hay que destacar el CConC y la LDVCat.

En relación al CConC, el art. 123-9 CConC se establece que “las personas consumidoras tienen derecho a conocer las características higiénico-sanitarias y constructivas de su vivienda, así como la calidad y los sistemas de puesta en obra de los materiales e instalaciones, incluidas las de ahorro energético, gas, agua, fluido eléctrico, comunicaciones electrónicas, saneamiento, ascensor y, especialmente, las de aislamiento térmico y acústico y las de prevención y extinción de incendios, de acuerdo con lo establecido por la normativa específica en materia de vivienda referida al libro del edificio y demás aspectos relevantes”. Sin embargo, este artículo no concreta en qué transacción los consumidores tienen derecho a conocer esta información, es decir, si en las

compraventas o en los arrendamientos o en ambos casos, así como tampoco reconoce qué profesionales están obligados a facilitar toda esta información, si los agentes inmobiliarios, los administradores de fincas, los abogados, los notarios, el promotor o el vendedor profesional directamente.

El artículo siguiente, el art. 123-10 CConC, especifica la información que las personas consumidoras, los avalistas y los terceros hipotecarios tienen derecho a conocer en relación a los créditos o préstamos hipotecarios. En el apartado 4 de este art. 123-10 CConC, a diferencia del art. 123-9 CConC, encomienda expresamente a los notarios la función de asegurarse de que las personas consumidoras y los avalistas comprendan correctamente toda la información obligatoria referida al contrato hipotecario antes de firmarlo. No obstante, tal y como se ha señalado en el capítulo I<sup>1325</sup>, los notarios suelen intervenir en la última fase y no en el inicio de las negociaciones cuando las partes están buscando una vivienda adecuada, así como también no es obligatorio la intervención del notario para la celebración de un contrato de compraventa o un arrendamiento.

El art. 231-2 CConC recoge la información que los intermediarios deben suministrar en los documentos que el intermediario entregue a la persona interesada en acceder a la vivienda y estos son:

- a) Su identidad y dirección, es decir, la del propio intermediario inmobiliario.
- b) Los datos de la inscripción en el registro correspondiente donde esté inscrito.
- c) El alcance de sus competencias.
- d) La indicación de si trabaja en exclusiva.
- e) El precio real y determinado de su actividad de intermediación.
- f) Las informaciones previstas para la contratación a distancia, si se ofrece la intermediación por medios electrónicos.
- g) La información de las garantías y los sistemas extrajudiciales de resolución de conflictos en materia de consumo.

Además, en el art. 123-3 del CConC se establece que el deber de información precontractual que las personas consumidoras tienen derecho a que se les entregue, con un tiempo suficiente y razonable, un modelo de contrato con las condiciones generales previstas. No obstante, tampoco se prevé quién es el obligado a prestar dicho modelo.

---

<sup>1325</sup> Vid. *supra* apartado 3.2 y 6.4.1 del capítulo I.

La LDVCat, a diferencia del RD 5115/1989, sí que distingue la información que se debe tener a disposición en función de si va dirigida a una compraventa o un arrendamiento. Así:

**a) En caso de compraventa**

El art. 60.1 LDVCat establece que “todos los agentes que intervienen en la edificación, la rehabilitación y la prestación de servicios inmobiliarios deben sujetarse a las normas reguladoras de la oferta establecidas por la presente ley”. No obstante, no concreta exactamente cuál es el profesional que tiene la obligación o la responsabilidad de cumplir con estos preceptos que recogen la información que se debe incluir en la oferta de la vivienda. De conformidad con el art. 55.5 a) LDVCat, el intermediario inmobiliario debería tener tal obligación o garantizar que el adquirente ha recibido la información prevista en este art. 60 LDVCat. El art. 241-1 CConC también recoge la información que debe facilitarse en la oferta de una venta de un inmueble.

Por lo tanto, la información mínima que se debe proveer por escrito en el caso de una compraventa con independencia de si es una primera transmisión o una segunda e incluso con independencia de si está en construcción o está acabada en Cataluña conforme la LDVCat y la CConC es la que se recoge en la Tabla núm.9:

<b>Información mínima que se debe facilitar en Cataluña el caso de compraventa (LDVCAT y CConC)</b>
1. La <b>identificación del agente</b> que interviene en la transacción.
2. La <b>identificación de la vivienda</b> , con la expresión de la <b>superficie útil</b> de la misma y la de los <b>anexos</b> .
3. La referencia de la <b>inscripción registral</b> .
4. El <b>precio total</b> de la transmisión, con indicación de los <b>impuestos</b> que la gravan y que legalmente corresponden al comprador y de los demás gastos inherentes al contrato. <b>Si la cantidad que debe entregarse a cuenta supera el 1% del precio fijado para la transmisión, la información mínima debe complementarse</b> con la siguiente: <ul style="list-style-type: none"><li>a) La descripción de las <b>características esenciales de la vivienda</b>, como por ejemplo los materiales utilizados en la construcción, la orientación principal, el grado de aislamiento térmico y acústico, las medidas de ahorro energético, los servicios e instalaciones de que dispone, tanto individuales como comunes del edificio o complejo inmobiliario del que forma parte, y el número de licencia de obras y las condiciones generales y específicas para su concesión, en el caso de la primera transmisión. De conformidad con <b>el art. 241-1 CConC</b> con independencia de la cantidad que se entregue a cuenta, debe informarse de la titularidad jurídica, las cargas y los gravámenes, las condiciones de uso, los servicios que existan, los gastos previsibles de mantenimiento, las condiciones económicas y de financiación de la oferta y, si es posible, los gastos previsibles de mantenimiento y los importes de los tributos que gravan la propiedad.</li><li>b) La <b>antigüedad del edificio</b>, los servicios e instalaciones de que dispone, tanto individuales como comunes, y el estado de ocupación de la vivienda, en el caso de la segunda transmisión y sucesivas.</li><li>c) La <b>identificación registral de la finca</b>, con la referencia de las cargas, gravámenes y afectaciones de cualquier naturaleza y la cuota de participación fijada en el título de propiedad, en su caso.</li></ul>

d) El importe de las <b>cuotas y derramas comunitarias</b> , así como el de los gastos comunitarios pendientes de pago, en el caso de la segunda transmisión y sucesivas de viviendas en régimen de propiedad horizontal.
e) Las <b>condiciones económicas y financieras de la transmisión</b> , especialmente la forma y los plazos de pago, con indicación de si se exige o no una entrada inicial, en su caso, y los intereses que se acrediten y la forma de aplicarlos. De conformidad con el art. 241-1 del CConC debe suministrarse información sobre los tipos de garantía, los plazos, las cuantías y los medios para reclamar su ejecución establecidos por la normativa aplicable.
f) En el caso de una oferta de transmisión de viviendas en proyecto o construcción, <b>información sobre la licencia de obras y, si las obras han finalizado, una copia de la licencia de primera ocupación</b> . En el caso de una oferta de vivienda de protección oficial, la indicación de la fecha de la calificación provisional o definitiva y el régimen de derechos y deberes, con la expresión de las limitaciones para los adquirentes y usuarios de la vivienda.
5. Los <b>plazos de inicio de las obras y de entrega de la vivienda</b> , si se trata de una oferta de transmisión de viviendas en proyecto o construcción.
6. La indicación <b>del régimen de protección y el plan de vivienda al que se halla acogida</b> , si se trata de una oferta de <b>vivienda de protección oficial</b> .

**Tabla núm. 9.** Resumen de la información que se debe facilitar en la compraventa en Cataluña. **Fuente:** elaboración propia con base en los arts. 60 LDVCAT y el art. 241-1 CConC.

Además, de conformidad con el art. 65 LDVCat, en caso de transmisión de viviendas nuevas, los transmitentes (es decir, los vendedores) deben entregar una serie de documentación que el mismo artículo concreta como, por ejemplo, plano de situación del edificio, plano de la vivienda, cédula de habitabilidad, etc. Asimismo, en los arts. 63 y 64 también se fijan los requisitos que los transmitentes de la vivienda (en construcción o en nuevas) deben disponer y cumplir como, por ejemplo, disponer de la licencia de edificación, disponer de la conexión a la red general de suministros, etc. Sin embargo, la supervisión de que se cumplan todos estos requisitos no se encomienda a ningún profesional, aunque precisamente los intermediarios inmobiliarios intervengan en estas transacciones y asistan a las partes del contrato pretendido.

En este sentido, hay que tener en cuenta la última reforma del CCC a través de la Ley 3/2017<sup>1326</sup>. En el art. 621-7 CCC prevé el deber de información que tiene el vendedor a favor del comprador. En concreto, se establece: “el vendedor, antes de la conclusión del contrato, debe facilitar al comprador la información relevante sobre las características del bien, teniendo en cuenta los conocimientos de las partes, la naturaleza y el coste de la información, así como las exigencias que resulten de la buena fe y la honradez de los tratos”.

<sup>1326</sup> Ley 3/2017, de 15 de febrero, del libro sexto del Código civil de Cataluña, relativo a las obligaciones y los contratos, y de modificación de los libros primero, segundo, tercero, cuarto y quinto (DOGC núm. 7314 de 22 de febrero de 2017 y BOE núm. 57 de 08 de marzo de 2017).

Como se observa, en el CCC también se enfatiza la importancia de informar al comprador de un bien con carácter previo a la celebración del contrato. Por este motivo, CABELLO DE LOS COBOS<sup>1327</sup> considera que “la información ayuda a erradicar de nuestro sistema inmobiliario los supuestos de fraude”. Para este mismo autor “la información, principio comunitario, es la medida cautelar por antonomasia que debe adoptar el consumidor en general. Con mayor razón se comprende su importancia en materia de adquisiciones inmobiliarias, donde la transcendencia económica, social y jurídica del contrato comportan hecho decisivo en la calidad de vida del ciudadano”. Por este motivo, como se ha comentado, a pesar de que el CCC le encomiende esta obligación al vendedor, debería haber un profesional como es el intermediario inmobiliario que, para el caso que intervenga, se asegure de que el que adquiere la vivienda recibe esta información.

#### b) En caso de arrendamiento

En cuanto al arrendamiento de vivienda, la información mínima a facilitar en Cataluña se prevé en el art. 61 de la LDVCat y también en el art. 241-2 del CConC que resumimos en la Tabla núm. 10.

Información mínima en caso de arrendamiento (LDVCat y CConC)
1. La <b>descripción y condiciones físicas</b> de la vivienda, con indicación de la <b>superficie útil</b> y de los servicios, instalaciones y suministros de la misma. Tal y como lo establece el art. 241-2 CConC deben especificarse las <b>características, los servicios y las instalaciones</b> de que dispongan, las <b>condiciones de uso, la renta contractual y las demás informaciones</b> que requiere la normativa en materia de vivienda.
2. El <b>precio</b> total de la renta, con el desglose y detalle de los servicios accesorios y demás cantidades que sean asumidas por los arrendatarios, indicando la periodicidad de la liquidación.
3. El <b>plazo</b> del arrendamiento.
4. La <b>forma de actualización</b> del precio durante el plazo del arrendamiento.
5. La <b>fianza y demás garantías</b> que se exigen a los arrendatarios.

**Tabla núm. 10.** Resumen de la información mínima en caso de arrendamiento en Cataluña. **Fuente:** elaboración propia con base en los arts. 61 LDVCat y el art. 241-2 CConC.

Tal y como sucede la compraventa, donde no se establece expresamente la obligación de satisfacer esta información por parte de los agentes inmobiliarios, el art. 61 LDVCat tampoco les atribuye a ellos esta obligación, aunque tal y como se ha comentado previamente, de conformidad con el art. 55.5.a) LDVCat los intermediarios inmobiliarios deberían ser los garantes de que el arrendatario ha recibido esta información. En este

<sup>1327</sup> CABELLO DE LOS COBOS Y MANCHA, Luis M<sup>a</sup>, *La protección inmobiliaria del consumidor en la Comunidad Europea*, Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España, Centro de Estudios Registrales, Madrid, 1994, pp. 186 y 199.



mismo sentido, de conformidad con el art. 66 de la LDVCat y el art. 241-2 CConC, el agente inmobiliario debería tener la obligación de comprobar que el arrendador del inmueble dispone de la cédula de habitabilidad, la calificación definitiva en el caso de viviendas con protección oficial o las acreditaciones equivalentes y, en el caso de alquiler de fincas urbanas, es obligatoria la prestación de una fianza que deberá ser depositada en el Registro de Fianzas de los Contratos de Alquiler de Fincas Urbanas, en este caso, el *Institut Català del Sòl*, es decir, el INCASÒL (art. 2 de la Ley 13/1996<sup>1328</sup>).

#### 4.3.2.1.4. Principios contractuales

El art. 62 de la LDVCat recoge los principios contractuales que deben regir en la transmisión y en el arrendamiento de una vivienda que son:

- a) **Concreción, claridad y sencillez** en la redacción<sup>1329</sup>.
- b) **Buena fe y justo equilibrio** entre los derechos y obligaciones de las partes, con exclusión de cláusulas abusivas.
- c) En caso de duda sobre el sentido de una cláusula, prevalece la **interpretación más favorable a los consumidores**<sup>1330</sup>.

Como se observa, estos requisitos vienen a coincidir prácticamente con los previstos en el RD 515/1989 en el ámbito estatal.

#### 4.3.2.1.5. Incumplimiento

En caso de incumplimiento de estos deberes, se aplicará el régimen disciplinario correspondiente según el tipo de infracción que se hubiese cometido (art. 116 LDVCA, 342-1 CConC y art. 19 Decreto 12/2010). En Cataluña es la Agencia catalana de Consumo quien se ocupa de conocer las denuncias de los consumidores realizadas contra los agentes inmobiliarios. En este sentido, el número de expedientes tramitados y resueltos con sanción por el incumplimiento de los deberes de protección de los consumidores

---

<sup>1328</sup> Ley 13/1996, de 29 de julio, por la que se regula el registro y el depósito de fianzas de los contratos de fincas urbanas y se modifica la Ley 24/1991, de la vivienda (DOGC núm. 2238 de 02 de agosto de 1996 y BOE núm. 204 de 23 de agosto de 1996).

<sup>1329</sup> De conformidad con el art. 1281 CC si los términos de un contrato son claros y no dejan duda sobre la intención de los contratantes se estará al sentido literal de sus cláusulas. De ahí pues, la importancia de que estén redactados con concreción, claridad y sencillez.

<sup>1330</sup> Véase este sentido también el art. 1284 CC.

comprendidos entre el 2011 y el 2017 fueron 57 y las principales denuncias fueron relativas al incumplimiento de las normas relativas a la entrega de documentación, el deber de información que se ha visto en los apartados precedentes y sobre el incumplimiento de estar inscrito en el registro de agentes inmobiliarios <sup>1331</sup>.

#### 4.3.2.2. En Andalucía

##### 4.3.2.2.1. Obligaciones con respecto a los clientes

En Andalucía, la DA 8ª de la Ley 1/2010 establece que las obligaciones de los agentes inmobiliarios con respecto a sus clientes son:

- a) **Informar a las partes interesadas de sus derechos y obligaciones** relacionados con la operación en que intermedien y sobre la normativa urbanística, técnica, rehabilitadora, de eficiencia energética, medioambiental, etc.
- b) **Garantizar la devolución de las cantidades que se les entreguen** a cuenta de adquisición de viviendas o en concepto de señal o arras.
- c) **Cumplir con la normativa sobre protección de consumidores y usuarios.**
- d) **Suscribir notas de encargo con quienes requieran sus servicios** en las que les habiliten para ofertar el inmueble y darle la publicidad adecuada en su caso, para recibir o disponer de cantidades entregadas por los demandantes y formalizar precontratos o contratos en nombre de los oferentes.
- e) **Asegurarse de que se cumple la normativa sobre viviendas protegidas**, cuando intervengan en un contrato con estas viviendas.

Así, las obligaciones previstas para los agentes inmobiliarios respecto a sus clientes no son las mismas en Cataluña (art. 55 de la LDVCat)<sup>1332</sup> que en Andalucía (DA 8ª Ley 1/2010) ni en el resto del Estado. Esto afecta a la igualdad de los consumidores (art. 14 CE), pues en función de la CA donde reciban los servicios, las obligaciones de los agentes de cara sus clientes son diferentes. Por este motivo, a nuestro juicio, debería garantizar una serie de información mínima en toda España y después, si procede, que cada CA pueda incrementar el grado de protección haciendo uso de su competencia en materia de consumidores.

---

<sup>1331</sup> Inédito. Información obtenida del Sistema de Información al Consumo (SIC) a través del Registro de Agentes Inmobiliarios de Cataluña.

<sup>1332</sup> *Vid. supra* apartado 4.3.2.1.1 del capítulo III.

#### 4.3.2.2.2. Contenido de la publicidad

En la CA de Andalucía, igual que en el art. 58 de la LDVCat, el art. 4 Decreto 218/2005 establece cómo debe hacerse la publicidad de las viviendas y se definía que debe contener información veraz, suficiente, actualizada, comprensible de manera que no induzca ni pueda inducir a error a sus destinatarios. En este sentido, el art. 5 de este Decreto 218/2005 también enumera los datos que debe contener la publicidad o la oferta de una vivienda, que coinciden con los previstos en el art. 59 de la LDVCat.

<b>Contenido de la publicidad de una vivienda en Andalucía (Decreto 218/2005):</b>
1. El <b>estado</b> de la vivienda (en proyecto, en construcción o construida).
2. La <b>ubicación</b> de la edificación.
3. <b>Datos identificativos del promotor</b> de la edificación.
4. <b>Número de viviendas.</b>
5. <b>Superficie útil.</b>
6. Si se menciona el <b>precio de venta</b> de la vivienda, se deberán indicar también los <b>tributos y otros gastos</b> que deba pagar el consumidor.
7. Si se menciona la <b>renta</b> , debe explicarse <b>si esta incluye los gastos de comunidad</b> y si éstos van a ser por cuenta del consumidor.
8. Cuando esté prevista la <b>entrega de dinero</b> antes de iniciar la construcción o durante la misma, se mencionará expresamente que las cantidades anticipadas se garantizarán conforme a ley, el nombre de la entidad garante, número de la póliza correspondiente, la existencia de una cuenta bancaria especial y exclusiva para los ingresos y su código cuenta cliente. Deberá indicarse si el dinero se entregará como señal, como parte del precio o como parte del precio y señal.
9. El derecho del consumidor a que se le entregue copia del <b>Documento Informativo Abreviado (DIA).</b>

**Tabla núm. 11.** Resumen del contenido de la publicidad de la vivienda en Andalucía. **Fuente:** elaboración propia con base en el art. 5 Decreto 218/2005.

#### 4.3.2.2.3. Deber de información

En Andalucía, de conformidad con el art. 12 del Decreto 218/2005, todos los establecimientos en los que se realice la actividad empresarial o profesional de venta o arrendamiento de viviendas deberán exhibir al público un cartel que recoja la siguiente frase: “El consumidor tiene derecho a que se le entregue una copia del correspondiente Documento Informativo Abreviado de la vivienda”, es decir, el DIA con una serie de información mínima relativa a la vivienda cuyo contenido será diferente en función de si se trata de una venta (y en este caso, según se trate de vivienda en proyecto, en construcción o ya construida) o de un arrendamiento.

En el Decreto 218/2005 no se contempla un artículo que recoja el derecho a información de forma general, tal y como se hace en Cataluña en los arts. 123-9 y 123-10 del CConC, sino que, en la línea de la LDVCat, también contempla la información

específica que se debe prestar en función del tipo de operación que se realice, es decir, en función de si se trata de una compraventa o de un arrendamiento. De este modo:

#### a) En la compraventa

El Decreto 218/2005 establece la obligación de los intermediarios inmobiliarios de facilitar el DIA en la venta de viviendas en proyecto o en construcción (art. 6 del Decreto 218/2005) o ya construida en su primera transmisión (art. 7 Decreto 218/2005). En caso de compraventa también se encomienda a los intermediarios inmobiliarios la obligación de prestar una serie de información a través de una nota explicativa sobre el precio y las formas de pago (art. 8 Decreto 218/2005). Además de este DIA, se contempla detalladamente cuál es la información y documentación que se debe facilitar antes de la firma del contrato de compraventa en primera transmisión (art. 9 Decreto 218/2005) y en segundas o ulteriores transmisiones de vivienda (art. 10 Decreto 218/2005).

A diferencia de Cataluña, la información que se prevé para la compraventa en Andalucía es específica en función de si la vivienda ya está terminada, en construcción, si es una primera transmisión, una segunda o ulterior transmisión o si es en arrendamiento. En todos estos casos, pues, el intermediario inmobiliario en Andalucía actúa como agente garante de facilitar toda esta información (art. 12 del Decreto 218/2005).

#### b) En el arrendamiento

El art. 11 del Decreto andaluz 218/2005 contempla la obligación de los intermediarios inmobiliarios de entregar el DIA con la información que el mismo artículo concreta, según recogemos en la siguiente Tabla núm.12.

<b>Contenido de la información que debe contener el DIA en caso de arrendamiento en Andalucía (Decreto 218/2005)</b>
1. El <b>nombre o razón social, domicilio</b> y, en su caso, los <b>datos</b> de la inscripción en el <b>Registro Mercantil del arrendador</b> y de cualquier persona física o jurídica que actúe como <b>intermediario profesional</b> en el arrendamiento.
2. La <b>superficie útil</b> de la vivienda y sus anejos.
3. <b>Descripción general de la vivienda</b> y de sus anejos, con sus redes eléctrica, de agua, gas, térmica y de telecomunicaciones, y de los aparatos, equipos y sistemas de protección contra incendios.
4. <b>Inventario de los enseres y mobiliario</b> de la vivienda.
5. <b>Descripción general del edificio o urbanización</b> en la que se encuentra la vivienda, de las zonas comunes y de los servicios accesorios.
6. Mención de si dispone el edificio o urbanización y la vivienda de las acometidas de los <b>suministros</b> previstos por red.

7. <b>Renta contractual mensual</b> de la vivienda, especificando con claridad si incluye la de sus anejos y accesorios, y, en caso de no incluirlos, la renta de éstos; en su caso, período de validez; periodicidad de la liquidación; la fórmula de revisión, si procede; y la forma de pago.
8. En su caso, <b>coste mensual de los gastos generales para el adecuado sostenimiento del inmueble</b> , sus servicios, tributos, cargas y responsabilidades que vayan a ser a cargo del arrendatario. Si estos gastos ya se han incluido en la renta contractual, así se hará constar expresamente. Se incluirá además la lista de los elementos de la edificación cuyo mantenimiento es a cargo del arrendatario.
9. Mención a que, de conformidad con la legislación vigente, se deberá prestar una <b>fianza</b> en cantidad equivalente a una mensualidad de renta, así como a cualquier otra garantía adicional que el arrendador pretenda incluir en el contrato.
10. En su caso, <b>coste total de los servicios de intermediación</b> .
11. Mención de que se disponen de <b>todas las licencias administrativas</b> o actos administrativos equivalentes necesarios para la utilización u ocupación de la vivienda, sus anejos, zonas comunes y servicios accesorios.
12. Indicación de la existencia de <b>cargas o gravámenes</b> .
13. En el caso de viviendas en régimen de propiedad horizontal, mención a la existencia a disposición del consumidor de los <b>Estatutos y normas de funcionamiento de la comunidad de propietarios</b> .
14. Mención a la <b>forma en que está previsto documentar el contrato</b> con sus condiciones generales y especiales. En especial, se incluirá el plazo de vigencia del contrato y el derecho del consumidor a solicitar una copia del modelo contractual que, en su caso, vaya a utilizarse.
15. En su caso, indicación de la <b>identidad y dirección del administrador</b> .
16. <b>Instrucciones sobre el uso y la conservación de las instalaciones</b> que exijan algún tipo de actuación o conocimiento especial.
17. <b>Lugar, fecha y firma</b> .

**Tabla núm. 12.** Resumen información mínima en caso de arrendamiento en Andalucía. **Fuente:** elaboración propia con base en el art. 11 Decreto 218/2005.

#### 4.3.2.2.4. Principios contractuales

A diferencia del RD 515/1989 y la LDVCat, en el Decreto 218/2005 no se contempla ningún artículo específico que contemple los principios que deben regir en la contratación.

#### 4.3.2.2.5. Incumplimiento

De conformidad con el art. 14 del Decreto 218/2005, serán los órganos correspondientes de defensa del consumidor de la CA de Andalucía los que velarán por el cumplimiento de este Decreto y de conformidad el art. 15 del Decreto 218/2005 las infracciones serán tipificadas y sancionadas de conformidad con la Ley 13/2003<sup>1333</sup>. En este sentido, según HITA FERNÁNDEZ<sup>1334</sup>, el personal de los servicios de consumo de

<sup>1333</sup> Ley 13/2003, de 17 de diciembre, de Defensa y Protección de los Consumidores y Usuarios de Andalucía (BOJA núm. 251 de diciembre de 2003 y BOE núm. 14 de enero de 2004).

<sup>1334</sup> HITA FERNÁNDEZ, María Carolina, *La protección del consumidor en la compraventa y arrendamiento de vivienda...* ob. cit., p. 51. Tal y como señala esta autora “en la inspección del 2015 se detectó que el mayor porcentaje de los incumplimientos estaba relacionado con la no disposición del cartel informativo de que el consumidor tienen derecho a que se le entregue una copia del DIA, con la falta de la etiqueta de eficiencia energética, con que no se informaba de los tributos, ni de los gastos que debe pagar el consumir, y con la falta de la nota explicativa del precio y la formas de pago”.

Andalucía lleva a cabo campañas de inspección periódicas a empresarios inmobiliarios para comprobar que realmente se cumplen todos estos requisitos contemplados en este Decreto 218/2005.

### 4.3.3. Conclusión

Tanto en el ámbito estatal (a través del RD 515/1989) como en las CCAA de Cataluña y Andalucía se resalta la importancia de que los consumidores que accedan a una vivienda (ya sea a través de una compraventa o un arrendamiento) tengan desde el inicio de las negociaciones o en la fase precontractual toda la información relativa al bien y la transacción que van a realizar a su disposición para poder formar su voluntad y prestar el consentimiento debidamente informados.

No obstante, en los apartados 2.4.2 y 2.4.3 de este capítulo<sup>1335</sup> hemos visto que los que acceden a una vivienda con la intervención de un intermediario inmobiliario no siempre tendrán la consideración de consumidores y que tanto en el ámbito estatal, como en Cataluña y en Andalucía no se contempla la misma provisión de la información precontractual. De manera que las personas que acceden a una vivienda, en función del territorio donde esta se halle o si tienen o no la consideración de consumidores, recibirán un tipo de información u otra o incluso ninguna, ya que, por ejemplo, el RD 515/1989 únicamente contempla la información que “se debe tener a disposición”. Por lo tanto, no todos los consumidores que acceden a una vivienda en España tienen el mismo nivel de protección<sup>1336</sup>.

Además, no todas las normas examinadas sobre la protección de los consumidores que acceden a una vivienda prevén expresamente que sean los intermediarios inmobiliarios los sujetos garantes o responsables del cumplimiento de este deber de información. Por ejemplo, el RD 515/1989 se aplica a la “venta o arrendamientos de viviendas que se efectúe en el marco de una actividad empresarial o profesional, siempre que aquellos actos vayan dirigidos a consumidores”, pero sin concretar quienes son los profesionales responsables de suministrar esta información. En Cataluña, ni el art. 60 ni el 61 LDVCat encomiendan expresamente a los agentes inmobiliarios que sean los

---

<sup>1335</sup> *Vid. supra* apartados 2.4.2 y 2.4.3 del capítulo III.

<sup>1336</sup> De hecho, la UE tal y como se estudia en el capítulo IV (*vid. infra* apartado 2 del capítulo IV) alerta de la confusión que conlleva para los consumidores que algunas regiones en España reconozcan una regulación específica de los agentes inmobiliarios.

garantes o responsables de prestar toda la información, pues estos artículos únicamente reconocen el derecho que tienen los consumidores a conocer esta información. A pesar de ello, el art. 55.5.a) LDVCat sí que les atribuye la obligación de velar por la protección de consumidores e usuarios, de manera que, al menos de forma indirecta, deberían ser responsables de asegurarse que al menos los consumidores efectivamente la han recibido. En cambio, en Andalucía sí que se encomienda expresamente a los agentes inmobiliarios la obligación de prestar determinada información (arts. 6 al 11 del Decreto 218/2005).

Lo conveniente sería que se garantizase una información mínima en todo el país a todas las personas que accedan a una vivienda sean consumidores o no (en a línea del ámbito de aplicación que prevé el art. 2 de la Ley 5/2019) cuando interviniese un intermediario inmobiliario, independientemente de las cuatro formas de ejercer la intermediación<sup>1337</sup> y contribuir a que estos comprendan esta información en la línea de lo previsto en el art. 123-10.4 del CConC. En este sentido, tal y como se prevé para los corredores de seguros (art. 42.7 Ley 26/2006) y para los intermediarios de crédito (art. 31.1. c Ley 5/2019), los consumidores que acudan a los servicios de los intermediarios inmobiliarios deberían saber cuál es la forma en que los intermediarios inmobiliarios ejercen su profesión, es decir, si actúan de forma independiente o imparcial, si velan por el interés del oferente de la vivienda o si velan por el interés del comprador o del arrendatario.

Además, hay una serie de información mínima que entendemos que sería importante que se facilitase a las personas que acceden a una vivienda, que ni la normativa estatal ni las autonómicas examinadas como la siguiente información:

- a) Sobre los mecanismos de resolución de conflictos alternativos al judicial, como la mediación y el arbitraje.
- b) Sobre el proceso de contratación electrónica y *smart contracts* <sup>1338</sup>.
- c) Sobre el esfuerzo económico familiar aconsejado para acceder a una determinada vivienda<sup>1339</sup>.
- d) Sobre el entorno de la vivienda, es decir, los servicios próximos como, por ejemplo, la atención sanitaria, educación, transporte público, infraestructuras...en

---

<sup>1337</sup> Vid. *supra* apartado 2.4 del capítulo III.

<sup>1338</sup> Vid. *infra* apartado 5 del capítulo III.

<sup>1339</sup> Vid. *infra* apartado 6.5 del capítulo III.

- la línea de lo establecido por la ONU en relación al concepto de vivienda digna<sup>1340</sup>.
- e) Sobre medidas a adoptar en la vivienda para mejorar la eficiencia energética o la protección del medio ambiente en la vivienda.
  - f) El grado de accesibilidad actual de la vivienda.
  - g) Sobre las medidas o ayudas públicas existentes (subvenciones, incentivos fiscales, ayudas...) para mejorar la accesibilidad física en las viviendas, la rehabilitación y para pagar la renta del alquiler.
  - h) Sobre la incorporación de la *domótica* en la vivienda.
  - i) Sobre la posible existencia de plagas o antecedentes de ello.
  - j) Información adicional y/o especial para los extranjeros que accedan a una vivienda en España: traducción de documentos (si es preciso), explicación de cómo funciona nuestro sistema de *conveyancing service* en España<sup>1341</sup>, las obligaciones tributarias y los costes derivados de la transacción y existencia de ayudas o subvenciones para extranjeros<sup>1342</sup>.

Por este motivo, en el Anexo I proponemos la Ficha Estandarizada de Información precontractual de la vivienda (FEIPV), en la línea de la FEIN reconocida en la Ley 5/2019, que recopila toda la información que se prevé actualmente en el ámbito estatal, en Cataluña y en Andalucía, así como la que proponemos nosotros, para que sea el intermediario inmobiliario el responsable de elaborar y/o verificar esta ficha y entregarla a la persona que accede a la vivienda y sea unánime en todo el país.

En el caso de incumplimiento de este deber de información (o de entregar la FEIPV ateniendo lo que nosotros proponemos) correspondería aplicar la sanción administrativa correspondiente. Además, desde un punto de vista del derecho civil, también cabría la posibilidad de que se pudiese reclamar responsabilidad civil a los intermediarios (contractual o extracontractual según el tipo de relación jurídica que tengan con ellos<sup>1343</sup>), si resulta que la falta de información o la información suministrada

---

<sup>1340</sup> *Vid. supra* apartado 6.1.1 del capítulo II.

<sup>1341</sup> *Vid. infra* apartado 4 del capítulo IV.

<sup>1342</sup> Véase en este sentido las recomendaciones que se hacen en el siguiente informe para precisamente facilitar y favorecer las transacciones inmobiliarias transfronterizas: SPARKES, Peter *et al.*, *Cross Border Acquisitions of Residential Property in the EU: Problems Encountered by Citizens*, DG for Internal Policies, Citizens' Rights and Constitutional Affairs, European Parliament, PE 556.936, Publications Office, pp. 208 y ss.

<sup>1343</sup> *Vid. supra* apartado 2.4 del capítulo III.



ha sido incorrecta o incompleta y de ello se hubiesen derivado daños tal y como lo señala NASARRE AZNAR<sup>1344</sup> o incluso la rescisión del contrato pretendido (una compraventa o un alquiler) por vicio en el consentimiento cuando esta información hubiese sido determinante para la toma de la decisión<sup>1345</sup>.

En la Tabla núm. 13 se resumen las diferencias del contenido de la publicidad y de la información a suministrar entre lo previsto en el ámbito estatal, en Cataluña y en Andalucía que evidencia las numerosas diferencias que existen en cuanto al tipo de información a suministrar según la norma que resulte de aplicación.

---

<sup>1344</sup> NASARRE AZNAR, Sergio, “Capítulo 3. Marketing y deberes precontractuales. Sección 1. Deberes de información” en VAQUER ALOY, Antoni; BOSCH CAPDEVILA, Esteve; SÁNCHEZ GONZÁLEZ, María Paz (Coords.), *Derecho Europeo de Contratos...* ob. cit., p. 190.

<sup>1345</sup> Véase en este sentido, por ejemplo, la STS 5-03-2010 (RJ 2010\2390), la STS 12-09-2016 (RJ 2016\4437) y la STS de 30-04-2015 (RJ 2015\3825).

Características físicas de la vivienda y su entorno	Si la vivienda está en construcción o terminada.	CONTENIDO DE LA DE PUBLICIDAD DE LA VIVIENDA (compraventa y arrendamiento)			INFORMACIÓN A FACILITAR AL QUE ACCEDE A LA VIVIENDA (compraventa y arrendamiento)		
		Estatatal	Cataluña	Andalucía	Estatatal (información a "tener a disposición")	Cataluña	Andalucía
	Art. 2 RD 515/1989	Art. 59 LDV/Cat	Art. 5 Decreto 218/2005	Art. 5 RD 515/1989 (solo en compraventas)	Art. 60 y 65 LDV/Cat (solo en compraventas)	Art. 6 Decreto 218/2005 (solo en ventas de viviendas en proyecto o en construcción)	
Descripción de la superficie útil y construida de la vivienda, zonas comunes y servicios accesorios	---	Art. 59 LDV/Cat	Art. 5 Decreto 218/2005	Art. 4.3 RD 515/1989	Art. 60 y 61 LDV/Cat	Art. 6 y 11 Decreto 218/2005 (solo en ventas de viviendas en proyecto o en construcción y arrendamiento)	
Datos, características y condiciones relativas a la construcción de la vivienda	Art. 3.2 RD 515/1989	---	---	---	Art. 60 LDV/Cat (en compraventa, si la cantidad que debe entregarse a cuenta supera el 1% del precio fijado para la transmisión). Art. 61 LDV/Cat y art. 241-2 CCConC (en arrendamiento).	Art. 6 y 11 Decreto 218/2005 (en ventas de viviendas en proyecto o en construcción y arrendamiento)	
Ubicación o localización de la vivienda	Art. 3.2 RD 515/1989	Art. 59 LDV/Cat	Art. 5 Decreto 218/2005	Art. 4.2 RD 515/1989	Art. 60 LDV/Cat (solo en compraventa)	Art. 10 Decreto 218/2005 (solo en segundas o ulteriores transmisiones de vivienda)	
Plano general y específico de la vivienda	---	---	---	Art. 4.2 RD 515/1989	Ar. 65 LDV/Cat (solo en compraventa)	Art. 6 Decreto 218/2005	

	<b>CONTENIDO DE LA DE PUBLICIDAD DE LA VIVIENDA</b> (compraventa y arrendamiento)			<b>INFORMACIÓN A FACILITAR AL QUE ACCEDE A LA VIVIENDA</b> (compraventa y arrendamiento)		
	Estatal	Cataluña	Andalucía	Estatal (información a "tener a disposición")	Cataluña	Andalucía
						(solo en ventas de viviendas en proyecto o en construcción)
<b>Descripción y trazado de la red de agua, gas, luz, calefacción y medidas de seguridad contra incendios</b>	---	---	---	Art. 4.2 RD 515/1989	Art. 60 LDV/Cat (en compraventa, si la cantidad que debe entregarse a cuenta supera el 1% del precio fijado para la transmisión) Art. 61 LDV/Cat (arrendamiento)	Art. 6 y 11 Decreto 218/2005 (solo en venta de viviendas en construcción y arrendamiento)
<b>Materiales utilizados en la construcción</b>	---	---	---	Art. 4.4 RD 515/1989	Art. 60 LDV/Cat (en compraventa si la cantidad que debe entregarse a cuenta supera el 1% del precio fijado para la transmisión)	Art. 6 Decreto 218/2005 (venta de viviendas en proyecto o en construcción)
<b>Instrucciones sobre uso y mantenimiento de las instalaciones</b>	---	---	---	Art. 4.5 RD 515/1989	---	Art. 11 Decreto 218/2005 (solo en arrendamiento)
<b>Número de viviendas (en caso de PH)</b>	---	---	---	Art. 5 Decreto 218/2005	---	
<b>Antigüedad del edificio</b>	---	---	---	---	Art. 60 LDV/Cat (solo en compraventa si la cantidad que debe entregarse a cuenta supera el 1% del	Art. 10 Decreto 218/2005 (solo en segundas o ulteriores transmisiones de vivienda)

Modo de prestar la información	Inventario de los enseres de los que dispone	CONTENIDO DE LA DE PUBLICIDAD DE LA VIVIENDA (compraventa y arrendamiento)			INFORMACIÓN A FACILITAR AL QUE ACCEDE A LA VIVIENDA (compraventa y arrendamiento)		
		Estatal	Cataluña	Andalucía	Estatal (información a "tener a disposición")	Cataluña	Andalucía
La información debe ser transparente, veraz, real, no puede omitir datos fundamentales	---	Art. 3. 1 RD 515/1989	Art. 58 y 62 LDV/Cat	Art. 4 Decreto 218/2005	---	---	Art. 11 Decreto 218/2005 (solo en arrendamiento)
		---	---	---	---	---	Art. 13 Decreto 218/2005
Los documentos contractuales deben estar redactados con claridad, sencillez sin referencia o remisión a textos o documentos que no se faciliten previa o simultáneamente a la celebración del contrato	Forma en que está prevista documentar el contrato	---	---	---	Art. 10 RD 515/1989	Art. 62 LDV/CAT	Art. 13 Decreto 218/2005
		---	---	---	Art. 5 RD 515/1989 (solo en caso de venta)	---	Art. 6 Decreto 218/2005 (solo venta de viviendas en proyecto o en construcción)
Entrega de soporte documental que recoja toda la información que se facilite en carácter previo al contrato	Art. 9 D D 515/1989	---	---	Art. 5 Decreto 218/2005	---	Art. 60 y 61 LDV/Cat (solo en compraventa)	Art. 6 y 11 Decreto 218/2005 (venta de viviendas en proyecto o en construcción y arrendamiento)
		---	---	---	---	---	---

	CONTENIDO DE LA DE PUBLICIDAD DE LA VIVIENDA (compraventa y arrendamiento)			INFORMACIÓN A FACILITAR AL QUE ACCEDE A LA VIVIENDA (compraventa y arrendamiento)		
	Estatatal	Cataluña	Andalucía	Estatatal (información a "tener a disposición")	Cataluña	Andalucía
Lugar, fecha y firma del contrato	---	---	---	---	---	Art. 6, 8, 10 y 11 Decreto 218/2005 (venta de viviendas en proyecto o en construcción y arrendamiento)
Información sobre los plazos	---	---	---	Art. 5 RD 515/1989	Art. 60 LDV/Cat (solo en compraventa)	Art. 6 Decreto 218/2005 (solo venta de viviendas en proyecto o en construcción)
Fecha de entrega de la vivienda (si esta no está terminada) y estado de las obras	---	---	---	---	Art. 61 LDV/Cat art. 241-2 CCConC	Art. 11 Decreto 218/2005 (solo en arrendamiento)
Plazo de arrendamiento	---	---	---	---	---	Art. 11 Decreto 218/2005 (solo en arrendamiento)
Identificación de las partes y operadores que intervienen	Identificación del vendedor o arrendador (si es persona jurídica inscripción al Registro Mercantil)	---	---	Art. 4.1 RD 515/1989	---	Art. 11 Decreto 218/2005 (solo en arrendamiento)
	Datos identificativos del intermediario inmobiliario (registro de homologación, distintivo colegial y número de colegiación)	---	Art. 59 LDV/Cat	---	Art. 60 LDV/Cat (solo en compraventa)	Art. 6 y 11 Decreto 218/2005 (venta de viviendas en proyecto o en construcción y arrendamiento)
Datos identificativos del arquitecto	---	---	---	Art. 5 RD 515/1989 (solo en caso de venta)	---	Art. 6 Decreto 218/2005 (solo en ventas de viviendas en proyecto o en construcción)

Régimen jurídico	Datos de la vivienda que constan en el Registro de la Propiedad (nota simple)	CONTENIDO DE LA DE PUBLICIDAD DE LA VIVIENDA (compraventa y arrendamiento)			INFORMACIÓN A FACILITAR AL QUE ACCEDE A LA VIVIENDA (compraventa y arrendamiento)		
		Estatatal	Cataluña	Andalucía	Estatatal (información a "tener a disposición")	Cataluña	Andalucía
Datos identificativos del constructor	---	---	---	---	Art. 5 RD 515/1989 (solo en caso de venta)	---	Art. 6 Decreto 218/2005 (solo en venta de viviendas en proyecto o en construcción)
Datos identificativos del promotor	---	Art. 59LDV/Cat	Art. 5 Decreto 218/2005	---	---	---	Art. 6 Decreto 218/2005 (solo en venta de viviendas en proyecto o en construcción)
Régimen de la Comunidad, escritura de declaración de obra nueva y división horizontal, extracto de cuentas, libro de edificio, datos del Administrador de fincas, etc.	---	---	---	---	Art. 5 RD 515/1989 (solo en caso de venta)	Art. 60 y 65 LDV/Cat (solo en compraventa, si la cantidad que debe entregarse a cuenta supera el 1% del precio fijado para la transmisión)	Art. 7, 11 y 9 Decreto 218/2005 (venta de vivienda construida en su primera transmisión)
	---	---	---	---	---	Art. 60 LDV/Cat (solo en compraventa)	---
	---	---	---	---	---	Art. 60 LDV/Cat (solo en compraventa si la	Art. 6, 10 y 11 Decreto 218/2005 (solo venta de

	CONTENIDO DE LA DE PUBLICIDAD DE LA VIVIENDA (compraventa y arrendamiento)			INFORMACIÓN A FACILITAR AL QUE ACCEDE A LA VIVIENDA (compraventa y arrendamiento)		
	Estatal	Cataluña	Andalucía	Estatal (información a "tener a disposición")	Cataluña	Andalucía
Autorizaciones administrativas					cantidad que debe entregarse a cuenta supera el 1% del precio fijado para la transmisión) y art. 241-1 C CConC	viviendas en proyecto o en construcción, segundas o ulteriores transmisiones de vivienda y arrendamiento)
				Art. 5 RD 515/1989 (solo en caso de venta)	241-1 CConC (solo en compraventa)	Art. 6, 7 y 9 Decreto 218/2005 (solo venta de viviendas en proyecto o en construcción y venta de viviendas construidas en su primera transmisión)
				Art. 5 RD 515/1989 (solo en caso de venta)	---	---
				Art. 5 RD 515/1989 (solo en caso de venta)	Art. 60 LDV/Cat (solo en compraventa si la cantidad que debe entregarse a cuenta supera el 1% del precio fijado para la transmisión)	Art. 6 y 11 Decreto 218/2005 (solo venta de viviendas en proyecto o en construcción)
				---	---	---
				---	---	---
Tributos				Art. 5 Decreto 218/2005	Art. 60 LDV/Cat y art. 241-1 CConC	

	CONTENIDO DE LA DE PUBLICIDAD DE LA VIVIENDA (compraventa y arrendamiento)			INFORMACIÓN A FACILITAR AL QUE ACCEDE A LA VIVIENDA (compraventa y arrendamiento)		
	Estatal	Cataluña	Andalucía	Estatal (información a "tener a disposición")	Cataluña	Andalucía
Certificado de estar al corriente de pagos de los tributos	---	---	---	(solo en caso de venta)	(solo en compraventa)	---
Precio y otros costes	Art. 6 RD 515/1989 (únicamente en caso de venta)	---	Art. 5 Decreto 218/2005	4.7 RD 515/1989	Art. 60 LDVCat y art. 241-1 CConC (en compraventa y art. 61 LDVCat (en arrendamiento))	Art. 6, 8, 10, 11 Decreto 218/2005 (venta de viviendas en proyecto o en construcción, segundas o ulteriores transmisiones de vivienda y arrendamiento)
Si debe hacerse entrega de dinero a cuenta y cómo debe hacerse, condiciones financieras e intereses (documentación relativa a la hipoteca)	---	---	Art. 5 Decreto 218/2005	---	Art. 60 y 65 LDVCat y art. 241-1 (solo en compraventa)	Art. 6 y 7 Decreto 218/2005 (solo en venta de viviendas en proyecto o en construcción y venta de vivienda construida en su primera transmisión)
Gastos previsibles de mantenimiento	---	---	---	---	Art. 241-1 CConC (solo en compraventa)	---
Precio de la intermediación	---	---	---	---	---	Art. 11 Decreto 218/2005 (solo en arrendamiento)



	CONTENIDO DE LA DE PUBLICIDAD DE LA VIVIENDA (compraventa y arrendamiento)			INFORMACIÓN A FACILITAR AL QUE ACCEDE A LA VIVIENDA (compraventa y arrendamiento)		
	Estatat	Cataluña	Andalucía	Estatat (información a “tener a disposición”)	Cataluña	Andalucía
Forma de actualización del precio	---	---	---	---	Art. 61 LDV/Cat (solo en arrendamiento)	Art. 11 Decreto 218/2005 (solo en arrendamiento)
Fianza y demás garantías	---	---	---	---	Art. 61 LDV/Cat (solo en arrendamiento)	Art. 11 Decreto 218/2005 (solo en arrendamiento)
Cuotas, comunitarias y gastos pendientes de pago derramas					Art. 60 LDV/CAT (solo en compraventa si la cantidad que debe entregarse a cuenta supera el 1% del precio fijado para la transmisión	

**Tabla núm. 13.** Recopilación de la información que se recoge en el ámbito estatal, en Cataluña y en Andalucía en cuanto a la publicidad de la vivienda y la información que se debe facilitar a los que acceden a ella. **Fuente:** elaboración propia.

## 5. Agentes inmobiliarios y *proptech*

### 5.1. Contexto económico y social

Como se ha comentado en el capítulo I<sup>1346</sup>, los efectos de crisis económica en las personas y el avance acelerado de la tecnología han facilitado que en la actualidad nos encontremos ante un nuevo contexto económico y social que no solo afecta el sector inmobiliario, sino también a otros sectores como el turístico, el laboral, el ocio y el transporte. De hecho, hay autores que afirman que estamos ante la cuarta revolución industrial motivada por la digitalización<sup>1347</sup> y donde cobra importancia el “empoderamiento” de los consumidores y usuarios, es decir, que estos tengan el control del proceso que se deriva del consumo de bienes y servicios, de la información sobre el producto o servicio que van a adquirir, la libertad de elección, información sobre el proveedor de los bienes y servicios, etc.

En este contexto post-crisis ha surgido lo que se ha denominado como “economía colaborativa”, caracterizada por compartir los recursos entre las personas para beneficiarse de un bien o un servicio a un menor coste en comparación a si se hiciese de forma individual. Por este motivo, la economía colaborativa permite optimizar los recursos existentes, favorece el acceso a bienes y servicios a los consumidores con menos poder adquisitivo y fomenta la solidaridad entre las personas<sup>1348</sup>.

De este modo, gracias a la economía colaborativa más personas pueden viajar por todo el mundo, tener un espacio para residir, tener un espacio para trabajar, desplazarse de un lugar a otro... a un coste más reducido que pernoctar en establecimientos hoteleros, comprar o arrendar íntegramente una vivienda, tener un local o establecimiento propio de negocio o desplazarse de un lugar a otro con el coche propio habiendo espacios libres en él. Por ejemplo, a través de plataformas como *Airbnb* los propietarios de viviendas las ofrecen a otros usuarios a modo de alojamiento turístico; en el *coworking*, trabajadores y *freelancers* pueden trabajar compartiendo espacio con otras personas que no tienen por qué guardar ninguna relación entre sí, ni tener ninguna vinculación laboral o profesional entre ellos; en el *cohousing* o *coliving* las personas comparten espacios comunes de una

---

<sup>1346</sup> *Vid. supra* apartado 5.1 del capítulo I.

<sup>1347</sup> SCHWAB, Klaus, *La Cuarta Revolución Industrial*, Penguin Random House Grupo Editorial España, 2016.

<sup>1348</sup> Véase con más profanidad las ventajas y los inconvenientes de la economía colaborativa en: RANCHORDAS, Sofia, “Does Sharing Mean Caring? Regulating Innovation in the Sharing Economy”, n.16 *Minnesota Journal of Law, Science & Technology*, 414, 2015, pp. 413-475, p. 417.

vivienda y tienen una residencia a un coste más reducido que si la comprasen o la alquilasen íntegramente; plataformas como *Bla bla car* permiten que las personas que viajen a un mismo destino puedan compartir el vehículo, etc.

No obstante, a pesar de que todas estas modalidades ofrecen numerosas ventajas, pues permiten acceder a bienes y servicios a modo *low cost*, puede que, a su vez, también sean una manifestación de la precarización que ha acompañado la crisis económica. Es decir, todas estas modalidades surgen por la necesidad o por la dificultad de hacer frente a los gastos que implica viajar, trabajar o tener un local de negocio, disponer de una vivienda, etc. De este modo, no deja de ser una forma de “adaptación” o “supervivencia” al nuevo contexto creado a partir de 2007 para poder mantener el mismo nivel de vida (o similar) de antes de la crisis o para poder acceder a bienes o servicios a un coste más reducido para personas con ingresos más modestos.

En la economía colaborativa, la tecnología tiene un papel fundamental como instrumento o herramienta que permite, por ejemplo, poner en contacto a los usuarios entre sí sin necesidad de intermediarios físicos, a través de las plataformas *peer to peer* (P2P), de manera que se reducen costes y se agilizan los procesos o incluso sin estos, a través de tecnologías como *blockchain* que permite un P2P real, es decir, sin intermediarios<sup>1349</sup>.

Para poder predecir cuál puede ser la evolución de este fenómeno tecnológico o cuál puede ser la acogida entre la sociedad en el sector inmobiliario resulta esencial conocer las características de esta sociedad. En concreto, es necesario conocer las características de las generaciones que han nacido y/o han crecido con la crisis económica y con el auge del uso de las tecnologías. Este es el caso de la “generación millennial” (los nacidos entre los años 1995 y 2000). Las generaciones más jóvenes son los principales motores de este cambio tecnológico, pues demandan unos servicios más asequibles, rápidos, eficaces y digitalizados<sup>1350</sup>.

En relación al acceso a las viviendas, precisamente las características de los más jóvenes resultan esenciales para conocer las tendencias del sector o los servicios que se

---

<sup>1349</sup> NASARRE AZNAR, Sergio, “Collaborative Housing and Blockchain” *Administration*, vol. 66, no. 2, 2018, pp. 59–82, p. 63.

<sup>1350</sup> RENTALO, Carlos, *Vivienda Millennial: ¿estamos preparados como agentes inmobiliarios?*, disponible en: <https://carlosrentalo.com/vivienda-millennial-estamos-preparados-como-agentes-inmobiliarios/> (última visita: 14 de marzo de 2019). Véase también: SAID Business school (Universty of Oxford), Proptech 3.0: The future of real estate, p.1, disponible en: <https://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/2018-07/PropTech3.0.pdf> (última visita: 14 de marzo de 2019).

requieren, dado que es en este segmento de la población donde se concentra la mayor demanda de vivienda y entre los que se hallan los futuros intermediarios inmobiliarios<sup>1351</sup>. No obstante, hay que tener en cuenta que en España la pirámide poblacional del año 2018 muestra una población envejecida<sup>1352</sup>, a diferencia de otros países como México<sup>1353</sup>, EEUU<sup>1354</sup>, Perú<sup>1355</sup> o Argentina<sup>1356</sup> donde la población es más joven y, por lo tanto, al estar esta más familiarizada con la tecnología, es probable que el crecimiento tecnológico pueda ser más rápido o incluso su uso esté ya más generalizado entre la población. Esto puede repercutir en el proceso de evolución de la tecnología o en la aplicación de esta en los distintos sectores. Así, por ejemplo, el 81% de europeos buscan una vivienda a través de internet, mientras que en España esta cifra es aún del 65,4%<sup>1357</sup>.

El uso de la tecnología en el sector inmobiliario es lo que se conoce como *proptech*. La realidad actual muestra que se trata de un sector que despierta mucho interés, dado que permite combinar dos de los sectores más importantes desde el punto de vista económico: el sector inmobiliario y la innovación tecnológica<sup>1358</sup>. El *proptech* representa la transformación digital en el sector inmobiliario e implica un cambio de mentalidad tanto por parte de los proveedores de bienes y servicios como de los consumidores o usuarios<sup>1359</sup>.

---

<sup>1351</sup> FOTOCASA, *Los jóvenes y su relación con la vivienda*, octubre de 2018, p.3. Disponible en: <https://prensa.fotocasa.es/wp-content/uploads/2018/10/Informe-Los-jovenes-y-su-relacion-con-la-vivienda-en-2017-2018.pdf> (última visita: 7 de febrero de 2019).

<sup>1352</sup> Véase las pirámides de población de cada país en: POPULATIONPYRAMID.NET: <https://images.populationpyramid.net/capture/?selector=%23pyramid-share-container&url=https%3A%2F%2Fwww.populationpyramid.net%2Fes%2Fespa%25C3%25B1a%2F2018%2F%3Fshare%3Dtrue> (última visita: 7 de febrero de 2019).

<sup>1353</sup> <https://www.populationpyramid.net/mexico/2018/> (última visita: 7 de febrero de 2019).

<sup>1354</sup> <https://www.populationpyramid.net/es/estados-unidos/2018/> (última visita: 7 de febrero de 2019).

<sup>1355</sup> <https://www.populationpyramid.net/es/peru/2018/> (última visita: 7 de febrero de 2019).

<sup>1356</sup> <https://www.populationpyramid.net/es/argentina/2018/> (última visita: 7 de febrero de 2019).

<sup>1357</sup> Véase en: <https://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2015/12/17/740347-internet-es-el-medio-preferido-para-buscar-casa> (última visita: 7 de febrero de 2019).

<sup>1358</sup> Existen numerosas evidencias del interés que despierta el *proptech* en los últimos años. Por ejemplo, la financiación del *proptech* en 2018 aumentó un 38% en comparación con el 2017 en EUA. Véase en: VENTURE SCANNER, Real Estate Technology Report Highlights – Q4 2018, february 2019 en <https://www.venturescanner.com/blog/tags/real%20estate%20technology> (última visita: 8 de febrero de 2019) y OSBORNE CLARKE, Future proof real estate: is the property sector ready for the 2020? En: [https://events.osborneclarke.com/wp-content/uploads/sites/12/2018/02/OSB100327\\_Future-Proof-Real-Estate\\_FINAL.pdf](https://events.osborneclarke.com/wp-content/uploads/sites/12/2018/02/OSB100327_Future-Proof-Real-Estate_FINAL.pdf) (última visita: 8 de febrero de 2019)

<sup>1359</sup> Véase en: PROPTECH.ES <http://proptech.es/que-es-proptech/>

Hay que tener en cuenta que el *proptech* engloba empresas muy diferentes entre sí, de manera que no todas están vinculadas con la intermediación inmobiliaria<sup>1360</sup>. Actualmente el *proptech* se clasifica en<sup>1361</sup>:

- **Portales inmobiliarios y marketplaces.** Incluye todas aquellas plataformas que son “escaparates” digitales de los inmuebles disponibles según cuál sea su finalidad de uso. Por ejemplo, *fotocasa, idealista, pisos.com, habitacalia, kasaz...*
- **Plataformas peer to peer (P2P).** Incluye aquellas plataformas cuyo objetivo es poner en contacto directamente los oferentes y los demandantes de los inmuebles. Por ejemplo: *airbnb, housell, housfy, lemonkey, propertista, wimdu, cliventa...*
- **Big Data.** Se trata de herramientas destinadas principalmente a la tasación y valoración de inmuebles, geolocalización, análisis de datos y de *rating* inmobiliario. Por ejemplo: *inatlas, urban data analytics, valoris, betterplace, shoppermotion, veltis...*
- **Realidad Virtual.** Aquellas plataformas que se encargan de visualizar una imagen que todavía no existe en la realidad (en este caso relacionadas con del sector inmobiliario o información adicional sobre el terreno) a través de herramientas digitales. Por ejemplo: *floorfy, visita3D, youcandeco...*
- **Software inmobiliario.** Aquellos programas informáticos o aplicaciones para realizar determinadas tareas o actividades en el ámbito inmobiliario como, por ejemplo, para gestionar potales inmobiliarios, páginas web, automatización de procesos, etc. Por ejemplo: *inmoweb, prinex, sofia-rtd...*
- **Inversión inmobiliaria.** Mecanismos de inversión en el sector inmobiliario como es, por ejemplo, el *crowdfunding* inmobiliario. Es el caso de empresas como, *housers, privalore, innocrowd...*
- **Domótica o internet of things (IoT).** Se trata de aquellas herramientas tecnológicas presentes en una vivienda que permiten automatizar y digitalizar actividades o procesos. Por ejemplo, *libelium, homyhub, carriots...*
- **Gestión inmobiliaria.** Se trata de softwares o aplicaciones cuyo objetivo es gestionar o administrar viviendas en régimen de propiedad horizontal o sus usos. Por ejemplo, *guesty, communityPro, checkin...*

---

<sup>1360</sup> Véase el conjunto de todas estas empresas en: <http://proptech.es/mapa-proptech/> (última visita: 7 de febrero de 2019).

<sup>1361</sup> Véase en: <http://proptech.es/mapa-proptech/> y SAID Business school (Universty of Oxford), Proptech 3.0: The future of real estate, pp.22 y 23, disponible en: <https://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/2018-07/PropTech3.0.pdf>

- **Financiación hipotecaria.** Se trata de plataformas que actúan como intermediarios financieros para buscar la hipoteca que mejor se adecúa a las circunstancias de cada uno o también prestan los préstamos directamente. Por ejemplo, *creditoh*, *finteca*, *receptum*...

En este trabajo nos centramos sobre todo en aquellas empresas *proptech* que se dedican a la intermediación inmobiliaria para analizar cómo desarrollan la profesión y cuáles son sus rasgos característicos, es decir, nos centramos en las plataformas *peer to peer* (P2P).

Las primeras manifestaciones de estas empresas se produjeron en el año 2000 a través de plataformas como *idealista* (2000) o *fotocasa* (2003). Estas plataformas supusieron un cambio importante en el ejercicio de la profesión de la intermediación inmobiliaria, pues se convirtieron en “escaparates digitales” de las viviendas ofertadas en el mercado<sup>1362</sup>. Más recientemente, son las inmobiliarias digitales o las agencias inmobiliarias *online* las que van ganando terreno en el sector de la intermediación inmobiliaria.

Como estas plataformas de economía colaborativa expuestas en el inicio de este apartado, las agencias inmobiliarias *online* también son consecuencia de los efectos de la crisis. Precisamente la crisis económica e inmobiliaria provocó la pérdida de confianza por parte de la sociedad hacia todo lo “institucional”, como el gobierno, los *gatekeepers*, los proveedores de servicios financieros e inmobiliarios y entre ellos también, los intermediarios inmobiliarios<sup>1363</sup>. En este sentido, según el portal inmobiliario *kasaz*<sup>1364</sup>, las principales razones que justifican el nacimiento de las agencias inmobiliarias *online* son los metros cuadrados ficticios de las viviendas ofertadas, la mala calidad de las fotos, los anuncios duplicados, la ubicación imprecisa de las viviendas, la inexactitud de las descripciones y el difícil contacto con los agentes. De manera que estas agencias *online*

---

<sup>1362</sup>EJEPRIME, *Revolución ‘proptech’: de Fotocasa a Idealista, los ‘marketplaces’ del ‘real estate’* (17-01-2018), disponible en: <https://www.ejeprime.com/empresa/revolucion-proptech-de-fotocasa-a-idealista-los-marketplaces-del-real-estate.html> (última visita: 7 de febrero de 2019). En el momento en que aparecieron estas plataformas, los intermediarios inmobiliarios las vieron con cierto recelo, pues afectaron en la forma en cómo ellos ofertaban las viviendas. Sin embargo, en la actualidad, se han convertido en sus herramientas imprescindibles de trabajo, pues utilizan estos portales como plataformas para publicar sus propios anuncios de viviendas.

<sup>1363</sup>NASARRE AZNAR, Sergio, *Collaborative housing and blockchain*...ob. cit., p. 1.

<sup>1364</sup>KASAZ Blog, *Los 6 factores que más molestan a la hora de buscar una vivienda* (4-10-2018), disponible en: <https://blog.kasaz.com/factores-que-molestan-buscar-vivienda/> (última visita: 2 de julio de 2019).

propugnan precisamente todo lo contrario: ofrecen más transparencia, empoderan al usuario, trabajan con precios fijos y no con comisiones, digitalizan el proceso de intermediación en la medida que sea posible, cobran un precio más bajo que las agencias tradicionales y garantizan la rapidez en la celebración del contrato pretendido.

El auge de estas nuevas agencias inmobiliarias *online* no ha sido muy bien recibido por parte de algunos colectivos de intermediarios inmobiliarios. Por ejemplo, la Federación de Asociaciones de Empresarios Inmobiliarios (FADEI) criticó a las agencias inmobiliarias *online* de publicidad engañosa, desprestigio y competencia desleal por minusvalorar el resto de las agencias tradicionales a través de sus campañas publicitarias<sup>1365</sup>. Sin embargo, a nuestro juicio, es paradójico que sean precisamente estas asociaciones las que acusen a las agencias *online* de competencia desleal, si ellas mismas son proclives a la desregulación de la profesión de la intermediación inmobiliaria<sup>1366</sup>, incluyendo el libre comercio.

En la actualidad, el fenómeno de las agencias *online* está creciendo exponencialmente en nuestro país<sup>1367</sup>. Por este motivo, el 90 % de las inmobiliarias tradicionales consideran la digitalización o la transformación digital como un reto muy relevante y la escasez de mano de obra cualificada y el desconocimiento de las nuevas tecnologías se presentan como los principales obstáculos<sup>1368</sup>. Sin embargo, a nuestro juicio, para los intermediarios inmobiliarios tradicionales no debe verse esta revolución tecnológica como una amenaza, sino como un impulso o una oportunidad para formarse, ofrecer mejores servicios y poner en práctica la transformación digital.

---

<sup>1365</sup> Véase noticia en prensa en: ECONOMÍA DIGITAL, *Las inmobiliarias presenciales se preparan para una guerra con las online* (20-03-2018), disponible en: [https://www.economiadigital.es/inmobiliario/inmobiliarias-presenciales-online-fadei\\_544118\\_102.html](https://www.economiadigital.es/inmobiliario/inmobiliarias-presenciales-online-fadei_544118_102.html) (última visita: 8 de febrero de 2019).

<sup>1366</sup> *Vid. supra* apartado 5.4 del capítulo I. Véase también el artículo publicado por la Asociación Profesional GIPE en la Guía del visitante del 22º Salón Inmobiliario Internacional & Symposium (*Barcelona Meeting Point*) del 25 a 28 de octubre de 2018, p. 93, donde se muestra esta voluntad de fomentar por parte de esta asociación la liberalización de la actividad inmobiliaria. Disponible en: <https://www.bmpsa.com/content/docs/BMP2018-Guia-Visitante-ES.pdf> (última visita: 21 de junio de 2019).

<sup>1367</sup> Véase en más profundidad en: PROPTECH.ES, *Agencias inmobiliarias Online: Revolucionando un sector dormido* (12-04-2018), disponible en: <http://proptech.es/agencias-inmobiliarias-online-revolucionando-sector-dormido/> (última visita: 2 de julio de 2019).

<sup>1368</sup> Véase en: PROPTECH.ES, *Digitalización Real Estate y Tendencias PropTech* (25-09-2017), disponible en: <http://proptech.es/digitalizacion-real-estate-tendencias-proptech/> y PROPTECH.ES, *Las inmobiliarias digitales reinventan el modelo de agencia tradicional – Propertista* (5-12-2017), disponible en: <http://proptech.es/las-inmobiliarias-digitales-reinventan-modelo-agencia-tradicional-caso-propertista/> (última visita: 2 de julio de 2019). De ahí la importancia de la formación académica en este sentido. *Vid. infra* capítulo V.

## 5.2. Características de las agencias inmobiliarias *online*

Algunas de las agencias inmobiliarias *online* se describen ellas mismas como si realmente no fuesen intermediarios inmobiliarios, por el hecho de que las negociaciones se hacen directamente entre el vendedor y el comprador y, por lo tanto, suponen, de hecho, o al menos formalmente, una desintermediación o una relación P2P<sup>1369</sup>.

No obstante, aunque las negociaciones se hagan directamente entre el vendedor y el comprador a través de la plataforma o de sus aplicaciones o incluso que sea el propietario vendedor quien facilite las visitas en la vivienda y no el agente, las agencias *online* se encargan de hacer todas las gestiones previas como, por ejemplo, valorar el inmueble, fotografiarlo, preparar la documentación, los contratos, atender las llamadas de potenciales de compradores o asesorar a los vendedores. De manera que, aunque la intervención de estas agencias inmobiliarias *online* pueda ser menor que otra agencia tradicional o su intervención sea digital, sí que hay una participación activa por parte de las mismas.

A continuación, en la Tabla núm. 14, hemos tomado como referencia a seis agencias inmobiliarias *online* e identificamos las principales características de cada una y cómo llevan a cabo la intermediación en base a la información publicada en sus páginas web<sup>1370</sup> y la que ellas mismas nos han suministrado a través del trabajo de campo que hemos realizado con el objetivo de identificar sus principales señas de identidad y la forma en que prestan sus servicios.

---

<sup>1369</sup> *Vid. infra* apartado 5.2 del capítulo III.

<sup>1370</sup> Véase en: <https://housfy.com>; <http://www.homes.ag>; <https://www.houcell.com>; <https://propertista.com>; <https://lemonkey.es>; <https://cliventa.com> (última visita: 6 de febrero de 2019).



	<b>Housfy</b>	<b>Homes.ag</b>	<b>Houssel</b>	<b>Properista</b>	<b>Lenonkey</b>	<b>Cliventa</b>	
<b>Transacción intermediada</b>	Compraventas	Compraventas	Compraventas	Compraventas	Compraventas y arrendamientos	Compraventas	
<b>Destinatarios de sus servicios</b>	Vendedores y compradores	Vendedores y compradores	Vendedores y compradores	Vendedores y compradores	Vendedores, arrendadores, compradores y arrendatarios	Vendedores y compradores	
<b>Principales servicios ofrecidos</b>	<b>Valoración del inmueble</b>	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	
	<b>Realización de las fotografías, textos y elaboración de anuncios</b>	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	
	<b>Difusión del anuncio</b>	Publicación del anuncio en su propia plataforma y en otros portales	Publicación de la oferta en su propia plataforma y en otros portales	Publican la oferta en su propia plataforma y en diferentes portales	Publicación de la oferta en su propia plataforma y en otros portales	Publicación de la oferta en su propia plataforma y en otros portales	Publican la oferta en diferentes portales
	<b>Validación y selección de interesados</b>	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	
<b>Preparación de la documentación contractual</b>	Elaboran y prepararan la documentación para la venta.	Elaboran y prepararan la documentación para la venta.	Se ofrecen diferentes “packs” de servicios a los vendedores donde cada uno incluye unos servicios concretos.	Elaboran y prepararan la documentación para la venta.	Elaboran y prepararan la documentación para la venta o arrendamiento	Elaboran y prepararan la documentación para la venta	
<b>Asistencia legal</b>	Sí	Sí	En función del “pack” que el vendedor contrate	Sí	Sí	Sí	

	Housfy	Homes.ag	Houssell	Properitista	Lenonkey	Cliventa
<b>Control del proceso por parte del que ofrece la vivienda</b>	Al vendedor se le asigna un “experto inmobiliario” que lo acompaña durante todo el proceso. El propietario vendedor puede tener una cuenta propia o área de usuario y controlar así el proceso de venta.	Tanto al comprador como al vendedor se les asignan agentes inmobiliarios que les acompañan durante todo el proceso y les asesoran legal y fiscalmente. Homes.ag ofrece la posibilidad al vendedor de la “venta exprés” en que es la propia agencia la que compra la vivienda en un plazo de 14 días.	El propietario vendedor puede tener una cuenta propia o área de usuario y controlar así el proceso de venta.	Calendario sincronizado para gestionar las visitas.	El propietario vendedor puede tener una cuenta propia o área de usuario y controlar así el proceso de venta.	Al vendedor se le asigna un asesor profesional durante todo el proceso de venta. El propietario vendedor puede tener una cuenta propia o área de usuario y controlar así el proceso de venta.
<b>Visitas en la vivienda</b>	Las hace el propietario vendedor	Las hace el agente asignado al vendedor	Las hace el vendedor o no en función del “pack” que contrate.	Las hace el propietario vendedor	Las hace la agencia	Las hace el propietario vendedor
<b>Precio</b>	No cobra comisión, sino un precio fijo y solo se paga si se vende la vivienda. El precio lo paga el vendedor	No cobra comisión, sino un precio fijo, pero no se establece públicamente en su plataforma web si es aleatorio o no <sup>1371</sup> . El precio lo paga el vendedor	No cobra comisiones, sino un precio fijo en función del “pack” con independencia de si se vende o no la vivienda.	No cobra comisiones, sino un precio fijo, con independencia de si se vende o no la vivienda. El precio lo paga el vendedor	En el caso de una compraventa es una comisión del 1% solo si se vende el inmueble. En el caso de arrendamiento el servicio es gratuito,	No cobra comisión, sino un precio fijo y solo si se vende la vivienda.

<sup>1371</sup> Se ha contacto telefónicamente en varias ocasiones a Homes.ag, sin éxito, para preguntar sobre esta cuestión que no se contempla en su plataforma web.

	Housfy	Homes.ag	Houssell	Properitista	Lenonkey	Cliventa
			El precio lo paga el vendedor		pero cabe la posibilidad de contratar un servicio por el 4,5% de la renta que asegura el cobro el día 1 de cada mes entre otros servicios	
<b>Exclusividad</b>	Puede ser en exclusiva o sin exclusiva	No se concreta en su plataforma web <sup>1372</sup> .	Sin exclusiva	Sin exclusiva	Sin exclusiva	Sin exclusiva
<b>Financiación para los compradores</b>	Ofrece financiación a los compradores.	Ofrece financiación a los compradores.	No ofrece financiación a los compradores	No ofrece financiación a los compradores	No ofrece financiación a los compradores	Ofrece financiación a los compradores
<b>Área de usuarios propia que permite al vendedor controlar por su cuenta y en cualquier momento todo el proceso de intermediación</b>	Hay área de usuarios donde se agendan las visitas de posibles compradores según la disponibilidad del vendedor	No hay área de usuarios. Contacto del vendedor a través del agente asignado.	Hay área de usuarios donde el vendedor puede acceder a las estadísticas y las visitas agendadas	Hay área de usuarios con un calendario sincronizado con el vendedor para programar las visitas	Área de usuario para el vendedor para hacer el seguimiento del proceso.	Área de usuario para el vendedor para hacer el seguimiento del proceso.

Tabla núm. 14. Principales características de seis agencias inmobiliarias online: Fuente: elaboración propia.

<sup>1372</sup> Se ha contacto telefónicamente en varias ocasiones a Homes.ag, sin éxito, para preguntar sobre esta cuestión que no se contempla en su plataforma web.

Los servicios que ofrecen estas plataformas se dirigen principalmente a los vendedores, pues se encargan de facilitar todo el proceso que conlleva la venta de su vivienda: valoración del inmueble, creación de los anuncios, publicación de la oferta en los portales, la preparación de documentación y de los contratos, asistencia de las llamadas de los potenciales compradores... Pero es el propio vendedor quien negocia directamente con el comprador e incluso es él mismo quien enseña la vivienda a los interesados. De manera que estas agencias “empoderan” a los vendedores para que sean ellos mismos los que se relacionen y negocien con los potenciales compradores ofreciéndoles todas las facilidades, instrumentos y la asistencia necesaria a través de su propia área de usuarios o a través de un agente personalizado que se les asigne. De este modo, a nuestro juicio, en las agencias inmobiliarias *online* “se traslada” indirectamente más responsabilidad en el perfeccionamiento del contrato al usuario vendedor o arrendador, ya que será este el que se encargará de negociar directamente con los potenciales compradores o arrendatarios e incluso de enseñar físicamente la vivienda.

Otra característica de estas agencias es que cobran un precio por debajo (a veces, sustancialmente) de las agencias tradicionales, de ahí que se conozcan como agencias inmobiliarias *low cost*. Esto es posible por el hecho de que no tienen oficinas abiertas al público, casi todo el proceso está digitalizado y que las visitas las suelen hacer los mismos propietarios vendedores. Además, otros elementos caracterizadores de estas agencias son las estrategias de *marketing* utilizadas y su elevada inversión en tecnología<sup>1373</sup>. De manera que, sus bajos precios, el ofrecimiento de los mismos servicios que una inmobiliaria tradicional, pero de forma digital, de fácil acceso y control por parte de los clientes a través de sus propias plataformas o aplicaciones y la rapidez en la celebración del contrato pretendido es lo que hace que sean tan atractivas para los vendedores y que en la práctica sea tan exitosas<sup>1374</sup>.

No obstante, uno de los retos que las inmobiliarias digitales deben afrontar es conseguir la **confianza** de los clientes, especialmente de los potenciales compradores o arrendatarios al no conocer personalmente al intermediario inmobiliario. Sin embargo,

---

<sup>1373</sup> Según Albert Bosch (CEO de Housfy), un 60% o más de la inversión se destina a la tecnología, pues sin esta no podrían prestar los servicios que les caracterizan. Véase en: <https://www.inmoblog.com/la-nueva-competencia-inmobiliaria/> (última visita: 8 de febrero de 2019).

<sup>1374</sup> EXPANSIÓN, *De Housfy a Housell, así son las nuevas inmobiliarias digitales* (30-01-2019), disponible en: <http://www.expansion.com/economia-digital/companias/2019/01/30/5c488515468aeb0f778b4593.html> (última visita: 7 de febrero de 2019).

los servicios *online* cada vez son más habituales y la sociedad confía en ellos, tal y como lo evidencia el éxito, por ejemplo, de *Airbnb*<sup>1375</sup> o de *Amazon*<sup>1376</sup>. De hecho, es la propia reputación que va ganando la plataforma a medida que va prestando sus servicios y la calidad de estos los que hacen que el consumidor eventualmente llegue a confiar cada vez más con ellas. En este sentido, cobran especial importancia las **opiniones** y los **comentarios** de los otros usuarios que han utilizado previamente los servicios de la plataforma<sup>1377</sup>. Por este motivo, las agencias inmobiliarias *online* suelen contar en sus portales con un apartado donde se incluyen las opiniones y las valoraciones de otros usuarios que las han utilizado.

Como se ha visto en la Tabla núm. 14, la mayoría de los servicios que ofrecen estas agencias están dirigidos a los vendedores y no a los compradores. Esta forma de actuación es más propia de las características del contrato de mandato que de las del contrato de mediación y corretaje. Por este motivo, tal y como se ha comentado<sup>1378</sup>, sea cual sea la forma en que el intermediario inmobiliario preste los servicios (una agencia tradicional o una agencia *online*), debería garantizarse que el consumidor que acceda a una vivienda para destinarla a ser la habitual reciba una serie de información mínima.

Teniendo en cuenta que hoy en España cualquiera puede ejercer la profesión de la intermediación inmobiliaria sin necesidad de tener una formación específica (sin perjuicio de las CCAA que la regulan en cierta medida<sup>1379</sup>), para el caso de las agencias *online* el riesgo sobre la calidad de los servicios ofrecidos aún es más alto, especialmente porque el cliente ni siquiera puede interactuar personalmente con los profesionales<sup>1380</sup>.

---

<sup>1375</sup> EL PAÍS, *El éxito de Airbnb es la confianza* (6-07-2015), disponible: [https://elpais.com/tecnologia/2015/06/13/actualidad/1434163588\\_843355.html](https://elpais.com/tecnologia/2015/06/13/actualidad/1434163588_843355.html) (última visita: 18 de marzo de 2019).

<sup>1376</sup> EXPANSIÓN, *Las claves del éxito de Amazon* (8-07-2016), disponible en: <http://www.expansion.com/economia-digital/companias/2016/07/08/577ea714e5fdea4c028b4627.html> (última visita: 18 de marzo de 2019).

<sup>1377</sup> Véase en este sentido, por ejemplo, el éxito de plataformas como *Tripadvisor* en: RUBIO GIL, Ángeles; JIMÉNEZ BARANDALLA, Iciar C.; MERCADO IDOETA, Carmelo, “Reputación corporativa online en la hotelería: el caso TripAdvisor”, *Esic Market Economics and Business Journal* Vol. 48, Nº 3, septiembre-diciembre 2017, 595-608.

<sup>1378</sup> *Vid. supra* apartado 4.3.3 del capítulo III.

<sup>1379</sup> *Vid. supra* apartado 5.5 del capítulo I.

<sup>1380</sup> IDEALISTA, *España es el único país de Europa donde cualquier persona con un móvil puede vender pisos* (21-03-2012), disponible en: <https://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2012/03/21/421455-espana-es-el-unico-pais-de-europa-donde-cualquier-persona-con-un-movil-puede-vender> (última visita: 2 de abril de 2019).

### 5.3. El futuro de la profesión: ¿hacia una desintermediación o hacia una intermediación digitalizada?

La desintermediación propiamente dicha implica que son las partes directamente las que se relacionan, negocian y contratan entre sí sin la intervención de ningún organismo, institución o persona. La tecnología *blockchain* lo promete y, de conseguirlo de manera generalizada, podría suponer la sustitución de las plataformas digitales de economía colaborativa.

El uso de *blockchain* se conoció popularmente con la creación de la moneda virtual *bitcoin*<sup>1381</sup>. *Blockchain*<sup>1382</sup> permite acreditar la existencia de algo, su integridad, su autoría, la fecha en que fue creado, si se ha modificado y es mantenido por toda la red de ordenadores o nodos sin necesidad de que haya una autoridad u organismo que intervenga para dar certeza de estas características. *Blockchain* permite la optimización de los procesos por el ahorro de costes derivados de la intervención; la información y las transacciones quedan registradas, no se necesitan copias de seguridad y ofrece alta seguridad contra ataques de *hackers*.

Sin embargo, algunos retos que todavía quedan pendientes son la gestión de las claves de seguridad, la irreversibilidad (una vez realizada una transacción ya no se puede deshacer), el *phishing* o las *ciber* estafas por la alta recompensa para robar las claves, la gobernabilidad (las decisiones en una *blockchain* abierta dependen de todos los que integran la red de *blockchain* no solo de un organismo o institución) y, por consiguiente, las actualizaciones también se tienen que consensuar entre todos<sup>1383</sup>.

En el ámbito de *blockchain* también hay que destacar los *smart contracts* (o “contratos inteligentes”). Como su propio nombre indica, se trata de contratos cuya particularidad es que al configurarse a través de *blockchain* son autoejecutables o se pueden hacerse cumplir por sí mismos a diferencia de los contratos tradicionales<sup>1384</sup>. De este modo, a través de un *smart contract* se establecen los términos de un contrato de tal

---

<sup>1381</sup> El origen del *bitcoin* como moneda virtual remontó a través del *paper* de NAKAMOTO Satoshi, *Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System*, disponible en: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf> (última visita: 2 de julio de 2019).

<sup>1382</sup> SAID Business school (University of Oxford), *PropTech 3.0: The future of real estate*, p.67, disponible en: <https://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/2018-07/PropTech3.0.pdf> (última visita: 2 de julio de 2019).

<sup>1383</sup> RODRÍGUEZ I DONAIRE, Andreu, en *InmotenciaRent Barcelona 2018* (en fecha 23 de mayo de 2018).

<sup>1384</sup> ALHARBY, Maher y VAN MOORSEL, Aad, “Blockchain-based smart contracts: a systematic mapping study”, *Computer Science & Information Technology*, 2017, pp. 125-140, p. 127.

manera que, a medida que se vayan dando las condiciones que se hayan establecido, automáticamente se van llevando a cabo o ejecutando. Se trata pues, de la incorporación de reglas contractuales en lenguaje de programación informática<sup>1385</sup>.

La aplicación de *blockchain* o el uso de *smart contracts* en las transacciones inmobiliarias como pueden ser, por ejemplo, para constituir una hipoteca<sup>1386</sup>, la celebración de una compraventa<sup>1387</sup> o de un arrendamiento<sup>1388</sup> es posible y de hecho existen algunas iniciativas<sup>1389</sup>, aunque todavía existen cuestiones legales pendientes a resolver. De ahí que esta tecnología pueda llegar a revolucionar la forma en que los negocios se han llevado a cabo tradicionalmente. Por ejemplo, *blockchain* pone en cuestión el rol de los notarios y del Registro de la propiedad<sup>1390</sup>, pues lo que promete es que todos los datos estén disponibles sin necesidad de entidades centralizadas con la seguridad o fiabilidad de la oficialidad de estos.

No obstante, ¿se puede utilizar *blockchain* a cualquier negocio o a cualquier operación? Para responder a esta pregunta existen diferentes esquemas que a través de una serie de preguntas permiten conocer si resulta útil o necesario la aplicación de la *blockchain*<sup>1391</sup>.

En relación a las transacciones inmobiliarias, *blockchain* se puede utilizar para constituir una hipoteca, celebrar una compraventa o un arrendamiento, es decir, en la fase del *contract*<sup>1392</sup>, pero difícilmente en el proceso previo o precontractual en que se pone en contacto a las partes y donde estas buscan informarse, asesorarse y preparar toda la documentación para formar su voluntad, es decir en la fase a partir del *contact*, dado que,

---

<sup>1385</sup> TJONG TJIN TAI, Eric, "Formalizing contract law for smart contracts", *Tilburg Private Law Working Paper Series*, No. 06, 2017, p. 4.

<sup>1386</sup> Véase, por ejemplo, *Block66*, disponible en: <https://block66.io> (última visita: 8 de febrero de 2019).

<sup>1387</sup> Véase, por ejemplo, *Propy*, disponible en: <https://propy.com> (última visita: 7 de febrero de 2019).

<sup>1388</sup> Véase, por ejemplo, *Rentalstoken*, disponible: <https://www.rentalstoken.io/en/about> (última visita: 7 de febrero de 2019).

<sup>1389</sup> Por ejemplo, en *Rentberry* (<https://rentberry.com>) los contratos se hacen a través *smart contracts*. Véase también: COMPUTING, *El blockchain llega al mundo inmobiliario* (27-06-2018) [http://www.computing.es/mundo-digital/noticias/1106351046601/blockchain-llega-al-mundo-inmobiliario.1.html?utm\\_source=newsletter&utm\\_medium=article&utm\\_campaign=201806](http://www.computing.es/mundo-digital/noticias/1106351046601/blockchain-llega-al-mundo-inmobiliario.1.html?utm_source=newsletter&utm_medium=article&utm_campaign=201806) (última visita: 2 de julio de 2019).

<sup>1390</sup> NASARRE AZNAR, Sergio, "Collaborative housing and blockchain"...ob. cit., pp.70 y ss.

<sup>1391</sup> Estos modelos son: el *Birch-Brown-Parulava*; *Suichies*, *Ibm* y *Lewis*. Véase el esquema de cada uno de ellos en: SEBFOR, *Do you really need a blockchain for that?*, disponible en: <http://sebfor.com/do-you-really-need-a-blockchain-for-that/> (última visita: 7 de febrero de 2019).

<sup>1392</sup> NASARRE AZNAR, Sergio, "Collaborative housing and blockchain"...ob. cit., p. 74. *Vid. supra* apartado 6 del capítulo I.

en las primeras negociaciones las partes básicamente forman su voluntad y deciden con base en toda la información disponible si prestar su consentimiento (art. 1261 CC).

Por este motivo, *blockchain* promete o tiene el potencial de desarrollar parte de la función notarial o registral o de modificar su forma de trabajar<sup>1393</sup>, pero parece que no puede incidir tanto en la fase previa donde las partes forman su voluntad para poder prestar después su consentimiento o están en la fase de búsqueda de la vivienda que mejor se adecúe a ellos. No obstante, hay que tener en cuenta que lo que *blockchain* puede afectar no es la “función notarial o registral” en sí<sup>1394</sup>, sino al “notario” o el “registrar de la propiedad” como profesionales, dado que *blockchain* es una tecnología de autenticación y verificación, que podría permitir realizar transferencias de títulos y verificación de propiedad y cargas y, gracias al hecho que está descentralizado, permite realizar estas funciones con de confianza sin utilizar instituciones centralizadas<sup>1395</sup>.

En este contexto, a nuestro juicio, el rol de los intermediarios inmobiliarios en un futuro (no muy lejano) puede ser:

- 1. Que se conviertan en profesionales indispensables para garantizar la protección de los consumidores, que favorezcan el acceso a las viviendas y garanticen la seguridad jurídica desde la fase previa a la celebración del contrato con independencia de si prestan los servicios de forma digital o no,** dado que el sector de la vivienda es un sector complejo donde existe una asimetría informativa<sup>1396</sup> y las características particulares que tienen las viviendas (son bienes fungibles por naturaleza)<sup>1397</sup>, hace que resulte indispensable la existencia de un profesional que tenga los conocimientos necesarios y que asistan a las partes durante el proceso previo a la venta, compra o arrendamiento de una vivienda y hasta la perfección de estos e, incluso, más allá (resolver posibles conflictos entre las partes).

---

<sup>1393</sup> Tal y como lo expone ROSALES DE SALAMANCA Francisco, *Blockchain ¿tecnología útil para los notarios?* (17-04-2017), disponible en: <https://www.notariofranciscosales.com/uso-blockchain-los-notarios/> (última visita: 3 d julio de 2019). Véase también en este sentido: NOGUEROLES PEIRÓ, Nicolás y MARTINEZ GARCÍA, Eduardo J., “Blockchain and Land Registration Systems”, *European Property Law Journal*, 6(3), 2017, pp. 296–320.

<sup>1394</sup> *Vid. supra* apartado 6.4 del capítulo I.

<sup>1395</sup> KIVIAT, Trevor, “Beyond bitcoin: Issues in regulating blockchain transactions”, *Duke Law Journal*, Vol. 65:569, 2015, pp. 569- 608, p. 574.

<sup>1396</sup> *Vid. infra* apartado 2 del capítulo IV.

<sup>1397</sup> *Vid. supra* apartado 3 del capítulo II.



**2. Que los intermediarios inmobiliarios tradicionales asuman los casos más complejos y las agencias inmobiliarias *online* se ocupen de los más sencillos.**

Este proceso se puede apreciar en las agencias de viaje, donde plataformas como *booking*, *e-dreams*, *trivago*... han permitido automatizar o digitalizar la gestión de los viajes y los hospedajes turísticos, convirtiendo a las agencias de viaje tradicionales en empresas que se encargan de gestionar los casos más complejos (viajes de empresa, eventos, etc.)<sup>1398</sup>.

Por este motivo, en las agencias inmobiliarias puede darse un efecto similar, aunque el objeto de intermediación sea muy diferente.

**3. Que los agentes inmobiliarios que ofrezcan un trato más personalizado acaben convirtiéndose en un servicio de “lujo” (*the luxurification of human engagement*), de manera que solo aquellos con rentas más altas se los podrán permitir, mientras que los servicios digitalizados a través de las agencias inmobiliarias *online* estarán al alcance de más gente<sup>1399</sup>.** No obstante, ante este hipotético supuesto, los servicios ofrecidos por las agencias que se mantengan en la forma tradicional también deberían ser entonces de más calidad y ofrecer más garantías en comparación con la regulación actual; claramente deben poder añadir valor a cada transacción.

**4. Que los intermediarios inmobiliarios se especialicen en función del tipo de viviendas o de inmuebles sobre los que intermedian (viviendas perfiladas)<sup>1400</sup>.** De esta forma, los agentes inmobiliarios actuarían como “sastres” de los necesitados de vivienda, buscándoles aquella que mejor se adecue a sus necesidades o circunstancias personales y económicas.

**5. Que sean profesionales que se encarguen de preparar (y programar) los *smart contracts* del sector inmobiliario.** En este sentido, pueden convertirse en

---

<sup>1398</sup> Véase en: TERRÓN BARROSO, Antonio, *Las agencias de viajes, ¿al borde de la extinción?*, Revista Digital INESEM (20/02/2013), disponible en: <https://revistadigital.inesem.es/gestion-empresarial/las-agencias-de-viajes-al-borde-de-la-extincion/> (última visita: 17 de septiembre de 2019) y NEXOTUR, *ISDI: ‘El usuario ‘online’ deja a las agencias tradicionales en vías de extinción’* (10/04/2019), disponible en: <http://www.nexotur.com/noticia/102114/NEXOTUR/ISDI:-El-usuario-online-deja-a-las-agencias-tradicionales-en-vias-de-extincion.html> (última visita: 17 de septiembre de 2019).

<sup>1399</sup> Véase en este sentido la reflexión realizada por VILLASANTE César, *Queremos tratar con pantallas, algoritmos y robots?* (9-04-2019), disponible en: <https://www.inmoblog.com/queremos-tratar-con-pantallas-algoritmos-robots/> (última visita: 10 de abril de 2019)

<sup>1400</sup> *Vid. supra* apartado 9 del capítulo II y *vid. infra* apartado 6.1 del capítulo III.

profesionales del sector de servicios inmobiliarios 3.0 que preparen o elaboren este tipo de contratos autoejecutables que usen la tecnología *blockchain*.

En cualquier caso, la **confianza** depositada por parte del consumidor en los intermediarios inmobiliarios es esencial y sus opiniones o referencias tendrán mucho valor<sup>1401</sup>. Para obtener tal confianza, resulta indispensable ofrecer una garantía de calidad de los servicios que se ofrecen. Por consiguiente, resultan cruciales no solo los certificados de confianza (habitual en los servicios digitales), sino la formación académica y la puesta en práctica de esta formación<sup>1402</sup> y, en definitiva, un amparo legal que ofrezca más garantías a los consumidores como, por ejemplo, a través de obligaciones durante la fase precontractual. En este sentido, resulta esencial conocer qué es lo que buscan o lo que esperan los consumidores de los intermediarios inmobiliarios (proximidad, rapidez, eficacia, asequibilidad...) para que estos puedan satisfacer sus necesidades con sus servicios. De hecho, según en un estudio financiado por la Comisión Europea<sup>1403</sup>, el 39% de los encuestados consideraron que seleccionaron al agente inmobiliario atendiendo a sus conocimientos y reputación; el 21% por la recomendación y el 17% porque ya habían contado previamente con sus servicios.

La tecnología está ya cambiando (y todavía puede hacerlo más) el sector inmobiliario tradicional. De ahí que el *iter* del proceso de construcción y acceso a una vivienda (*itineraria domus*) podría quedar de la manera que esquematizamos al utilizar herramientas tecnológicas (*proptech*) en la Figura núm. 8.

---

<sup>1401</sup> Véase en este sentido, por ejemplo, el éxito de *Tripadvisor* en: EXPANSIÓN, *Tripadvisor: La importancia de la opinión de los demás*, disponible en: <http://www.expansion.com/economia-digital/2015/11/30/565c95e946163f9e468b45cd.html> (última visita: 4 de abril de 2019).

<sup>1402</sup> *Vid. infra* capítulo V.

<sup>1403</sup> Véase en: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning of the real estate services for consumers in the European Union*, October 2018, p. 2, disponible en: [https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/live\\_work\\_travel\\_in\\_the\\_eu/real\\_estate\\_services\\_summary\\_en\\_october\\_2018.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/live_work_travel_in_the_eu/real_estate_services_summary_en_october_2018.pdf) (última visita: 2 de julio de 2019).

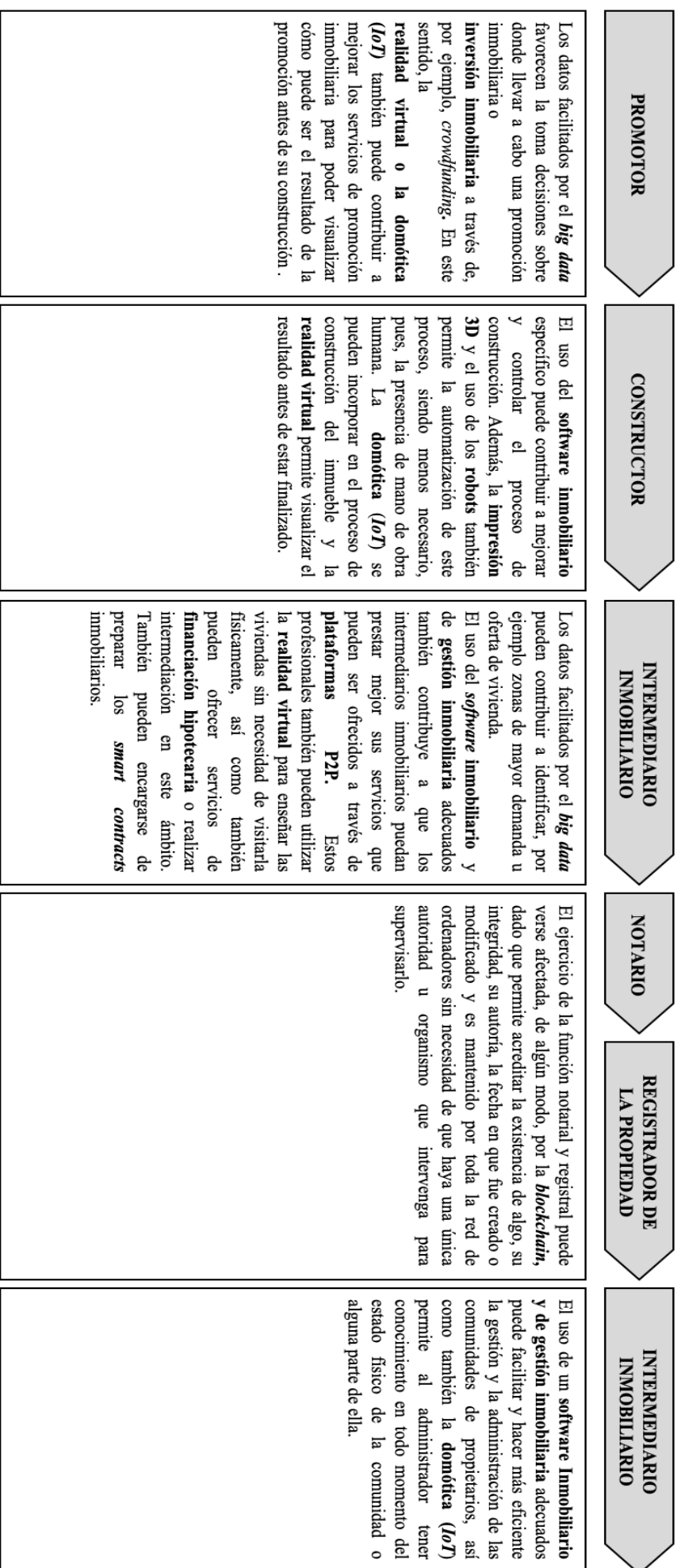


Figura núm. 8. El iter del proceso de construcción de una vivienda aplicando proptech. Fuente: elaboración propia.

## 6. Nuevas funciones de los agentes inmobiliarios

Junto a las funciones de estos profesionales que ya se prevén en la normativa examinada<sup>1404</sup> (función de mediación y corretaje, tasación de inmuebles, realización de informes...), entendemos que, con la debida formación y supervisión, podrían llevar a cabo otras funciones adicionales, de manera que podrían aportar un valor añadido en las operaciones donde intervengan, así como también garantizar el buen funcionamiento del mercado de la vivienda.

### 6.1. Como intermediarios de viviendas perfiladas

En el capítulo II<sup>1405</sup> se han visto una serie de viviendas con unas características específicas según el perfil o las características de los necesitados de estas. Atendiendo la particularidad de cada una de estas viviendas examinadas o de los que desean acceder a ellas, los agentes inmobiliarios podrían especializarse en la intermediación de un tipo de viviendas en concreto. Por ejemplo, especializados en viviendas adaptadas para personas con discapacidad o movilidad reducida; en viviendas sociales<sup>1406</sup>, en cooperativas de vivienda, viviendas que tengan en cuenta aspectos religiosos o culturales, viviendas que cuenten con la máxima eficiencia energética y sostenibles, con un diseño y distribución de los espacios que persigan la igualdad de género, etc. Para ello, deben estar formados en materias relacionadas con estos aspectos y con la diversidad y la inclusión<sup>1407</sup>.

De este modo, el intermediario inmobiliario tendría como finalidad encontrar aquella vivienda que mejor se adecúe al necesitado de la misma, es decir, que sea conforme a sus necesidades y circunstancias y favorecer, pues, el acceso universal de las personas a una vivienda digna y adecuada<sup>1408</sup>. Ello está también en la línea de una mayor especialización de los intermediarios inmobiliarios en la era del *proptech*.

Esta función podría ser ejercida por cualquiera de las cuatro formas que hemos diferenciado en el apartado 2.4 de este capítulo<sup>1409</sup>.

---

<sup>1404</sup> *Vid. supra* apartado 3 del capítulo III.

<sup>1405</sup> *Vid. supra* apartado 9 del capítulo II.

<sup>1406</sup> *Vid. supra* apartado 3.4 del capítulo III.

<sup>1407</sup> *Vid. infra* apartado 4.4 del capítulo V.

<sup>1408</sup> *Vid. supra* apartado 6 del capítulo II.

<sup>1409</sup> *Vid. supra* apartado 2.4 del capítulo III.

## 6.2. Como personas o entidades especializadas para la realización de bienes embargados (art. 641 LEC)

Los intermediarios inmobiliarios también podrían actuar como “personas o entidades especializadas” para la realización de un bien inmueble de conformidad con el art. 641 LEC. Es decir, ante una realización forzosa de un bien inmueble, existe la posibilidad de que en lugar de practicar la ejecución a través de la tradicional subasta judicial (arts. 643 y ss. LEC), el bien se realice o se ejecute de forma extra-judicial por parte de personas ajenas a la ejecución y especialistas o conocedoras del mercado donde se compra y se vende el bien ejecutado para obtener la máxima rentabilidad económica, entre otras ventajas<sup>1410</sup>. De este modo, ante la ejecución civil de una vivienda o de otro tipo de bien inmueble, los intermediarios inmobiliarios pueden actuar precisamente como personas encargadas de venderlo<sup>1411</sup>. Una vez realizada la venta, el especialista debería ingresar en la Cuenta de Depósitos y Consignaciones del juzgado, la cantidad obtenida, descontando los honorarios de la intervención.

Este art. 641 LEC concreta que estas personas o entidades especializadas “deben cumplir los requisitos que legamente se establezcan para operar en el mercado de que se trate”, lo que difícilmente puede llevarse a cabo al estar la profesión liberalizada.

Esta función podría ser ejercida también por cualquiera de las cuatro formas que hemos diferenciado en el apartado 2.4 de este capítulo<sup>1412</sup>.

## 6.3. Como intermediarios de crédito inmobiliario

La Directiva europea 2014/17/UE se promulgó para aumentar la información y las garantías de los consumidores hipotecarios en la fase precontractual, es decir, en la

---

<sup>1410</sup>SABATER SABATÉ, Josep Maria, *La venta judicial de inmuebles*, Bosch editor, Barcelona, 2017, p. 42 y CERRATO GURI, Elisabet, *La ejecución civil privada. Realización por persona o entidad especializada. Estudio del artículo 641 LEC*, Bosch, Barcelona, 2008, pp.72 y ss. y p 151. Véase también la *Start-up “Litgest”* que precisamente se encarga de buscar las personas o las entidades especializadas para llevar a cabo la ejecución de bienes de conformidad con el art. 641 LEC: <https://www.litigest.com> (última visita: 25 de marzo de 2019). Véase también en: LA VANGUARDIA, *La millor alternativa a les subhastes judicials* (9-12-2018) y INDICADOR d’Economia, *L’antidot a les subhastes judicials* (1-07-2019) disponible en: <https://www.indicadordeconomia.com/noticies/891/l-antidot-a-les-subhastes-judicials> (última visita: 1 de julio de 2019).

<sup>1411</sup> CERRATO GURI, Elisabet, “De la subasta judicial a la realización por persona o entidad especializada: un viaje sin retorno” en RAMOS MÉNDEZ, Francisco (dir. Honorífico) y CACHÓN CADENAS, Manuel, FRANCO ARIAS, Just; PICÓ i JUNOY, Joan (dirs.), *Justicia. Revista de Derecho Procesal*, nº1, 2017, Bosch Editor, pp. 441 a 467, p. 465.

<sup>1412</sup> *Vid. supra* apartado 2.4 del capítulo III.

fase previa antes de suscribir el préstamo para destinarlo a inmuebles de uso residencial<sup>1413</sup>. En esta Directiva se incluyen, principalmente, disposiciones sobre cómo debe hacerse la publicidad de los créditos inmobiliarios y la información que el prestamista y/o el intermediario financiero o sus representantes deben proveer al prestatario en la fase precontractual (que puede que tenga carácter de consumidor o no).

La Ley 5/2019 que transpone esta Directiva a España se aplica a los contratos de crédito hipotecario concedidos por personas físicas o jurídicas que realicen dicha actividad de manera profesional, cuando el prestatario, el fiador o garante sea una persona física y el contrato tenga por objeto la concesión de créditos con garantía hipotecaria u otro derecho real de garantía sobre un inmueble de uso residencial o la concesión de préstamos cuya finalidad sea adquirir o conservar derechos de propiedad sobre terrenos o inmuebles construidos o por construir, siempre que el prestatario, el fiador o garante tenga la consideración de consumidor.

El objetivo de la norma es potenciar la seguridad jurídica, la transparencia y el equilibrio entre las partes en los contratos de préstamo o crédito con garantía inmobiliaria. Sin embargo, para SIMÓN MORENO<sup>1414</sup> el contenido de la publicidad que se contempla en esta Ley se limita a informar sobre algunos aspectos del préstamo (identidad del prestamista, tipo de interés, etc.), pero obvia informar sobre las consecuencias jurídicas y económicas del impago del préstamo hipotecario en el patrimonio del deudor, es decir, cómo puede afectar al patrimonio de deudor la celebración de una hipoteca, por ejemplo, qué le puede suponer la pérdida de la vivienda hipotecada. En cambio, sí está previsto expresamente en el art. 123-10.2 b) del CConC.

En relación al rol que pueden tener los intermediarios inmobiliarios en este sentido, ni la Directiva 2014/17/UE ni la Ley 5/2019 les atribuye función alguna para facilitar la comprensión del contrato de préstamo que van a celebrar para acceder a un bien de uso residencial, a pesar de que estos profesionales intervengan precisamente en la fase precontractual y también puedan financiar a los compradores de la vivienda<sup>1415</sup> o actuar como intermediarios en los préstamos con garantía hipotecaria, tal y como se prevé

---

<sup>1413</sup> Véase en este sentido el considerando número 3, 7 y 15 de la Directiva 2014/17/UE.

<sup>1414</sup> SIMÓN MORENO, Héctor, *Housing*, Revista de la Cátedra UNESCO de vivienda de la Universidad Rovira i Virgili, núm.8, diciembre 2017, pp. 4 y ss. Disponible en: <http://housing.urv.cat/wp-content/uploads/2018/01/HousingCHURV8-1.pdf> (última visita: 1 de julio de 2019).

<sup>1415</sup> Véase, por ejemplo, algunas agencias inmobiliarias online. *Vid. supra* apartado 5.2 del capítulo III.

expresamente en el art. 1. b) del Decreto 3248/1969<sup>1416</sup>. Sin embargo, sí que atribuye obligaciones informativas al prestamista y al intermediario de crédito o financiero. De hecho, en relación a este último, la Ley 5/2019 contempla un régimen exhaustivo (arts. 26 a 41 Ley 5/2019).

El intermediario de crédito o financiero comparte numerosas características con el intermediario inmobiliario pues, de conformidad con el art. 4 de la Ley 5/2019 (art. 4.5 de la Directiva), el intermediario de crédito es la “persona física o jurídica que, no actuando como prestamista, ni fedatario público, desarrolla una actividad comercial o profesional, a cambio de una remuneración, pecuniaria o de cualquier otra forma de beneficio económico acordado, consistente en poner en contacto, directa o indirectamente, a una persona física con un prestamista y en realizar, además, alguna de las funciones con respecto a los contratos de préstamo a que se refiere el artículo 2.1, letras a) y b) de la Ley 5/2019”.

De manera que, la principal diferencia entre los intermediarios de crédito y los inmobiliarios radica en el objeto con el que intermedian, aunque estos últimos también están vinculados: mientras que en los intermediarios inmobiliarios son inmuebles, en los intermediarios de créditos son préstamos hipotecarios aunque, como se ha comentado, el intermediario inmobiliario también puede actuar como intermediario de préstamos hipotecarios de conformidad con el art. 1. b) del Decreto 3248/1969. No obstante, en el caso de ejercer esta función, deben cumplir los requisitos previstos para los intermediarios de crédito en esta Ley 5/2019 como, por ejemplo, la obligación de tener la formación académica correspondiente que a continuación se señala, así como también de estar registrado en registro correspondiente.

Paradójicamente, como se ha comentado<sup>1417</sup>, a pesar de que el art. 7.1 de la Directiva 2014/17/UE y el art. 5.1 de la Ley 5/2019 establezcan que los intermediarios financieros o los prestamistas deben actuar de forma honesta, imparcial, transparente y profesional, teniendo en cuenta los derechos y los intereses de los consumidores y que su forma de remuneración tiene que velar precisamente esto (de manera que se contempla expresamente que la forma de remuneración es esencial para garantizar la imparcialidad), a su vez también se establece que el intermediario de crédito puede que tenga algún

---

<sup>1416</sup> PEREDA GÁMEZ Francisco Javier, “Algunos efectos de la intermediación inmobiliaria en el contrato de compraventa” en GOMIS MASQUÉ, Maria Angels (dir.), *La intermediación inmobiliaria...* ob. cit., p.200.

<sup>1417</sup> *Vid. supra* apartado 2.1 del capítulo III.

vínculo con el prestamista (art. 30.1.c y art. 35 .1c) d) y h) y 35.2 Ley 5/2019 y art. 15.1.c de la Directiva). Sin embargo, en relación a esto último, se prevé la obligación de comunicarlo a los consumidores. De este modo, estos últimos pueden saber si actúan de forma independiente o si está vinculado a una entidad, tal y como se propone en este trabajo en relación a la forma de actuar del intermediario inmobiliario (si actúa de forma independiente o imparcial o actúa en interés de alguna de las partes).

También resulta paradójico que en los considerandos 32 y 69 de la Directiva 2014/17/UE se enfatice que los prestamistas, intermediarios de crédito y representantes designados deben poseer los conocimientos y la competencia adecuados para alcanzar un alto nivel de profesionalidad y, en cambio, en relación a los intermediarios inmobiliarios que también intervienen en la fase precontractual o en las primeras negociaciones en el acceso a una vivienda, la UE aconseja a los estados liberalizar la profesión de la intermediación inmobiliaria, tal y como comentamos en el capítulo IV<sup>1418</sup>.

Las obligaciones reguladas para los intermediarios de crédito previstas en la Ley 5/2019 son:

- Deben estar **registrados obligatoriamente** en un registro específico, cuya gestión y supervisión será asumida por el Banco de España o por el órgano competente de cada CA (art. 27 Ley 5/2019). Sin embargo, hay que tener en cuenta que esta obligación de registro únicamente se aplica para aquellos que ejercen la profesión de forma exclusiva.
- Deben cumplir los requisitos para la inscripción establecidos en el art. 29 de la Ley 5/2019 y **cumplir con una serie de obligaciones de información hacia los consumidores** (el contenido de la información a facilitar está prevista en el art. 35 Ley 5/2019).
- Deben tener la **formación académica** establecida en el art. 16 Ley 5/2019. No obstante, este artículo no lo concreta, sino que será el Ministro de Economía, Industria y Competitividad quien establecerá la formación en concreto que habilitará la inscripción en el registro. Esta concreción sobre el contenido de la formación académica se ha hecho a través de la Orden ECE/482/2019<sup>1419</sup>.

---

<sup>1418</sup> *Vid. infra* apartado 2 del capítulo IV.

<sup>1419</sup> Orden ECE/482/2019, de 26 de abril, por la que se modifican la Orden EHA/1718/2010, de 11 de junio, de regulación y control de la publicidad de los servicios y productos bancarios, y la Orden EHA/2899/2011, de 28 de octubre, de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios (BOE núm. 102 de 29 de abril de 2019)



- Deben tener **un seguro de responsabilidad civil** (art. 36 Ley 5/2019).

En la DA 3ª de la Ley 5/2019 se prevé la adopción de medidas para promover la **educación financiera** entre la sociedad. De este modo, a pesar del rol que podrían tener los intermediarios inmobiliarios en promover tal educación entre aquellos que pretendan acceder a una vivienda, no se les atribuye ninguna función u obligación específicas. De hecho, los intermediarios inmobiliarios podrían contribuir a la prevención del sobreendeudamiento de las familias a la hora de acceder a una vivienda tal y como se explica en los apartados siguientes, y de este modo, ayudarles a encontrar la mejor vivienda que se adecúe a sus necesidades y circunstancias, en la línea de lo que se reconoce a los prestamistas y los intermediarios inmobiliarios en cuanto la obligación de evaluar la solvencia del potencial deudor antes de conceder el crédito (art. 1 y 11 Ley 5/2019).

Además, el art. 2.1 de la Directiva 2014/17/UE habilita a los estados miembros para que puedan adoptar medidas más estrictas para proteger a los consumidores siempre y cuando estas obligaciones sean compatibles con el derecho de la UE.

Por lo tanto, nada obstaría para que los intermediarios inmobiliarios pudieran tener un régimen regulatorio parecido al de los intermediarios de crédito, así como también más obligaciones en esta materia de créditos inmobiliarios para aumentar la protección de los consumidores en una fase. Sin embargo, teniendo en cuenta las cuatro formas que hemos diferenciado establecida en el apartado 2.4 de este capítulo<sup>1420</sup>, únicamente la prevista en el apartado 2.4. 4 (que el intermediario inmobiliario actúe de forma imparcial e independiente) sería la más adecuada para ejercer esta función de intermediación de créditos, teniendo en cuenta que en ambas modalidades el intermediario debe actuar de forma independiente e imparcial.

#### **6.4. Como garantes de que el que accede a una vivienda recibe y comprende toda la información relativa a la vivienda**

La Directiva 2014/17/UE incorpora el *Standardised Information Sheet (ESIS)* o la Ficha Europea de Información Normalizada (FEIN) que se prevé en el art. 10.2 y en el Anexo I de la Ley 5/2019 cuya finalidad es recoger por escrito toda la información

---

<sup>1420</sup> Vid. *supra* apartado 2.4 del capítulo III.

precontractual que se le debe facilitar al consumidor antes de suscribir el crédito. En una línea similar, en Andalucía también se prevé entregar el DIA antes de celebrar un contrato de arrendamiento o de compraventa<sup>1421</sup>. Así también en Cataluña con la aprobación en 2017 del Libro VI del Código Civil de Cataluña que estableció en el art. 621-7 CCC el deber por parte del vendedor de prestar información relevante sobre las características del bien.

Cabe decir que, en España, la Orden EHA 2899/2011<sup>1422</sup> ya incorporó la Ficha de Información Precontractual (FIPRE) y la Ficha de Información Personalizada (FIPER) (esta última es la que precisamente viene a ser sustituida por la FEIN), con el objetivo de aumentar esta información precontractual antes de contratar un crédito inmobiliario por parte de los prestatarios personas físicas.

De manera que la obligación de prestar información de carácter precontractual con inmuebles en soporte documental no es una novedad en nuestro país. Pero para aquellos que acceden a una vivienda (ya sea a través de arrendamiento o de compraventa), en el ámbito estatal no se ofrecen las garantías suficientes de que los que acceden reciben la información relativa a la vivienda que se ha examinado en el apartado 4.3 de este capítulo<sup>1423</sup>, sin perjuicio de la CA de Andalucía que sí prevé el DIA.

El consumidor debe poder conocer, en definitiva, la situación física, jurídica y fiscal del inmueble<sup>1424</sup>. Esta información la prestan cumulativa o alternativamente distintas personas y entidades: vendedor o transmitente, abogado, agente de la propiedad inmobiliaria, gestor administrativo, oficina de información al consumidor, notario, registrador de la propiedad... pero hay que tener en cuenta que es precisamente el intermediario inmobiliario el primer profesional que aparece en el *iter* de la fase de transmisión de una vivienda o incluso puede ser el único profesional que intervenga en todo el proceso.

Por este motivo, proponemos que los intermediarios inmobiliarios sean garantes de que en aquellas operaciones donde intervengan, aquellos que accedan una vivienda reciban toda una serie de información obligatoria mínima. Además, en aquellos casos en que el que acede a una vivienda contrata directamente al intermediario<sup>1425</sup> consideramos

---

<sup>1421</sup> *Vid. supra* apartado 4.3.2.2.3 del capítulo III.

<sup>1422</sup> Orden EHA 2899/2011, de 28 de octubre, de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios (BOE núm. 261, de 29 de octubre de 2011).

<sup>1423</sup> *Vid. supra* apartado 4.3 del capítulo III.

<sup>1424</sup> CABELLO DE LOS COBOS Y MANCHA, Luis M<sup>a</sup>, *La protección inmobiliaria del consumidor en la Comunidad Europea*, Centro de Estudios Registrales, Madrid, 1994, pp.186 y 187.

<sup>1425</sup> *Vid. supra* apartado 2.4.1, 2.4.3 y 2.4.4 del capítulo III.

que no solo tiene que suministrarle la información, sino que además la comprenda en la línea de los que se prevé en el art. 123-10.4 CConC y el art. 14 de la Ley 5/2019.

En Reino Unido, por ejemplo, existe el “*Home information pack*” reconocido en la *Housing Act* de 2004 que precisamente contienen toda aquella información mínima que el que accede a una vivienda tienen derecho a recibir por parte del intermediario inmobiliario<sup>1426</sup>.

En este sentido, en la línea de como se hace en el ámbito hipotecario a través de la FIPRE y la FEIN, así como también el “*Home information pack*” en UK, sería conveniente que los intermediarios inmobiliarios facilitasen una ficha o un formulario estandarizado (que puede estar digitalizado o no) que podría recibir el nombre de “Ficha Estandarizada de información precontractual de la vivienda” (FEIPV) que contuviese todos aquellos datos e información que obligatoriamente se deberían facilitar a los que accediesen a una vivienda en función de si lo hacen a través de una compraventa o de un arrendamiento<sup>1427</sup>, con independencia de cualquiera que sea su forma de actuación<sup>1428</sup>. Por este motivo, hemos diseñado precisamente este modelo de FEIPV que se encuentra en el Anexo I de este trabajo que incluye la información precontractual que se prevé en el ámbito Estatal (en el RD 515/1989), la que se prevé en este sentido en Andalucía (Decreto 218/2005) y en Cataluña (en la LDVCat y en el CConC), es decir, la que se recoge en la Tabla núm. 13 de este capítulo, así como también añadiendo la que nosotros consideramos que sería útil suministrar y que estas normas no contemplan que se han señalado en el apartado 4.3.3<sup>1429</sup>.

La importancia de que esta información se facilite por parte del intermediario inmobiliario radica precisamente en que se produciría antes de la celebración del contrato, es decir, en la fase precontractual y, por lo tanto, contribuiría a que el consumidor o el necesitado de una vivienda formase su voluntad y prestase el consentimiento con toda la información a su alcance y contribuyese a compensar de algún modo, la asimetría informativa que existe en el sector de la vivienda<sup>1430</sup>.

---

<sup>1426</sup> Part 5 of Housing Act 2004. Disponible en: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2004/34/contents> (última visita: 4 de octubre de 2019).

<sup>1427</sup> *Vid. infra* Anexo I.

<sup>1428</sup> *Vid. supra* apartado 2.4 del capítulo III.

<sup>1429</sup> *Vid. supra* apartado 4.3.3 del capítulo III.

<sup>1430</sup> *Vid. infra* apartado 2 capítulo IV.

## 6.5. Evitar el sobreendeudamiento de los que acceden a una vivienda a través de la forma de tenencia

Una de las causas del aumento de desahucios a raíz de la crisis fue precisamente el sobreendeudamiento que asumieron muchas familias para acceder o mantener una vivienda<sup>1431</sup>. Por ello, sería conveniente que los intermediarios inmobiliarios aconsejasen previamente y con datos objetivos sobre cuál es la forma de tenencia de vivienda más apropiada para ellos desde el punto de vista económico en aquellos casos en que son contratados directamente por el que accede a una vivienda<sup>1432</sup>.

La herramienta que podrían utilizar para alcanzar tal fin es un “**calculador del esfuerzo familiar**”<sup>1433</sup> cuya finalidad es ayudar a las personas que desean acceder a una vivienda puedan escoger la forma de tenencia de una vivienda que mejor se adecúe a sus circunstancias personales y económicas (propiedad absoluta, alquiler, propiedad compartida...). De este modo, los intermediarios podrían elaborar un documento con carácter no vinculante donde se informase a los necesitados de vivienda de cual es la mejor tenencia según sus necesidades y posibilidades para no superar pues, el 30% del esfuerzo familiar recomendado para evitar sobreendeudamientos. Estas tenencias no solo se refieren a la clásica propiedad y el alquiler, sino a formulad más innovadoras como es la propiedad temporal (art. 547-1 y ss. CCC) y la propiedad compartida (art. 556-1 y ss. CCC) catalanas<sup>1434</sup>.

---

<sup>1431</sup> NASARRE AZNAR, Sergio, Cuestionando algunos mitos del acceso a la vivienda en España, en perspectiva europea, *Cuadernos de Relaciones Laborales*, Nº 35(1), 2017, 43-69, pp. 60 y ss.

<sup>1432</sup> *Vid. supra* apartado 2.4.1, 2.4.3 y 2.4.4 del capítulo III.

<sup>1433</sup> El “calculador del esfuerzo familiar” ha sido impulsado por la Cátedra UNESCO de vivienda de la Universidad Rovira i Virgili gracias al Proyecto de investigación *Reformando las Tenencias de Vivienda: El acceso a través del alquiler, la propiedad y su tributación y Propuesta Tributaria para una ordenación integral de la Vivienda en propiedad y en Alquiler* (DER2014-55033-C3-1-P), por la concesión del *Centre d'Estudis Jurídics i Formació Especialitzada* del Departamento de Justicia de la Generalitat de Cataluña del Proyecto *Comentaris a la nova regulació de les tinences intermèdies* por Resolución JUS/2992/2014, de 22 de diciembre y por el Premio ICREA 2016-2020 concedido al director de la Cátedra UNESCO de vivienda de las Universidad Rovira i Virgili. Véase con más profundidad el esfuerzo económico en las tenencias intermedias en: SOLER TARRADELLAS, M<sup>a</sup> José, “Análisis económico sobre la accesibilidad a la vivienda: el esfuerzo familiar en las tenencias intermedias” en NASARRE AZNAR, Sergio (dir.), *La propiedad compartida y la propiedad temporal (Ley 19/2015). Aspectos legales y económicos*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2017, pp. 617 y ss.

De hecho, algunas entidades bancarias ya utilizan calculadores de esfuerzo que realizan la comparación entre la compraventa absoluta (es decir, sin la propiedad temporal y la compartida) y el alquiler. Por ejemplo, “BBVA valora”, véase en: <https://www.bbva.es/cat/particulares/hipotecas-prestamos/bbva-valor/index.jsp> (última visita: 4 de abril de 2019).

<sup>1434</sup> Véase con más profundidad estas dos formas de tenencia: NASARRE AZNAR, Sergio (dir.), *La propiedad compartida y la propiedad temporal. Aspectos legales y económicos*, Tirant lo blanch, Valencia, 2017.

En el caso de los arrendamientos, otra herramienta de gran utilidad para los intermediarios inmobiliarios para ofrecer el mejor servicio a los arrendadores y los arrendatarios es el uso del **índice de referencia de precios de alquiler** para garantizar que el precio del alquiler de una vivienda se encuentra dentro de los márgenes normales de la zona donde se ubica. La primera CA que lo establece fue Cataluña, pero únicamente en determinados municipios<sup>1435</sup>. Sin embargo, la última reforma de la LAU a través de RDL 7/2019 previó en la DA 2ª la creación de este índice en el ámbito estatal. Los intermediarios inmobiliarios podrían contribuir en la elaboración y actualización de los referidos índices.

Por último, los intermediarios deberían ser facilitadores de la **ejecución de políticas de vivienda**, por ejemplo, para dar a conocer aquellas medidas que existan para determinados colectivos como, por ejemplo, ayudas o subvenciones económicas, incentivos fiscales... y de esta forma garantizar que las medidas que se vayan promulgando sobre vivienda sean conocidas por los consumidores que cuentan con sus servicios, ya sean los que ofrecen la vivienda o los que desean acceder a una. Para ello, pues, resulta crucial la formación académica en la materia<sup>1436</sup>.

## 6.6. Como facilitadores de datos (función estadística)

Otro de los retos en el sector de la vivienda en nuestro país es el de disponer de datos actualizados sobre la materia. El INE elabora un censo sobre viviendas cada 10 años (el último fue en 2011)<sup>1437</sup>. Debido a la falta de actualización constante de estos datos oficiales, los operadores privados cuentan con sus propias estadísticas y recuentos año tras año o incluso cada trimestre<sup>1438</sup>.

El INE sí que publica periódicamente el número de compraventas e hipotecas realizadas gracias a los datos facilitados por los Registros de la Propiedad, aunque hay que tener en cuenta que no todas las compraventas se registran<sup>1439</sup>. En cuanto a los

<sup>1435</sup> Véase en: <http://agenciahabitatge.gencat.cat/indexdelloguer/> (última visita: 28 de marzo de 2019).

<sup>1436</sup> Vid. *infra* capítulo V.

<sup>1437</sup> Véase en: [https://www.ine.es/censos2011\\_datos/cen11\\_datos\\_inicio.htm](https://www.ine.es/censos2011_datos/cen11_datos_inicio.htm) (última visita: 18 de septiembre de 2019).

<sup>1438</sup> RODRÍGUEZ ALONSO, Raquel y ESPINOZA PINO, Mario, *De la especulación al derecho a la vivienda más allá de las contradicciones del modelo inmobiliario español*, Traficantes de Sueños, 2017, p. 97.

<sup>1439</sup>

Véase en: [https://www.ine.es/dyns/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica\\_C&cid=1254736171438&menu=ultiDatos&idp=1254735576757](https://www.ine.es/dyns/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736171438&menu=ultiDatos&idp=1254735576757) (última visita: 28 de marzo de 2019). Los registradores de la propiedad también

alquileres, son los propios portales inmobiliarios los que suelen ofrecer estos datos<sup>1440</sup>, pero no existe ninguna estadística ni registro de contratos formales finalmente celebrados. Por este motivo, existe cierta “opacidad” al respecto<sup>1441</sup> provocado en cierta medida por el gran número de contratos no declarados o “en negro”<sup>1442</sup>. De ahí que, en algunos municipios, como es el caso de Barcelona, se ha creado un Observatorio con la finalidad de obtener datos en materia de vivienda y a partir de ahí poder adoptar las políticas de vivienda acordes al respecto<sup>1443</sup>.

Lo mismo ocurre con la cifra de viviendas sociales en España donde no está claro si realmente la cifra del parque de viviendas sociales que se suele dar del “2%” coincide con la realidad, ya que esta cifra se remonta al menos año 1999<sup>1444</sup>. De manera que la realidad es que nadie sabe cuantas viviendas sociales hay en España.

Disponer de datos resulta esencial para la toma de decisiones y la adopción de políticas de vivienda adecuadas y conformes con la realidad. Por este motivo tecnologías como el *big data* están cobrando más protagonismo en el sector inmobiliario<sup>1445</sup>. Además, para poder desarrollar el índice de referencia en el ámbito estatal que se prevé en la DA del RDL 7/2019, será crucial conocer los precios de los alquileres de cada zona, de

---

disponen de la Estadística Registral Inmobiliaria (ERI) que ofrece información sobre todo aquello que accede a la Registro de la Propiedad. En este mismo sentido, los notarios también tienen su propia base de datos (El centro de Información estadística del notariado) sobre aquellas operaciones o negocios donde intervienen (básicamente sobre la compraventa de inmuebles, las hipotecas y sociedades).

<sup>1440</sup> Véase, por ejemplo, el Boletín de vivienda y suelo del tercer trimestre de 2018 realizado por el Ministerio de Fomento que utiliza los datos procedentes de FOTOCASA en: <https://apps.fomento.gob.es/CVP/handlers/pdfhandler.ashx?idpub=BAW059> (última visita: 28 de marzo de 2019). De hecho, esta plataforma inmobiliaria tiene un departamento específico que se encarga de realizar informes y estudios en el sector.

<sup>1441</sup> EL BOLETÍN, *Opacidad en el alquiler: idealista y fotocasa nutren las estadísticas de los organismos públicos* (23-03-2018), disponible en: <https://www.elboletin.com/noticia/160857/nacional/opacidad-en-el-alquiler-idealista-y-fotocasa-nutren-las-estadisticas-de-los-organismos-publicos.html> (última visita: 28 de marzo de 2019).

<sup>1442</sup> Por ejemplo, en Cataluña, según el Sindicato de los técnicos del Ministerio de hacienda (GUESTHA), el 44% de los alquileres no se declaran. Véase en: CADENA SER, *La meitat dels lloguers, en negre* (20-04-2016), disponible en: [https://cadenaser.com/emisora/2016/04/20/radio\\_barcelona/1461164107\\_002139.html](https://cadenaser.com/emisora/2016/04/20/radio_barcelona/1461164107_002139.html), (última visita: 28 de marzo de 2019). En España, según Hacienda son casi un 40% (véase en: LA SEXTA, *Cuatro de cada 10 alquileres en España no se declaran: "Puede tener un gran impacto recaudatorio"* (31-01-2019), disponible en: [https://www.lasexta.com/noticias/sociedad/cuatro-de-cada-10-alquileres-en-espana-no-se-declaran-puede-tener-un-gran-impacto-recaudatorio-video\\_201901315c5306f90cf2c93edd4124c9.html](https://www.lasexta.com/noticias/sociedad/cuatro-de-cada-10-alquileres-en-espana-no-se-declaran-puede-tener-un-gran-impacto-recaudatorio-video_201901315c5306f90cf2c93edd4124c9.html) última visita: 29 de marzo de 2019).

<sup>1443</sup> En este sentido véase, por ejemplo, el Observatorio Metropolitano de vivienda de Barcelona en: <http://www.ohb.cat> (última visita: 12 de junio de 2019)

<sup>1444</sup> Tal y como se establece en el estudio realizado por: TRILLA, Carme, *La política de vivienda en una perspectiva europea comparada*, Colección de Estudios sociales, núm.9, Fundación La Caixa, 2001, p. 64.

<sup>1445</sup> PROPTECH.ES, *Beneficios del Big Data inmobiliario para empresas y compradores* (24-10-2018), disponible en: <http://proptech.es/beneficios-big-data-inmobiliario/> (última visita: 28 de marzo de 2019).

manera que los intermediarios inmobiliarios podrían contribuir no únicamente a informar de los precios para crearlo, sino también para mantenerlo actualizado y que se convierta en una fuente de datos oficiales sobre el sector de la vivienda.

Esta función podría ser ejercida por cualquier intermediario inmobiliario con independencia de las formas de actuación previstas en el apartado 4.3 de este capítulo<sup>1446</sup>.

### **6.7. Como mediadores (ADR) del sector inmobiliario**

Otra función que podrían ejercer aquellos intermediarios inmobiliarios que contasen con la formación académica y los requisitos correspondientes, sería la de impulsar la mediación como alternativa a la resolución de conflictos (ADR) en el ámbito inmobiliario o en la vivienda<sup>1447</sup>. Por ejemplo, para resolver los conflictos entre arrendadores y arrendatarios, entre vecinos o propietarios de un régimen de propiedad horizontal, entre entidades bancarias y deudores hipotecarios...pues ellos, además, son los que están en mejores condiciones de conocer la naturaleza de los problemas y del sector en sí, sin perjuicio de otros profesionales que, igualmente, con la conveniente formación, podrían igualmente llevarlas a cabo, como los administradores de fincas.

Esta función, únicamente la podrían llevar a cabo aquellos intermediarios que actúen de forma independiente e imparcial podrían ejercer esta función de mediación.

## **7. Conclusiones**

Del presente capítulo se pueden extraer las siguientes conclusiones:

1. Existen sectores profesionales en los que también se lleva a cabo una intermediación que, a diferencia de los intermediarios inmobiliarios, sí que están regulados. Por ejemplo, el de los corredores de seguros (Ley 26/2006), las agencias de viajes (de competencia de las CCAA), las agencias de colocación laboral (RD 1796/2010) y los intermediarios de crédito (Ley 5/2019). Por este motivo, resulta paradójico que precisamente para los intermediarios que intermedian con un derecho humano como es la vivienda (art. 47 CE), no exista

---

<sup>1446</sup> Vid. *supra* apartado 4.3 del capítulo III.

<sup>1447</sup> Vid. *supra* apartado 2 del capítulo I.

una regulación estatal de la profesión y cualquiera pueda, hoy por hoy, llevarla a cabo.

2. Según cómo el intermediario inmobiliario ejerza la función de intermediación de viviendas (si vela exclusivamente por el interés de una de las partes del contrato pretendido o si actúa de forma imparcial o independiente), así como también según las partes que intervengan en la intermediación (si son empresarios mercantiles o no) y la finalidad de la operación que se encomiende al intermediario (si la vivienda está destinada a satisfacer una necesidad residencial o no), el contrato que ampare su actividad será uno u otro (esencialmente un contrato de mediación y corretaje, una comisión mercantil, un contrato de mandato o un contrato de servicios). No obstante, tradicionalmente ha sido el contrato de mediación y corretaje el contrato que ha amparado la principal actividad del intermediario inmobiliario (favorecer la perfección de un contrato como es, por ejemplo, una compraventa o un arrendamiento) y se caracteriza por ser atípico, *facio ut es*, oneroso, bilateral, principal, consensual, civil o mercantil (según cada caso), condicional, *intuitu personae* y la independencia e imparcialidad del corredor.

De hecho, es el contrato al que se refiere el art. 1 del Decreto 3248/1969 el cual recoge las funciones de los API colegiados. Si el intermediario actúa de forma imparcial e independiente entre las partes del contrato pretendido, es precisamente el contrato de mediación y corretaje el más apropiado para darle cobertura legal. En cambio, si el intermediario inmobiliario actúa exclusivamente en interés del oferente de la vivienda o en interés del que accede a ella, entonces es el contrato de mandato el que mejor responde a estas características. En cualquier caso, es necesario que tanto el consumidor que contrata los servicios del intermediario como el que recibe sus servicios, pero que no lo ha contratado, puedan saber desde el inicio de cuál es la forma de actuación del intermediario, tal y como se prevé, por ejemplo, para los corredores de seguros (art. 42.7 Ley 25/2006) y a los intermediarios de crédito (art. 35.1 c), d), h) y 35.2 de la Ley 5/2019). Sin embargo, tal y como se regula actualmente, los consumidores y los necesitados de la vivienda no tienen por qué conocer cuál es la forma de actuación del intermediario inmobiliario.



3. En este sentido, hemos identificado cuatro vías a través de las cuales los intermediarios inmobiliarios pueden llevar a cabo la intermediación y que, a nuestro juicio, convendría diferenciar por parte de la normativa reguladora de la intermediación inmobiliaria y el que contrata sus servicios debería tener derecho a conocer. Estos modos de actuación pueden ser: 1) que cada una de las partes contrate a su propio intermediario inmobiliario para que vele por su interés; 2) que únicamente el oferente de la vivienda contrate los servicios del intermediario inmobiliario para que vele exclusivamente por su interés, pero no el que accede a una vivienda; 3) que únicamente el necesitado de la vivienda contrate los servicios del intermediario inmobiliario para que vele exclusivamente por su interés, pero no el oferente de una vivienda; 4) que el intermediario inmobiliario actúe de forma independiente e imparcial entre ambas partes del contrato pretendido. Esta última es la que vendría amparada por el contrato de mediación y corretaje, mientras que las tres primeras el contrato que más se adecúa es el contrato de mandato. A nuestro juicio, correspondería al intermediario inmobiliario escoger cuál es la forma de actuación que prefiere o le interesa para llevar a cabo la intermediación e informar de ello a sus clientes, es decir, comunicarles desde el principio si actúan de forma independiente o imparcial o velan por el interés exclusivo de un cliente.
4. En el contrato de mediación y corretaje, en la nota de encargo es donde consta por escrito el consentimiento del cliente que contrata los servicios del intermediario y de este último. Actualmente únicamente cuatro CCAA contemplan como obligatoria dicha nota (Cataluña en el art. 55.5.b LDV CAT, País Vasco en la DA 1ª LVPV; Andalucía en la DA 8ª.2. d) Ley 1/2010; e Islas Baleares en la DA 3ª Ley 5/2018), pero en el resto del Estado no es obligatoria su celebración. Además, estas normas únicamente se refieren a la nota de encargo a aquella celebrada entre el oferente de la vivienda y el intermediario, pero no hay ninguna norma que contemple que también deba celebrarse una nota de encargo entre el que desea acceder a una vivienda y el intermediario inmobiliario, lo que consideramos esencial en sede del contrato de mediación y corretaje. De hecho, tradicionalmente se considera que el contrato de mediación y corretaje se produce entre el oferente de la vivienda y el intermediario, negando la existencia de cualquier vínculo contractual entre el intermediario inmobiliario y el que accede a una vivienda que también acude a los servicios del intermediario inmobiliario.

Por este motivo, en nuestra opinión, consideramos que, si en el contrato de mediación y corretaje el intermediario debe actuar de forma independiente e imparcial y debe tener obligaciones hacia las dos partes del contrato pretendido, ambas partes deberían tener un vínculo contractual con él. Por lo tanto, deberían realizarse dos notas de encargo sea (ya sea en formato papel o electrónico), una celebrada entre el oferente de la vivienda y el intermediario y otra entre este último y el que desea acceder a una vivienda en el momento en que cuenten sus servicios. En cambio, para aquel intermediario inmobiliario que vele por el interés exclusivo de una de las partes como es, por ejemplo, el oferente de la vivienda únicamente se celebraría una nota de encargo (un contrato de mandato) entre estas dos partes.

5. El tipo de remuneración que se satisface al intermediario (puede ser a través de una comisión, un precio fijo o por escalas) y a quién corresponde satisfacerla (si al oferente de la vivienda, al que accede a ella o a ambos) tampoco está regulado y, de hecho, en función de cómo se lleve a cabo, también puede influir en la independencia o imparcialidad del intermediario o en la diligencia debida a la hora de ejercer sus funciones. Tradicionalmente, la remuneración del intermediario depende de si el contrato pretendido se acaba celebrando o no.

Si el intermediario inmobiliario actúa de forma independiente o imparcial, es decir, bajo el contrato de mediación y corretaje, consideramos que el precio debería ser satisfecho por ambas partes para garantizar tal independencia y no solo por una; mientras que si vela exclusivamente por el interés de una de las partes del contrato pretendido, es decir, bajo un mandato, pues deberá ser satisfecho por la parte que le contrata.

En este trabajo proponemos que la remuneración del intermediario en el contrato de mediación y corretaje sea satisfecha por ambas partes (con independencia de si es una comisión o un precio fijo) y que esté compuesta por una parte fija y por una parte variable. De esta forma, el intermediario inmobiliario recibe una parte fija en el momento en que las partes contratan sus servicios para poder llevar a cabo las diligencias correspondientes para favorecer la enajenación de la vivienda o facilitar el acceso a la vivienda; y en el momento en que se celebre el contrato pretendido, cada una de las partes satisfaría la parte variable restante.

6. Si el que contrata los servicios del intermediario inmobiliario tiene la consideración de consumidor, entonces se le aplicará toda la normativa

correspondiente de protección de los consumidores. El consumidor es aquella persona física o jurídica cuyo propósito de adquirir un bien o servicio no está relacionado con su actividad comercial, empresarial, oficio o profesión (art. 3 TRLGPCU). También es necesario que para que haya una relación de consumo, el que preste los bienes o servicios tenga la consideración de empresario (art. 4 TRLGPCU), de manera que entre particulares no puede haber consumidores, así como tampoco entre empresarios.

De manera que, cuando se accede a una vivienda en el ámbito empresarial, profesional u de oficio no estamos ante un acto de consumo, pero sí cuando el acceso se haga para un uso propio o familiar.

En este sentido, en el proceso de intermediación en una compraventa o en un arrendamiento hay que distinguir dos tipos de relaciones jurídicas donde en cada una de ellas pueden haber o no consumidores: por un lado, en la función de intermediación inmobiliaria en sí y por el otro, en el contrato pretendido que se celebre. En el apartado 4.2 de este capítulo se ha visto que, en el contrato de mandato, únicamente la persona física que contrata los servicios del intermediario tendrá la consideración de consumidor, pero no la otra parte si no contrata sus servicios (apartados 2.4.1, 2.4.2 y 2.4.3 de este capítulo). En cambio, en el contrato de mediación y corretaje, entendemos que como ambas partes deberían tener un vínculo contractual con el intermediario inmobiliario, las dos tiene la consideración de consumidores, pues de lo contrario (que únicamente una parte del contrato pretendido tenga el vínculo contractual con el intermediario, por ejemplo, el oferente de la vivienda), el otro que accede a la vivienda no tendría la consideración de consumir y no se le podría aplicar la normativa de protección de consumidores. Por este motivo, consideramos que los dos modos de ejercer la intermediación inmobiliaria que mejor pueden garantizar la protección de los consumidores son la prevista en el apartado 2.4.1 (cada una de las partes del contrato pretendido contraten a su propio intermediario inmobiliario) y 2.4.4 (las dos partes del contrato pretendido contratan al intermediario inmobiliario bajo el contrato de mediación y corretaje). Sin embargo, para las otras dos situaciones (apartados 2.4.2 y 2.4.2) se podría impulsar una “bolsa de intermediarios inmobiliarios” gestionada, por ejemplo, por los Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria para aquellas partes que deseen contar con los servicios

- de un profesional como un intermediario disponible, al menos, para las personas que acceden a una vivienda.
7. Los objetivos que se establecen en la Agenda del Consumidor Europea de 2012 tienen por finalidad el aumento de la protección de los consumidores en toda Europa. Además, en el considerando número 32 y 69 de la Directiva 2014/17/UE también se enfatiza que los prestamistas, intermediarios de crédito y representantes designados deben poseer los conocimientos y la competencia adecuados para alcanzar un alto nivel de profesionalidad. Todo esto se contradice con las recomendaciones de la Comisión UE en relación a la regulación de la profesión de la intermediación inmobiliaria que se estudia en el capítulo IV<sup>1448</sup> por la cual se recomienda favorecer la liberalización de la profesión de la intermediación inmobiliaria en los estados miembros, aunque en última instancia son los estados miembros los que tienen la competencia para decidir si la regulan o no. Además, hay que tener en cuenta que la UE habilita a los estados a aumentar la protección de los consumidores siempre y cuando sea compatible con el derecho de la UE (art. 2.1 Directiva 2014/17/UE), de manera que nada impide que los estados puedan incrementar la protección de los consumidores a través de los intermediarios inmobiliarios.
  8. Actualmente, en España, la protección de los consumidores por parte de los intermediarios inmobiliarios que acceden a una vivienda no está garantizada por completo por los siguientes motivos: 1) si se considera que el contrato de mediación y corretaje se produce exclusivamente entre el oferente de la vivienda y el intermediario, el que accede a una vivienda no podría tener, pues, la consideración de consumidor (de ahí que consideremos que sea necesario que haya un doble vínculo contractual), así como tampoco en aquellos casos en que únicamente el oferente de la vivienda contrata los servicios de un intermediario;; 2) a nivel estatal (excepto las CCAA de Andalucía y Cataluña), a los intermediarios inmobiliarios no se les encomienda de forma expresa la obligación de prestar una serie de información a los consumidores relativa a la vivienda que pretenden acceder (dado que el RD 515/1989 solo contempla la información que “deben tener a disposición”); 3) el RD 515/1989 no deja claro a qué profesionales obliga, (si a promotores, a constructores, a intermediarios inmobiliarios o a los

---

<sup>1448</sup> Vid. *infra* apartado 2 del capítulo IV.

vendedores o arrendadores personas jurídicas); 4) hay una serie de información o datos que sería interesante conocer por parte de los que acceden a una vivienda y que el RD 515/1989 no contempla señalada en el apartado 4.3.3 de este capítulo como, por ejemplo, la calificación urbanística de la vivienda, de los servicios que hay alrededor (escuelas, transporte público, aparcamientos, zonas verdes, la identificación del constructor, la orientación de la vivienda, calidad de los materiales, etc.); 5) el RD 515/1989 no ofrece ninguna garantía o soporte documental que avale que los consumidores realmente han recibido y comprendido la información; 6) el RD 515/1989 no diferencia la información a suministrar según si se trata de una compraventa o de un arrendamiento.

Cataluña y Andalucía sí que han previsto la provisión de una información mínima por parte del intermediario inmobiliario antes de celebrar el contrato pretendido. No obstante, también existen diferencias entre ellas. Por ejemplo, en Andalucía se contempla la obligación de entregar el DIA y en cambio en Cataluña, no. De manera que los consumidores que acceden a una vivienda en España que cuentan con los servicios de un intermediario inmobiliario se encuentran con diferentes niveles de protección. Esto resulta especialmente paradójico si se tiene en cuenta que la vivienda se considera un bien de uso o consumo común, ordinario y generalizado tal y como se confirma en el Preámbulo del RD 515/1989 y en el Anexo II, apartado b) 18 y apartado c) 2 del RD 1507/2000.

9. Por este motivo, en este trabajo proponemos la Ficha Estandarizada de Información Precontractual de la vivienda (FEIPV) como un formulario que contiene toda la información que los intermediarios inmobiliarios deberían proveer obligatoriamente a aquellas personas que accedan a una vivienda (ya sea a través de compraventa o alquiler), así como también con independencia de la forma en que los intermediarios inmobiliarios prestan sus servicios (si en interés de una parte o de forma independiente o imparcial) y que al mismo tiempo sirviese de prueba de que las personas que acceden a una vivienda efectivamente la han recibido.
10. Los efectos o consecuencias de la crisis y el avance de la tecnología han conllevado el surgimiento de herramientas que han revolucionado el sector inmobiliario (el *proptech*) y, en concreto, a la forma de llevar a cabo la intermediación inmobiliaria con el surgimiento de las plataformas *peer to peer* (P2P). Las principales características de las actuales agencias inmobiliarias *online*

son que sus servicios se dirigen principalmente a los vendedores o arrendadores; son estos últimos los que enseñan la vivienda a los interesados; el precio de los servicios es fijo y más reducido que las comisiones tradicionales; el proceso de intermediación está digitalizado; y hacen un elevado uso de la tecnología. Las generaciones más jóvenes son los motores de este cambio tecnológico, de manera que los actuales necesitados de vivienda o en un futuro próximo, así como también los futuros intermediarios inmobiliarios son ahora principalmente gente joven que precisamente demandan o buscan unos servicios más asequibles, rápidos, eficaces y digitalizados en la medida que sea posible. El auge de las inmobiliarias *online* justifica todavía que se deban ofrecer más garantías frente a los consumidores que contratan la intermediación inmobiliaria en nuestro país, dado que, debido a liberalización de la profesión ,hace que cualquiera pueda intermediar sin necesidad de conocer personalmente al profesional, de manera que el consumidor es más vulnerable frente a posibles engaños o estafas. De ahí que la necesidad de que la profesión cuente con una regulación para ofrecer más garantías a los consumidores, es decir, más formación académica y más control institucional.

11. La tecnología ha afectado el sector inmobiliario y todavía puede hacerlo más, ya que estamos prácticamente en los inicios del auge del *proptech*. En concreto, tecnologías como *blockchain* y los *smart contracts* hacen replantear el rol de los que garantizan la seguridad jurídica preventiva como son los registradores de la propiedad y los notarios, ya que permite acreditar digitalmente la existencia de algo, su integridad, su autoría, la fecha en que fue creado y si se ha modificado. No obstante, en este contexto los intermediarios inmobiliarios pueden desarrollar un rol esencial como profesionales del sector que asesoran e informan a los consumidores: tanto a aquellos que deseen acceder a una vivienda como a los que la ofrezcan en el mercado. En un futuro próximo, ante este auge de la tecnología puede que los intermediarios asuman los siguientes roles: 1) que se conviertan en profesionales indispensables para garantizar la protección de los consumidores y la seguridad jurídica desde el inicio de las negociaciones; 2) que los intermediarios inmobiliarios tradicionales asuman los casos más complejos y las agencias inmobiliarias *online* se ocupen de los más sencillos y que se puedan automatizar; 3) que los servicios de intermediación prestados por personas se conviertan en un servicio de “lujo” frente a las agencias online con precios más bajos; 4) que

existan intermediarios inmobiliarios especializados; y 5) que sean profesionales que se encarguen de preparar (y programar) los *smart contracts* en el sector inmobiliario. Para ello, la formación académica y la supervisión institucional a través de, por ejemplo, la colegiación obligatoria, son cruciales para garantizar precisamente que tengan los conocimientos necesarios para poder llevar cabo sus funciones eficazmente y obtener de este modo, la confianza de los consumidores. De hecho, precisamente la obtención de confianza es uno de los principales retos que estas agencias *online* deben afrontar.

12. Las funciones de los intermediarios inmobiliarios que se recogen en las normas de ámbito estatal (para los colegiados) y autonómicas (allí donde se regula) son: la función de mediación y corretaje (en bienes inmuebles y en créditos hipotecarios), la función de evacuar consultas y elaborar dictámenes; función de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo; e intermediarios de vivienda social. Las nuevas funciones que, a nuestro juicio y con la debida preparación, se podrían atribuir que actualmente no se contemplan de forma expresa en la normativa son: actuar como intermediarios de viviendas perfiladas como las que se han expuesto en el capítulo II<sup>1449</sup>; como personas o entidades especializadas para la realización de bienes embargados (art. 641 LEC); como intermediarios de crédito inmobiliario; como garantes de que el consumidor recibe y comprende toda la información relativa a la vivienda; que contribuyan a evitar el sobreendeudamiento de los que acceden a una; como facilitadores de datos del sector (función estadística); y como mediadores de conflictos en el sector inmobiliario (ADR).

---

<sup>1449</sup> Vid. *supra* apartado XX del capítulo II.

## CAPÍTULO IV. LA PROFESIÓN DE LA INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA EN EUROPA

### 1. Introducción

La UE no tiene competencia en materia de vivienda<sup>1450</sup> ni tampoco la tiene para regular o desregular la profesión de la intermediación inmobiliaria en los estados miembros. Toda competencia no atribuida expresamente a la Unión a través de los Tratados corresponde a los estados miembros (art. 4.1 del Tratado de la Unión europea, en adelante, TUE<sup>1451</sup>).

Según el Consejo Europeo de Profesiones Inmobiliarias o la Asociación Europea de las profesiones Inmobiliarias (CEPI)<sup>1452</sup>, el hecho de que la UE no pueda incidir en la regulación de las profesiones inmobiliarias se debe a que el régimen de la propiedad es una competencia exclusiva de los estados (art. 345 Tratado de Funcionamiento de la Unión europea, en adelante, TFUE<sup>1453</sup>). Sin embargo, el contenido de las funciones de los intermediarios inmobiliarios y los *conveyancing services* no afecta únicamente al derecho de propiedad, sino que es más amplio<sup>1454</sup>, afectando también a otros ámbitos donde la UE sí tiene competencia, como en materia de protección de los consumidores (art. 4.f) TFUE), sobre el funcionamiento del mercado interior (art. 3.1.b y 4.2.a) TFUE), la libertad de servicios y de profesionales (art. 4.j) TFUE), el apoyo, coordinación o complementación de la acción de los estados en relación a la formación profesional (art. 6.e) TFUE), las políticas de cohesión económica, social y territorial (art. 4 TFUE).

Además, el sector inmobiliario y de la construcción representan un 50% de la riqueza mundial, de ahí que la UE tenga especial interés en favorecer la dinamización de este sector y el crecimiento económico en general a través de él y de sus profesionales. En la UE, las actividades inmobiliarias y el sector de la construcción constituyen el 16,5% del PIB, este sector empleó a 16,7 millones de personas, los gastos destinados a la

---

<sup>1450</sup> KENNA, Padraic, *Housing Law, Rights & Policy...* ob. cit., p. 1013.

<sup>1451</sup> Tratado de la Unión Europea de 7 de febrero de 1992 (DOUEC núm. 340 de 10 de noviembre de 1997 y BOE de 13 de enero de 1994).

<sup>1452</sup> CEPI, *The importance of the EU for Property Professionals*, July 2008, p.1. Disponible en: <http://www.cepi.eu/index.php?mact=Profile,cntnt01,downloadfile,0&cntnt01returnid=400&cntnt01uid=4e1c5a85382a9&cntnt01showtemplate=false&hl=en> (última visita: 2 de julio de 2017).

<sup>1453</sup> Tratado sobre el Funcionamiento de la Unión Europea (consolidado según Tratado de Lisboa) de 25 de marzo 1957, ratificado por Instrumento de 13 de diciembre 2007 (BOE 27 noviembre 2009, núm. 286). En concreto, el art. 435 TFUE establece que “los Tratados no prejuzgan en modo alguno el régimen de la propiedad en los Estados miembros”.

<sup>1454</sup> *Vid. supra* apartado 3 del capítulo III.



vivienda por parte de los hogares representan el 24,4% del total y el sector inmobiliario contribuyó con 329 mil millones de euros en la economía de la UE 2015<sup>1455</sup>.

Dos de las principales libertades comunitarias que inciden especialmente en la profesión de la intermediación inmobiliaria son el derecho de libre establecimiento (art. 49 TFUE) y de la libre prestación de servicios (art. 56 TFUE). Por este motivo, en el presente capítulo se hace referencia a las Directivas europeas que se han promulgado en relación al reconocimiento de cualificaciones o la libertad de establecimiento entre los estados miembros con la finalidad de eliminar las restricciones que impiden la circulación de los profesionales entre los países miembros de la UE, pues cuantos más requisitos existan para acceder a una profesión en un determinado Estado (formación académica, años de experiencia, reserva de actividades...), más se dificulta la libre circulación. Sin embargo, cuantos menos requisitos se exijan, más se afecta a otros factores, como, por ejemplo, la protección de los consumidores, la seguridad jurídica en las transacciones y la calidad de los servicios.

En la Comunicación de la Comisión al Parlamento europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las regiones de 10 de enero de 2017, relativa a las recomendaciones para la reforma de la regulación de los servicios profesionales<sup>1456</sup>, se analiza la regulación de las profesiones de arquitectos, los ingenieros civiles, los contables, los abogados, los agentes de la propiedad industrial, los agentes de la propiedad inmobiliaria y los guías turísticos en cada uno de los estados miembros. En esta Comunicación se establece que se trata de sectores clave para la economía y que la movilidad en estas profesiones entre los países de la UE es relativamente elevada. Por este motivo, la UE tiene especial interés en mejorar el reconocimiento interestatal de estas profesiones.

Finalmente, cabe decir que la profesión de la intermediación inmobiliaria no está regulada en todos los países<sup>1457</sup>. Además, existen cuatro sistemas diferentes de

---

<sup>1455</sup> ENHR factsheet, *The contribution of the real estate and built environment sector to society, growth and sustainability in the EU*, disponible en: <https://www.enhr.net/documents/REBE%20factsheet%202016.pdf>

<sup>1456</sup> COM (2016) 820 final, 10 de enero de 2017. Véase en: <http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2016/ES/COM-2016-820-F1-ES-MAIN-PART-1.PDF> (última visita: 11 de septiembre de 2017).

<sup>1457</sup> Véase la siguiente base de datos de la Comisión Europea para saber en qué país de la UE la profesión de la intermediación inmobiliaria está regulada: COMISIÓN EUROPEA, *The EU single market. Regulated professions database*. Disponible en: <http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm> (última visita: 3 de julio de 2017).

configuración del *conveyancing services*: el sistema notarial latino, el sistema notarial desregulado de los Países Bajos, el sistema de los juristas liberales y el sistema de los de los *licensed real estate agents* o *licensed brokers system*. De este modo, el rol del intermediario inmobiliario es diferente en cada país, de ahí que no resulte sencillo comparar o equiparar automáticamente el agente inmobiliario de un país con el de otro. En este sentido, en este capítulo se analiza la regulación de la profesión de la intermediación inmobiliaria en trece países de la UE que representan los cuatro sistemas de *conveyancing system* que existen en Europa<sup>1458</sup>.

## **2. La posición de la UE respecto el acceso y la regulación de la profesión de la intermediación inmobiliaria**

Desde principios del año 2000, la Comisión Europea estudia si las regulaciones de los servicios profesionales de los estados miembros son las más eficientes y menos restrictivas de la competencia o si pueden existir otro tipo de regulaciones que contribuyan al crecimiento y ofrezcan un mejor servicio a los consumidores<sup>1459</sup>.

Hay que tener en cuenta que las Directivas europeas como, por ejemplo, la Directiva 2006/123/CE<sup>1460</sup>, no imponen necesariamente la obligación a los estados de desregular o liberalizar las profesiones, sino que su objetivo es facilitar la libertad de establecimiento de los prestadores y la libre prestación de servicios, fijando los mecanismos para hacerlo y estableciendo que las restricciones de acceso únicamente pueden exigirse cuando reúnen las condiciones de no discriminación, necesidad y proporcionalidad mencionadas.

Algunos de los primeros informes y documentos que la UE llevó a cabo en este ámbito son: el informe sobre la competencia en el sector de las profesiones liberales

---

<sup>1458</sup> Se han tomado como ejemplo trece países de nuestro entorno que representan los cuatro sistemas de “*conveyancing system*” y también son los países que CEPI tomó como referencia para elaborar el informe: *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea. Resumen de la práctica y la regulación de las profesiones inmobiliarias y características de los mercados nacionales de la vivienda*, nº del registro de transparencia 1094652600-90, 2013.

<sup>1459</sup> Informe de la Comisión Nacional de la Competencia (CNMC) sobre el sector de servicios profesionales y los colegios profesionales, p. 51. Disponible en <http://www.unizar.es/berlatre/documentos/informecnccelegiosprofesionales.pdf> (última visita 2 de julio de 2017):

<sup>1460</sup> Directiva 2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2006, relativa a los servicios en el mercado interior (DOUEL núm. 376 de 27 de diciembre de 2006).

2004<sup>1461</sup> (se refería básicamente a las profesiones de abogado, notario, contable, arquitecto, ingeniero y farmacéutico) y el seguimiento del mismo informe sobre la competencia en los servicios profesionales del 2005<sup>1462</sup>.

En ellos se pone de manifiesto la importancia que tienen los servicios profesionales para la mejora de la productividad de la economía europea y los efectos negativos que pueden tener las excesivas regulaciones para la economía. De hecho, en el primer informe de 2004, la Comisión consideró que en el marco de la legislación nacional o de los sistemas de autorregulación (“*self-regulation*”<sup>1463</sup>), es decir, aquella regulación que no viene establecida por el Estado sino por las propias organizaciones o asociaciones de profesionales, existen cinco grandes categorías consideradas como restrictivas de la competencia: los precios impuestos, los precios recomendados, normas en materia de publicidad, condiciones de acceso y derechos reservados, normas por las que se regula la estructura de las empresas y las prácticas multidisciplinarias.

En este mismo informe de 2004, la Comisión europea estableció que las razones que justifican la existencia de restricciones a la libre competencia, como puede ser, por ejemplo, que las profesiones estén reguladas y, por ende, que se exijan titulaciones académicas son<sup>1464</sup>: que en la profesión exista asimetría de información, que los servicios produzcan efectos externos a otros sectores y que del servicio se derive un bien público, es decir, un interés general.

En este sentido, en relación a la profesión de la intermediación inmobiliaria, entendemos que se cumplen estos requisitos por los siguientes motivos:

- **Asimetría de la información entre los consumidores y los prestadores de servicios.** En el informe *Promoting protection of the right to housing*.

---

<sup>1461</sup> Comunicación de la Comisión de 9 de febrero de 2004 denominada “Informe sobre la competencia en el sector de las profesiones liberales” COM (2004) 83 final. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=URISERV%3A123015> (última visita: 2 de julio de 2017).

<sup>1462</sup> Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones - Servicios profesionales – Prosecución de la reforma - Seguimiento del Informe sobre la competencia en los servicios profesionales, COM (2004) 83 de 9 de febrero de 2004. COM (2005) 405 final. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A52005DC0405> (última visita: 2 de julio de 2017).

<sup>1463</sup> En este sentido, en este informe del 2004 se establece que “es prerrogativa de los Estados miembros determinar hasta qué punto quieren regular las profesiones directamente mediante regulación estatal, o dejarlo a la autorregulación de los organismos profesionales. Sin embargo, la buena gobernanza requeriría que los Estados miembros supervisaran el impacto de la autorregulación nacional para evitar efectos excesivamente restrictivos y perjudiciales para los intereses de los clientes”.

<sup>1464</sup> Véase en: Comunicación de la Comisión de 9 de febrero de 2004 denominada “Informe sobre la competencia en el sector de las profesiones liberales” COM (2004) 83 final, p.10.

*Homelessness prevention in the context of evictions*<sup>1465</sup> se establece que existe una relación desigual y asimétrica entre prestamistas y prestatarios de préstamos hipotecarios, entre propietarios e inquilinos, y entre proveedores y consumidores de vivienda y servicios de vivienda<sup>1466</sup>. En este sentido, según VAN DEN BERGH y MONTANGIE<sup>1467</sup>, la regla general es que el proveedor de un servicio (en este caso es el intermediario inmobiliario) actúe en el mejor interés de su cliente. Sin embargo, cuando el cliente carece de suficiente información respecto el sector en el que recae la operación, es posible que no pueda juzgar la calidad del servicio y esto puede favorecer que el agente muestre un comportamiento oportunista: puede cobrar precios más altos, reducir la calidad de los servicios e incluso suministrar unos servicios que el cliente no necesita<sup>1468</sup>. También hay que tener en cuenta que esta asimetría informativa también puede darse en la situación inversa, aunque no sea tan habitual en el sector inmobiliario y de la vivienda, es decir, que el cliente tenga más información y conocimiento que el proveedor de servicios al no exigirse a los intermediarios inmobiliarios ninguna formación académica.

---

<sup>1465</sup> KENNA, Padraic; BENJAMINSEN, Lars; NASARRE AZNAR, Sergio; BUSCH-GEERTSEMA, Volker, *Pilot project - Promoting protection of the right to housing - Homelessness prevention in the context of evictions*, VT/2013/056, 2016, p. 194.

<sup>1466</sup> También se confirma que en el sector inmobiliario existe una información asimétrica entre los proveedores de servicios y los consumidores en el informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning of the real estate services for consumers in the European Union*, October 2018, pp. 13 y 14.

<sup>1467</sup> VAN DEN BERGH, Roger and MONTANGIE Yves, *Theory and Evidence on the Regulation of the Latin Notary Profession. A Law and Economics Approach*, ECRi-report 0604 June 2006, pp. 4, 7 y 23 disponible en: <http://www.notaioforte.it/wp-content/uploads/2010/06/VanDenBergh2006.pdf> (última visita: 16 de octubre de 2018)

<sup>1468</sup> Véase, por ejemplo, casos donde las agencias, aprovechándose de la fuerte demanda del alquiler experimentada en los últimos años, realizan una especie de “subasta” para alquilar el piso intermediado, seleccionado unos cuantos interesados en el mismo, de manera que aquel que esté dispuesto a pagar más o a asumir unas condiciones más beneficiosas para el propietario o incluso la agencia en sí, será el que se quedará con el piso. Véase reportaje sobre este hecho en: TV3, *Lloguer de pis al millor postor: abusos i frau en un mercat amb preus de bombolla* (14/12/2017), disponible en: <http://www.ccma.cat/324/lloguer-de-pis-al-millor-postor-abusos-i-frau-en-un-mercat-amb-preus-de-bombolla/noticia/2826715/> (última visita: 10 de octubre de 2018). Otro ejemplo de malas prácticas ejercidas por parte de intermediarios inmobiliarios en: DIARI MÉS DIGITAL, *Detingut a Tarragona el membre d'una organització dedicada a estafes immobiliàries* (12-02-2019), disponible en: [https://www.diarimes.com/noticies/tarragona/2019/02/12/detingut\\_tarragona\\_membre\\_organitzacio\\_dedicada\\_estafes\\_immobiliaries\\_55020\\_1091.html](https://www.diarimes.com/noticies/tarragona/2019/02/12/detingut_tarragona_membre_organitzacio_dedicada_estafes_immobiliaries_55020_1091.html) (última visita: 10 de abril de 2019). Véase otro ejemplo de malas prácticas en: EL DIARIO.ES, *Más de tres millones de euros y 200 afectados en una gran estafa inmobiliaria en Baleares: "Nos han destrozado la vida"*, (30-08-2018), disponible en: [https://www.eldiario.es/economia/victima-estafa-inmobiliaria-Baleares-destrozado\\_0\\_809119572.html](https://www.eldiario.es/economia/victima-estafa-inmobiliaria-Baleares-destrozado_0_809119572.html) (última visita: 20 de agosto de 2019).

La actual liberalización de la profesión de la intermediación inmobiliaria en España (y, por lo tanto, que no se exija una formación académica obligatoria, ni la obligación de estar inscritos a una institución como es el Colegio profesional que les forme, supervise su actividad y ofrezca garantías a los clientes a través del seguro de responsabilidad civil), no favorece que el consumidor pueda juzgar o diferenciar de forma objetiva qué profesional está suficientemente cualificado y formado y cuál no<sup>1469</sup>. Esto favorece que el intermediario inmobiliario pueda cobrar precios más altos por sus servicios (de manera que favorece la especulación inmobiliaria<sup>1470</sup>) o incluso pueda reducir la calidad de estos, lo que se conoce como “*market of lemons*” (mercado de limones) o “*adverse selection*” (selección adversa) provocando que se conviertan como “falsos expertos”<sup>1471</sup>.

Otro perjuicio para los consumidores que se puede derivar como consecuencia de la asimetría de la información es lo que se conoce como riesgo moral (*moral*

---

<sup>1469</sup> El consumidor puede encontrarse intermediarios inmobiliarios que sí estén colegiados en el Colegio profesional de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (aunque la formación académica puede variar entre ellos, al admitirse todo tipo de calificaciones reconocidas en el art. 1 RD 1294/2007), intermediarios que no tienen ningún tipo de formación, otros que forman parte de Asociaciones profesionales (como por ejemplo, APEI o GIPE), otros que están en los Registro autonómicos de agentes de la propiedad inmobiliaria, etc.

<sup>1470</sup> Se ha hecho una consulta al Colegio de APIS de Tarragona a través de correo electrónico (3 de julio de 2018) sobre cuál ha sido la variación de las comisiones desde antes de la crisis. Al no estar las comisiones reguladas, no hay disponibles datos oficiales por parte del Colegio sobre cómo han variado desde antes de la liberalización, aunque los Colegios pueden establecer unas comisiones orientadoras que, en ningún caso, tienen carácter preceptivo u obligatorio (*vid. supra* apartado 2.1.3 del capítulo III). Hay que tener cuenta que cuanto más alto sea el precio (ya sea de una compraventa o el alquiler), más alta será la comisión del agente inmobiliario, si precisamente la retribución se basa en un porcentaje del precio de compraventa o la renta del alquiler. Según EL PAÍS, *Vivienda obligará a los intermediarios a tener un título oficial para vender pisos* (4-04-2006), disponible en: [https://elpais.com/diario/2006/04/04/economia/1144101611\\_850215.html](https://elpais.com/diario/2006/04/04/economia/1144101611_850215.html) (última visita: 27 de noviembre de 2018), a partir del 1998 los precios de las viviendas aumentaron un 150%, de manera que éste se reflejó también en el aumento de las comisiones de los API.

Hay que tener en cuenta han aparecido nuevas agencias online que eliminan las comisiones y cobran un precio fijo inferior a dichas comisiones (*vid. supra* apartado 5.2 del capítulo III).

<sup>1471</sup> VAN DEN BERGH, Roger and MONTANGIE Yves, *Theory and Evidence on the Regulation of the Latin Notary*...ob. cit., p.4. El concepto fue desarrollado por AKERLOF en 1970 que lo ilustró a través de un modelo del mercado de automóviles de segunda mano: “algunos coches usados son de buena calidad, mientras que otros no (“limones”). Mientras que los vendedores de automóviles usados tienen toda la información sobre sus productos, los consumidores no y tampoco tienen porque saber la información necesaria para evaluar la calidad de los automóviles usados (debido a la información asimétrica), de manera que basarán su decisión de comprar básicamente en el precio. En relación a la selección adversa véase también el Blog de Fundación HAY DERECHO, *Sobre la (anunciada) nueva Subdirección de Fintech y Ciberseguridad de la CNMV* (28-02-2018), disponible en: [https://hayderecho.com/2018/02/28/la-anunciada-nueva-subdireccion-fintech-ciberseguridad-la-cnmv/?lipi=urn%3Ali%3Apage%3Ad\\_flagship3\\_feed%3BV8x4bAaTSQW1zVRuh%2FiBkA%3D%3D](https://hayderecho.com/2018/02/28/la-anunciada-nueva-subdireccion-fintech-ciberseguridad-la-cnmv/?lipi=urn%3Ali%3Apage%3Ad_flagship3_feed%3BV8x4bAaTSQW1zVRuh%2FiBkA%3D%3D) (última visita: 17 de julio de 2018).

*hazard*)<sup>1472</sup>. Según MACANÁS<sup>1473</sup>, que la falta de resultado (refiriéndose a la falta de celebración del contrato que se pretende realizar con la intervención del agente inmobiliario, como puede ser un contrato de compraventa o un arrendamiento) se deba en última instancia a la voluntad de las partes<sup>1474</sup>, hace que nazca también un riesgo moral, dado que el agente puede no hacer nada o no actuar diligentemente porque sabe que las consecuencias de su inactividad (que no se celebre el contrato pretendido) no pesa sobre él, pues depende de la voluntad de las partes contratantes, pero sí los beneficios del ahorro de los costes que su actividad genera (gastos de publicidad, seguimiento de la misma, realizar las fotografías, decoración del piso...). A nuestro juicio, el riesgo moral se produce no solo porque el intermediario inmobiliario decida no actuar de forma diligente porque considere que son las partes las que deciden en última instancia celebrar el contrato pretendido o no, sino que también por el hecho de que, con el afán del intermediario inmobiliario de alcanzar la perfección del contrato para cobrar la remuneración, decida omitir información que pueda ser relevante para el adquirente o arrendatario<sup>1475</sup>, en perjuicio pues, del consumidor. En este sentido, en el ámbito europeo, un 22% de los participantes en un estudio que recientemente compraron o alquilaron una vivienda, experimentaron problemas relacionados con la falta de información sobre el estado en que se encontraba la vivienda y un 17% en relación a la información sobre el consumo energético<sup>1476</sup>.

Como se ha visto en el capítulo II<sup>1477</sup>, el sector de la vivienda es un fenómeno complejo y que abarca diferentes disciplinas<sup>1478</sup>, de ahí que sea también uno de los motivos que causan esta asimetría de la información.

---

<sup>1472</sup> El concepto “*moral hazard*” es un concepto económico y el primer autor que hizo referencia fue SMITH, Adam en libro *La riqueza de las naciones*, 1776. Véase con más profundidad el concepto de “*moral hazard*” en: Nicole KUIJPERS, Joelle NOAILLY, Ben VOLLAARD, *Liberalisation of the Dutch notary profession. Reviewing its scope and impact*, p.27, disponible en: <https://www.cpb.nl/sites/default/files/publicaties/download/liberalisation-dutch-notary-profession-reviewing-its-scope-and-impact.pdf> (última visita: 16 de octubre de 2018).

<sup>1473</sup> MACANÁS Gabriel, *El contrato de mediación -o de corretaje-*...ob. cit., p. 240.

<sup>1474</sup> *Vid. supra* apartado 2.1.8 del capítulo III.

<sup>1475</sup> *Vid. infra* Anexo I.

<sup>1476</sup> Véase en: EUROPEAN COMMISSION, *Consumer market study on the functioning of real estate services for consumers in the European Union*, Executive Summary, October 2018, p. 5, disponible en: [https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/live\\_work\\_travel\\_in\\_the\\_eu\\_real\\_estate\\_services\\_summary\\_en\\_october\\_2018.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/live_work_travel_in_the_eu_real_estate_services_summary_en_october_2018.pdf)

<sup>1477</sup> *Vid. supra* apartado 3 del capítulo II.

<sup>1478</sup> *Vid. infra* apartado 2 del capítulo V.

- **Los efectos externos (las externalidades) que se pueden derivar de los servicios:** Es decir, cómo pueden afectar los servicios propios de la intermediación inmobiliaria a terceros u otros sectores no vinculados directamente con esta profesión. Algunos hechos que ejemplifican estos efectos externos son que, en nuestro país, siete años después de la liberalización de la profesión de la intermediación inmobiliaria, precisamente se inició la crisis por el estallido de la “burbuja inmobiliaria” y se produjo un efecto “en cadena” hacia los otros sectores no vinculados directamente con la vivienda. La cifra del desempleo en España fue de las más altas en la UE (y continúa siéndolo)<sup>1479</sup>, además de tener en cuenta también las actuales dificultades en el acceso a la vivienda<sup>1480</sup>, el número de desahucios<sup>1481</sup>, la escasez de vivienda social<sup>1482</sup>, entre otras externalidades negativas.
- **El bien público que se deriva del servicio:** La intermediación inmobiliaria afecta al derecho a la vivienda (art. 47 CE), pues precisamente los intermediarios inmobiliarios se encargan de facilitar el encuentro entre la oferta y la demanda de viviendas; afecta también a la protección de los consumidores (art. 51 CE), sobre todo en una fase previa o externa a la intervención notarial; y también a la seguridad jurídica de las transacciones inmobiliarias (art. 9.3 CE), especialmente en la fase precontractual o contractual y externa a la intervención notarial. Además, en el capítulo II hemos visto que la vivienda habitual tiene unas características especiales que hacen que merezca un tratamiento diferenciado respecto los otros bienes inmuebles que también pueden ser objeto de la intermediación inmobiliaria<sup>1483</sup>. De este modo, los servicios prestados por los intermediarios inmobiliarios afectan a bienes amparados constitucionalmente e incluso la UE ha confirmado que la vivienda social y la protección de los consumidores afectan al interés general<sup>1484</sup>.

---

<sup>1479</sup> EUROSTAT (2019), disponible en: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Employment\\_statistics/es](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Employment_statistics/es) (última visita: 11 de noviembre de 2019).

<sup>1480</sup> *Vid. supra* introducción del capítulo I.

<sup>1481</sup> *Vid. supra* apartado 7 del capítulo I.

<sup>1482</sup> *Vid. supra* apartado 6.6 del capítulo III.

<sup>1483</sup> *Vid. supra* apartado 7.8 del capítulo II.

<sup>1484</sup> *Vid. supra* apartado 4 del capítulo I.

Posteriormente a estos informes del 2004 y 2005, el Parlamento europeo, en la resolución de 14 de septiembre de 2006<sup>1485</sup> mostró el apoyo a la Comisión Europea para liberalizar el sector de servicios de una regulación excesivamente restrictiva que perjudica a la competencia. Más tarde, la Comunicación de la Comisión Europea de 2 de octubre de 2013<sup>1486</sup> hizo una relación tanto de las ventajas que conlleva la regulación de las condiciones de acceso a las profesiones como las de su liberalización.

Pues bien, en cuanto a las ventajas de la regulación, establece que ayudan al consumidor a juzgar la calidad de los servicios, contribuyen a la protección de los consumidores y del interés público. En cuanto a las ventajas de la desregulación establece que favorece mejores precios, aumenta las posibilidades de elección de los consumidores, favorece la competencia y mejora la situación del empleo y, por lo tanto, de la economía en general. Sin embargo, como se ha visto con la cifra de desempleo a raíz de la crisis, no ha resultado acreditado que la liberalización de la profesión de la intermediación inmobiliaria haya conseguido precisamente estos efectos, aunque sí que el número de empresas inmobiliarias en España aumentó exponencialmente tras la liberalización y también el alta en el RETA en relación a autónomos<sup>1487</sup>, lo que no ha implicado necesariamente una mejora en los servicios ofrecidos. Además, los precios de las viviendas aumentaron de manera alarmante desde la liberalización (hasta que llegó la crisis en el 2007 que empezaron a bajar)<sup>1488</sup>. Además, hay que tener en cuenta que los intermediarios inmobiliarios contribuyeron a este aumento de los precios: pues cuanto mayor es el precio de venta o del arrendamiento, mayor es la comisión a percibir (si su remuneración consiste precisamente en una comisión y no en precio fijo<sup>1489</sup>), de manera que tienen incentivos para aumentar el precio de las viviendas injustificadamente.

---

<sup>1485</sup> PARLAMENTO EUROPEO, Informe sobre el seguimiento del Informe sobre la competencia en los servicios profesionales, de 14 de septiembre de 2006, (2006/2137(INI)). Disponible en: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+REPORT+A6-2006-0272+0+DOC+XML+V0//ES#title1> (última visita: 2 de julio de 2017).

<sup>1486</sup> COMISIÓN EUROPEA, Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo y al Comité económico y social sobre la Evaluación de las regulaciones nacionales del acceso a las profesiones, de 2 de octubre de 2013 COM (2013) 676 final. Disponible en: <http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2013/ES/1-2013-676-ES-F1-1.Pdf>

<sup>1487</sup> Vid. *supra* introducción de la tesis. La creación de empresas inmobiliarias en España creció un 70% en cinco años según el Directorio central de Empresas-INE. Véase en EL CONFIDENCIAL, *Nuevo 'boom' de las inmobiliarias: "El sector es una selva de comisionistas analfabetos"* (2-09-2018), disponible en: <https://www.elconfidencial.com/vivienda/2018-09-02/alquiler-precio-inmobiliarias-agencias-comision-1610355/> (última visita: 17 de julio de 2019).

<sup>1488</sup> Véase la evolución de los precios de la vivienda en: <https://www.st-tasacion.es/es/evolucion-precios-vivienda-usada.html> (última visita: 5 de junio de 2019).

<sup>1489</sup> Vid. *supra* apartado 2.1.3 del capítulo III.



De manera que, si bien la liberalización de la profesión sí favoreció la competencia, dado que aumentó el número de intermediarios inmobiliarios, desde entonces no existen unos criterios objetivos para los consumidores para poder diferenciar qué intermediarios ofrecen más garantías que otros o quienes están más preparados, los precios de las viviendas aumentaron alarmantemente después de la liberalización y unos años después estalló la crisis económica e inmobiliaria dejando una elevada cifra de desempleo. Por lo tanto, no ha resultado acreditado que hayan existido ventajas claras desde la liberalización de la profesión de la intermediación inmobiliaria. Además, en este sentido, hay que tener en cuenta los efectos negativos de la crisis inmobiliaria en España para el acceso a la vivienda<sup>1490</sup>.

El art. 59 de la Directiva 2013/55/UE establece la obligación de los estados miembros de notificar a la Comisión europea la lista de las profesiones reguladas existentes en sus países, lo que se conoce como *Final National Actions Plans o National Actions Plans* (NAP)<sup>1491</sup>.

En el informe de la Comisión europea en materia del sector inmobiliario de 19 de enero de 2015 (el *Mutual evaluation of regulated profession. Overview of the regulatory framework in the real estate sector*<sup>1492</sup>) basado precisamente en los NAP de los estados miembros, se establece que las autoridades españolas (no identifica cuáles) afirman expresamente que “la desregulación de la profesión de la intermediación inmobiliaria ha favorecido la especulación en el mercado inmobiliario y que durante la fase precontractual, el consumidor no está suficientemente protegido, asesorado ni informado”.

Según este mismo informe, los países que tienen la profesión regulada lo justifican por motivos de protección de los consumidores, la prevención del fraude, la protección de los acreedores, el comercio justo, por facilitar la implantación de políticas públicas (por ejemplo, las relativas a la certificación energética, la TPE, anti-blanqueo de capitales...) y para salvaguardar la administración de justicia y la seguridad pública. De

---

<sup>1490</sup> *Vid. supra* apartado 5.1 del capítulo II. Véase con más profundidad: NASARRE AZNAR, Sergio, “La vivienda en propiedad como causa y víctima de la crisis hipotecaria”, *Teoría y derecho. Revista de pensamiento jurídico*, Nº 16, 2014, pp. 10-37.

<sup>1491</sup> Véase los informes de cada uno de los estados miembros en: COMISIÓN EUROPEA, *Mutual evaluation of regulated professions: National Action Plans*, disponibles en: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/31943> (última visita: 17 de julio de 2019).

<sup>1492</sup> Disponible en: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/15486/attachments/1/translations> (última visita: 8 de agosto de 2017).

hecho, la tendencia general en los países de la UE es que los gobiernos y los académicos o especialistas en la materia consideren que es mejor la regulación de la profesión para garantizar la protección de los consumidores<sup>1493</sup>.

En cambio, aquellos donde la profesión no está regulada justifican su postura en que los intereses de los consumidores ya están suficientemente protegidos por otros medios como la legislación general sobre la protección de los consumidores, el Derecho civil y penal y las normas de conducta profesional. Esto también figura en la Comunicación para el Parlamento Europeo, el Consejo, y el Comité Económico y Social y el Comité de Regiones de 10 de enero de 2017 que incluyó las recomendaciones para cada país en materia de reformas en la regulación de servicios profesionales<sup>1494</sup>.

En ella, la Comisión considera que “la excesiva regulación crea obstáculos para el funcionamiento del mercado único y constriñe el potencial de crecimiento y creación de empleo en las economías de la UE y que la supresión de estos obstáculos ofrece nuevas posibilidades y tiene un impacto positivo en la productividad y la competitividad de la economía de la UE. Para la Comisión, hacer que la regulación sea más proporcionada y adaptada a la realidad del mercado, se traduce en una mejor dinámica del mercado, concretamente, genera más oportunidades de negocio, más empresas emergentes y nuevos servicios innovadores introducidos en el mercado por nuevos participantes. Asimismo, esto supone ventajas para los consumidores en términos de unos precios más bajos”. La Comisión Europea también considera que suponen una restricción para el acceso a una determinada profesión:

- 1) Las actividades exclusivas o reservadas y protección del título;
- 2) Los requisitos de cualificación (los años de formación académica, examen estatal obligatorio, obligaciones de desarrollo profesional permanente o formación continua, etc.);
- 3) Los requisitos de acceso (afiliación obligatoria o registro en un organismo profesional, limitación del número de autorizaciones o licencias concedidas, etc.);

---

<sup>1493</sup> IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study...* ob. cit., p.58.

<sup>1494</sup> COMISIÓN EUROPEA, *Comunicación de la Comisión al Parlamento europeo, al Consejo, al Comité Económico y social europeo y al comité de las regiones de 10 de enero de 2017, relativa a las recomendaciones para la reforma de la regulación de los servicios profesionales de 10 de enero de 2017*, COM (2016) 820 final, p. 27. Véase en: <http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2016/ES/COM-2016-820-F1-ES-MAIN-PART-1.PDF>

4) Los requisitos de ejercicio (restricciones en materia de forma societaria, requisitos de participación en el capital, incompatibilidades de actividades, etc.).

Las recomendaciones que hace la Comisión a los diferentes países que tienen la profesión de la intermediación inmobiliaria regulada son<sup>1495</sup>: la posibilidad de abrir a otros profesionales las actividades que están reservadas únicamente para los agentes inmobiliarios, evaluar hasta qué punto la cualificación académica es indispensable y examinar alternativas de acceso a la profesión a las que son demasiado restrictivas, entre otras. A España, en concreto, se le recomienda que debería revisar las regulaciones regionales (como por ejemplo la de Cataluña, aunque tal y como se ha visto en el capítulo I<sup>1496</sup>, cada vez hay más CCAA que introducen una regulación de los agentes inmobiliarios), ya que pueden causar confusión en relación al acceso y el ejercicio de la profesión y podrían causar obstáculos en la movilidad.

Como se observa, desde la UE hay una clara intención de favorecer la libertad de servicios entre los estados miembros y restringir las barreras que impidan el ejercicio de una profesión de un Estado miembro a otro. Por este motivo, desde la segunda mitad de los años ochenta, se empezaron a abrir progresivamente a la competencia una serie de sectores que prestaban principalmente servicios de interés económico general, como fue el caso de las telecomunicaciones, los servicios postales, el transporte y la energía<sup>1497</sup>.

Esta línea pro-liberalizadora proveniente de la UE también se puso en manifiesto en algunas instituciones de España en el 2008 cuando la CNMC a través de un informe sobre los servicios profesionales y los colegios profesionales<sup>1498</sup> destacó que las principales restricciones a la competencia son las que establecen barreras de entrada colegiales al ejercicio profesional; las que pretenden defender reservas de actividad que carecen de amparo legal; las restricciones relacionadas con precios tanto a través de la fijación de honorarios como a través de los visados; y las restricciones de publicidad. Esta posición también se aprecia en el informe de esta misma institución de 21-06-2018 sobre

---

<sup>1495</sup> COMISIÓN EUROPEA, *Comunicación de la Comisión al Parlamento europeo, al Consejo, al Comité Económico y social* ...ob. cit., p. 26.

<sup>1496</sup> *Vid. supra* apartado 5.5 del capítulo I.

<sup>1497</sup> Libro verde sobre los servicios de interés general, Bruselas, 21.5.2003 COM (2003) 270 final, p. 3.

<sup>1498</sup> COMISIÓN NACIONAL DE MERCADOS Y LA COMPETENCIA (CNMC), *Informe sobre el sector de servicios profesionales y los colegios profesionales*, p. 51. Disponible en <http://www.unizar.es/berlatre/documentos/informecnccelegiosprofesionales.pdf> (última visita: 2 de julio de 2017). En junio de 1992 el Tribunal de Defensa de la Competencia ya realizó un informe sobre el libre ejercicio de las profesiones que contenía una propuesta para adecuar la normativa sobre las profesiones colegiadas al régimen de libre competencia en España.

el proyecto de RD por el que se aprueban los Estatutos Generales de los Colegios oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, donde la CNMC defiende la liberalización de la profesión tal y como se ha comentado en el capítulo I<sup>1499</sup>.

El hecho de favorecer el crecimiento económico es y, evidentemente, debe ser uno de los principales retos u objetivos para la UE y para los estados miembros, pero esto no significa que debe hacerse de cualquier forma o con independencia de las externalidades negativas que se puedan derivar. Tal y como lo afirma JINGRYD<sup>1500</sup>, la desregulación o liberalización de las profesionales (en este caso de la profesión de la intermediación inmobiliaria) no es la única manera de lograr ese fin (refiriéndose al crecimiento económico), pues los fallos del mercado que surgen por la asimetría de la información pueden superar los beneficios que se esperan obtener de la desregulación; es decir, puede que se gane en crecimiento económico pero al mismo tiempo se pierda en seguridad jurídica en las transacciones sobre las viviendas, en el acceso a las mismas y en protección de los consumidores, de manera que el resultado no sea tan positivo como el que se pretendía<sup>1501</sup>.

Por un lado, existen estudios que concluyen que no existen evidencias sobre la relación entre la desregulación de las profesiones relativas a las transacciones inmobiliarias (los *conveyancing services*) y el crecimiento económico. Es el caso, por ejemplo, del estudio realizado por MURRAY en 2007 en defensa de la protección de la exclusividad de los notarios<sup>1502</sup>. En esta línea también se ha pronunciado CEPI<sup>1503</sup> afirmando que no existen evidencias suficientes que demuestren que haya un vínculo directo entre la desregulación y el aumento de la competencia<sup>1504</sup>. También hay que destacar que en un estudio financiado por la Comisión Europea<sup>1505</sup>, más de la mitad de los expertos y profesionales del sector inmobiliario que participaron en el estudio también

---

<sup>1499</sup> *Vid. supra* apartado 5.4 del capítulo I.

<sup>1500</sup> JINGRYD Ola, *Impartial Legal Counsel in Real Estate Conveyances. The Swedish Broker and the Latin Notary*, p. 16.

<sup>1501</sup> *Vid. supra* apartado 3.1 del capítulo I.

<sup>1502</sup> MURRAY, Peter, *Real Estate Conveyancing in 5 European Union Member States: A Comparative Study*, de 31 de agosto de 2007, p. 129.

<sup>1503</sup> CEPI, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda...* ob. cit., p.34.

<sup>1504</sup> En este sentido, en un artículo de EL PAÍS, *La desregulación de las profesiones inmobiliarias no generará mayor competitividad* (14-04-2014), disponible en: [https://elpais.com/economia/2014/04/14/vivienda/1397469849\\_604461.html](https://elpais.com/economia/2014/04/14/vivienda/1397469849_604461.html) (última visita: 17 de julio de 2019), también se establece que no existen evidencias que justifiquen esta mejora de la economía causada por la liberalización de las profesiones.

<sup>1505</sup> IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning of the real estate services...* ob. cit., p. 2.

consideraron que es necesario mejorar la regulación de la profesión de la intermediación inmobiliaria para aumentar los niveles de protección de los consumidores.

Por otro lado, existen otros estudios que defienden precisamente lo contrario, es decir, que la liberalización de las profesiones favorece el crecimiento económico. Por ejemplo, en las Fichas Temáticas del semestre europeo sobre el mercado de los servicios del año 2014<sup>1506</sup> se destaca que la reducción de barreras de acceso puede suponer un crecimiento de la productividad del 5% en un periodo de dos años y, por lo tanto, un crecimiento para la economía. En otro informe de la Comisión europea del 2016<sup>1507</sup> también se establece que las restricciones al acceso y la existencia de barreras reguladoras para ejercer una actividad profesional dificultan la movilidad de los profesionales limitando el empleo y la competitividad en los sectores económicos afectados. En este sentido, también se pronuncia SCHMID *et.al.*<sup>1508</sup> al afirmar que la desregulación favorece unos precios más bajos y hay más posibilidad de elección de los profesionales, de manera que esto beneficia a los consumidores.

Como decía el economista FRIEDMAN<sup>1509</sup>, a pesar de ser un firme defensor del liberalismo económico y de mercado, “la libertad no puede ser absoluta. Vivimos en una sociedad interdependiente. Algunas limitaciones a nuestra libertad son necesarias para evitar otras restricciones todavía peores”. Este mismo autor consideró que “el mercado deber ser complementado por disposiciones tendentes a proteger al consumidor contra sí mismo y contra la avaricia de los vendedores, y para protegernos de los posibles efectos negativos de las transacciones del mercado”. KEYNES<sup>1510</sup> fue otro defensor del libre mercado pero que justificaba la intervención del Estado para corregir los fallos del mismo en aquellos casos donde los intereses individuales (por ejemplo, el enriquecimiento personal) y los intereses colectivos (por ejemplo, la protección de los más vulnerables)

---

<sup>1506</sup> European Semester Thematic Factsheet Services markets, 2014, p.9, disponible en: [https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file\\_import/european-semester-thematic-factsheet-services-markets\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import/european-semester-thematic-factsheet-services-markets_en.pdf)

<sup>1507</sup> CANTON Erik; CRIACI Daria; SOLERA Irune, *The economic impact of professional service liberalization*, Economic papers 533, September 2014, p. 29. Disponible en: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/economic\\_paper/2014/pdf/ecp533\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/economic_paper/2014/pdf/ecp533_en.pdf) (última visita: 3 de agosto de 2017).

<sup>1508</sup> SCHMID, Christoph (legal and General Co-ordinator) SEBASTIAN, Steffen (Economic Co-ordinator); S. LEE, Gabriel; FINK Marcel; PATERSON, Iain, *Conveyancing Services Market*, Study COMP/2006/D3/003, December 2007, pp. 9 y 15.

<sup>1509</sup> FRIEDMAN, Milton; FRIEDMAN, Rose, *Libertad de elegir. Hacia un nuevo liberalismo económico*, Grijalbo, 1980, Barcelona, p.265 y 104.

<sup>1510</sup> MAYNARD KEYNES, John, *La teoría general de l'ocupació, l'interès i el diner*, (traducció de Josep M. Masferrer), Edicions 62 i Diputació de Barcelona, 1987, p. 6.

no coincidían. En este sentido, GARRIDO CHAMORRO<sup>1511</sup> considera que “ni siquiera los más rigurosos partidarios de la libertad de mercado sostienen que ello implique que el Estado deba abstenerse absolutamente de toda intervención en relación con la actividad económica del país”.

De manera que nos encontramos ante la compleja situación donde se debe ponderar o equilibrar la “doble vertiente” del concepto de vivienda<sup>1512</sup>: como un activo económico o como un bien de primera necesidad. Perseguir el crecimiento económico a través del sector de la vivienda no puede tener como contrapartida la reducción de la protección de los consumidores, la inseguridad jurídica y perjudicar el acceso a la vivienda. Por lo tanto, no debería utilizarse el sector de la vivienda y, en concreto, la liberalización de una profesión como es la intermediación inmobiliaria, para potenciar el crecimiento económico de un país cuando lo que está en juego es el acceso a la vivienda de las personas. Por este motivo, los profesionales que trabajan con las viviendas (art. 47 CE) y su respectiva regulación deberían ofrecer una serie de garantías mínimas que vertebrén el mercado y eviten otra burbuja inmobiliaria.

### **3. El reconocimiento de la profesión de la intermediación inmobiliaria entre los países de la UE**

#### **3.1. Exigencia de los mismos requisitos que a los profesionales nacionales (Directiva 67/43/CEE)**

La Directiva del Consejo 67/43/CEE<sup>1513</sup> modificada por la adhesión de España por la Decisión del Consejo de las Comunidades Europeas de 11 de junio de 1985<sup>1514</sup>, estableció la supresión de aquellas restricciones que, en cuanto a las actividades no asalariadas relativas a los negocios inmobiliarios, pudieran existir entre los estados miembros que impidiesen a los profesionales establecerse en otro país distinto al de origen y prestar los servicios en iguales condiciones y con los mismos derechos que los nacionales. La norma de transposición de esta Directiva en España fue el RD

---

<sup>1511</sup> GARRIDO CHAMORRO, Pedro, *La fusión notarial, sus costes y beneficios...* ob. cit. p. 86.

<sup>1512</sup> *Vid. supra* apartado 3 del capítulo II.

<sup>1513</sup> Directiva del Consejo 67/43/CEE, de 12 de enero de 1967, relativa a la realización de la libertad de establecimiento y de la libre prestación de servicios para las actividades no asalariadas incluidas en el sector de los negocios inmobiliarios (DOCE núm. 140, de 19 de enero de 1967).

<sup>1514</sup> Instrumento de Ratificación del Tratado hecho en Lisboa y Madrid el día 12 de junio de 1985, relativo a la adhesión del Reino de España y de la República Portuguesa a la Comunidad Económica Europea y a la Comunidad Europea de la Energía Atómica (BOE núm. 1 de 1 de enero de 1986).

1464/1988<sup>1515</sup>.

En el art. 2 del RD 1464/1988, se estableció que la prestación de servicios en el sector de la actividad propia de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y de los Administradores de Fincas exigía la incorporación de los interesados al Colegio en cuyo ámbito territorial pretendían ejercer la profesión. En virtud de esta colegiación, tendrían los mismos derechos y obligaciones que los colegiados españoles, aplicándoles los Estatutos y Reglamentos respectivos, así como también las demás normas aplicables en el ejercicio profesional. No obstante, los puestos de dirección de las respectivas organizaciones profesionales estaban reservados a los nacionales españoles.

De ello se concluye que aquellos nacionales de los estados miembros de la UE que se estableciesen en España y que quisieran ejercer la profesión de la intermediación inmobiliaria en este país antes de la liberalización del año 2000 se les exigían los mismos requisitos que a los nacionales españoles, es decir, estar colegiados en el respectivo Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y cumplir la normativa de la profesión vigente en aquel momento (el Decreto 3248/1969), de manera que para obtener el título profesional de API era necesario superar el examen público<sup>1516</sup>.

La STJCEE de 7-05-1992 (actual TJUE)<sup>1517</sup>, resolvió un litigio sobre el reconocimiento de las cualificaciones profesionales entre los estados miembros en relación a la profesión de la intermediación inmobiliaria. En esta sentencia se analizó el sistema de reconocimiento de títulos en España ante una cualificación profesional de un intermediario inmobiliario nacional de otro Estado miembro. El TJCEE consideró que como todavía no existía una Directiva sobre reconocimiento de títulos referentes a la profesión de los API, las autoridades de un Estado miembro ante las cuales se solicitaba autorización para ejercerla por parte de un nacional de otro Estado miembro, que poseía un título relativo al ejercicio de esta misma profesión en su estado de origen, estaban obligados a examinar en qué medida los conocimientos y aptitudes acreditados y adquiridos en su Estado de origen equivalían a los exigidos por la normativa del Estado de acogida. En el caso de que la equivalencia entre los diplomas o títulos solamente fuese

---

<sup>1515</sup> RD 1464/1988, de 2 de diciembre, por el que se desarrolla la Directiva 67/43/CEE, relativa a la realización de la libertad de establecimiento y de la libre prestación de servicios para las actividades no asalariadas incluidas en el sector de los negocios inmobiliarios (BOE núm. 294, de 8 de diciembre de 1988).

<sup>1516</sup> *Vid. supra* apartado 5.1 del capítulo I.

<sup>1517</sup> TJCE/1992/95.

parcial, las autoridades del Estado de acogida podían exigir al interesado superar un examen.

### **3.2. El reconocimiento de cualificaciones profesionales entre estados miembros de la UE (Directiva 2005/36/CE)**

En 2008 España aprobó el RD 1837/2008<sup>1518</sup>, por el que se incorporaban al ordenamiento jurídico español la Directiva 2005/36/CE<sup>1519</sup> y la Directiva 2006/100/CE<sup>1520</sup>, relativas al reconocimiento de cualificaciones profesionales, así como a determinados aspectos del ejercicio de la profesión de abogado.

Actualmente este RD 1837/2008 está derogado (aunque se mantiene la vigencia de los anexos VIII y X del RD 1837/2008), dado que fue sustituido por el RD 581/2017<sup>1521</sup>, por el que se incorpora la Directiva 2013/55/UE<sup>1522</sup> que se estudia más adelante<sup>1523</sup>. A pesar de ello, la Directiva 2005/36/CE sí que continúa estando en vigor, pero con las modificaciones realizadas por la Directiva 2013/55/UE.

La Directiva 2005/36/CE tiene por objeto regular cómo debía hacerse el reconocimiento de las cualificaciones profesionales entre los estados miembros para poder ejercer una profesión de un Estado a otro. De acuerdo con el art. 2.1 de la Directiva 2005/36/CE, esta se aplica “a todos los nacionales de un Estado miembro, incluidos los miembros de las profesiones liberales, que se propongan ejercer una profesión regulada

---

<sup>1518</sup> RD 1837/2008, de 8 de noviembre, por el que se incorporan al ordenamiento jurídico español la Directiva 2005/36/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de septiembre de 2005, y la Directiva 2006/100/CE, del Consejo, de 20 de noviembre de 2006, relativas al reconocimiento de cualificaciones profesionales, así como a determinados aspectos del ejercicio de la profesión de abogado (BOE núm. 280 de 20 de noviembre de 2008).

<sup>1519</sup> Directiva 2005/36/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 7 de septiembre de 2005 relativa al reconocimiento de cualificaciones profesionales (DOUE núm. 255, de 30 de septiembre de 2005).

<sup>1520</sup> Directiva 2006/100/CE del Consejo de 20 de noviembre de 2006 por la que se adaptan determinadas directivas en el ámbito de la libre circulación de personas, con motivo de la adhesión de Bulgaria y Rumanía (DOUE núm. 363, de 20 de diciembre de 2006).

<sup>1521</sup> Rd 581/2017, de 9 de junio, por el que se incorpora al ordenamiento jurídico español la Directiva 2013/55/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de noviembre de 2013, por la que se modifica la Directiva 2005/36/CE relativa al reconocimiento de cualificaciones profesionales y el Reglamento (UE) n.º 1024/2012 relativo a la cooperación administrativa a través del Sistema de Información del Mercado Interior (Reglamento IMI) (BOE núm. 138 de 10 de junio de 2017).

<sup>1522</sup> Directiva 2013/55/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de noviembre de 2013, por la que se modifica la Directiva 2005/36/CE relativa al reconocimiento de cualificaciones profesionales y el Reglamento (UE) n.º 1024/2012 relativo a la cooperación administrativa a través del Sistema de Información del Mercado Interior (Reglamento IMI) (DOUE núm. 316 de 14 de noviembre de 2012).

<sup>1523</sup> *Vid. infra* apartado 3.4 del capítulo IV.



en un Estado miembro distinto de aquel en el que obtuvieron sus cualificaciones profesionales, por cuenta propia o ajena”. De manera que esta Directiva se aplica únicamente en los estados donde la profesión que se pretenda ejercer allí esté regulada. De este modo, si la profesión no está regulada, al profesional de otro Estado miembro que pretenda ejercer allí la profesión, esta Directiva no le es de aplicación y se le exigen los mismos requisitos que a los nacionales del aquel país (si es que lo hay).

De conformidad con CEPI, en relación a cuándo procede la aplicación de la Directiva 2005/36/CE a un intermediario inmobiliario de la UE, se derivan las siguientes posibilidades, ateniendo el tipo de movilidad<sup>1524</sup>:

<b>País de la UE de origen</b>	<b>País de la UE de destino</b>	<b>¿Aplicación de la Directiva 2005/36/CE?</b>
Profesión no regulada	Profesión no regulada	No aplicación de la Directiva. De manera que al profesional se le exigirán los mismos requisitos que a un nacional para poder ejercer la profesión (si es que los hay).
Profesión regulada	Profesión no regulada	No aplicación de la Directiva. De manera que al profesional se le exigirán los mismos requisitos que a un nacional para poder ejercer la profesión (si es que los hay).
Profesión regulada	Profesión regulada	Aplicación de la Directiva para el reconocimiento de la cualificación profesional.
Profesión no regulada	Profesión regulada	Aplicación de la Directiva para el reconocimiento de la cualificación profesional.

**Tabla núm. 15.** Situaciones donde procede la aplicación de la Directiva 2005/36/CE. **Fuente:** CEPI.

Hay que tener en cuenta que en el art. 4.3 de esta Directiva 2005/36/CE, se establece que “igualmente, quedará equiparada a una profesión regulada (...) la profesión ejercida por los miembros de una asociación u organización de las que se mencionan en

<sup>1524</sup>CEPI, *A guide to the Recognition of the Professional Qualifications in the EU*. Disponible en: [http://www.cepi.eu/uploads/pdf/Guides\\_professionals/CEPIGuideRecognitionProfQualifsEN.pdf](http://www.cepi.eu/uploads/pdf/Guides_professionals/CEPIGuideRecognitionProfQualifsEN.pdf) (última visita: 2 de julio de 2017).

el Anexo I”<sup>1525</sup>. Las entidades que se contemplan en este Anexo gozan de un reconocimiento especial y expiden a sus miembros un título de formación, garantizando que cumplen normas profesionales dictadas por ellas y les otorgan el derecho a utilizar profesionalmente un diploma, una abreviatura o un rango correspondiente a dicho título de formación. Se trata pues de la referida “autoregulación” o sistemas de certificación voluntaria (*voluntary certification systems*). Es decir, la profesión no está regulada oficialmente por parte del Estado en el sentido del art. 3.1.a de la Directiva 2005/36/CE, pero las organizaciones o asociaciones profesionales exigen la posesión de una determinada titulación o el cumplimiento de otros requisitos, como podría ser, por ejemplo, la superación de un examen para entrar a formar parte de las mismas. En relación a la intermediación inmobiliaria pues, se trata de aquellas organizaciones o asociaciones en que para poder formar parte, se deben cumplir unos requisitos determinados como puede ser, por ejemplo, una formación académica específica o incluso la superación de un examen. En materia de la intermediación Inmobiliaria, por ejemplo, en Inglaterra se reconoce *al Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS)*<sup>1526</sup>, a pesar de que es una institución que tiene sede en diferentes países, entre ellos, España.

En el *Mutual evaluation of regulated professions* de 19 de enero de 2015 de la Comisión Europea<sup>1527</sup> se amplía el concepto de “profesión regulada” que se establece en el art. 3.1.a de esta Directiva 2005/36/CE. Así, se considera que una profesión lo está cuando exista:

- a) Reserva de actividades: que existan una serie de actividades reservadas a unos profesionales en concreto.
- b) Título protegido: se trata de aquellos casos en los que se requiere una titulación específica para usar un título profesional determinado.

---

<sup>1525</sup> En este Anexo se mencionan todas estas instituciones y organizaciones que reúnen estos requisitos que el art. 4. 3 de la Directiva establece y que, por lo tanto, se considera que a pesar de que la profesión no está regulada en términos del art. 4.1, sí lo está por el art.4.3. No obstante, solo se reconocen instituciones de Inglaterra y Irlanda. Otros ejemplos de las instituciones que se reconocen en este listado (en total hay 43) son: The Institute of Chartered Accountants in Ireland, The Institute of Certified Public Accountants in Ireland, The Association of Certified Accountants, Royal Town Planning Institute, etc.

<sup>1526</sup> Véase en: <http://www.rics.org/uk/about-rics/where-we-are/europe/rics-in-spain/> (última visita: 15 de noviembre de 2019).

<sup>1527</sup> COMISIÓN EUROPEA, *Mutual evaluation of regulated professions. Overview of the regulatory framework in the real estate sector. Report based on information transmitted by Member States and on the meeting of 6 June 2014*, de 19 de enero de 2015, pp. 4 y 5.

- c) Reserva de actividades y título protegido: es la regulación más estricta, dado que es la suma de las dos anteriores.

En la Directiva 2005/36/CE se diferencian tres sistemas de reconocimiento de las cualificaciones profesionales que todavía se mantienen vigentes a pesar de las modificaciones realizadas por la Directiva 2013/55/UE que más adelante se explican:

- **Sistema de reconocimiento automático basado en la coordinación de condiciones mínimas de formación** (arts. 21 al 49 de la Directiva 2005/36/CE). Consiste en reconocer los títulos de médico, de médico especialista, de enfermera responsable de cuidados generales, de odontólogo, de veterinario, de farmacéutico y de arquitecto, a través del proceso específico que los artículos mencionados regulan. Se trata de un reconocimiento más sencillo que el resto, dado que los títulos académicos de estas profesiones comparten unos requisitos mínimos en todos los estados miembros.
- **Sistema de reconocimiento en base a la experiencia** (art. 16 al 20 de la Directiva 2005/36/CE), se contempla para determinadas profesiones que se contemplan expresamente en la lista I, II, III y IV del Anexo IV de la misma Directiva donde el reconocimiento se hace en base la acreditación de la experiencia profesional y no por la formación académica. Por ejemplo, en materia de intermediación, se recoge en el listado III las actividades profesionales del intermediario que, sin estar encargado de ello permanentemente, pone en relación a las personas que desean contratar directamente, prepara sus operaciones comerciales o ayuda a su realización, actividades profesionales del intermediario que realiza en su propio nombre operaciones comerciales por cuenta ajena, etc.
- **Sistema o régimen general de reconocimiento** (art. 10 al 15 de la Directiva 2005/36/CE), se aplica a las profesiones distintas a las mencionadas en el sistema de reconocimiento automático y que no se pueden beneficiar del reconocimiento a través la experiencia al no estar previstas en la lista I, II, III y IV del anexo IV, de manera que es el sistema residual.

Para el reconocimiento de la profesión de la intermediación inmobiliaria entre los estados miembros, hasta que no se aprobó la Directiva 2013/55/UE, que como se explica en el siguiente epígrafe, añadió una nueva forma de reconocimiento de la profesión (la TPE), se aplicaba únicamente este sistema último, el general de conformidad con el art.

10.1 de la Directiva 2005/36/CE<sup>1528</sup>, aunque bien podría haber cabido también en el sistema de reconocimiento basado en la experiencia.

En conclusión de todo ello, hoy por hoy, a los nacionales de los estados miembros de la UE que pretendan ejercer la profesión de la intermediación inmobiliaria en España (con independencia de si en su país de origen la profesión está regulada o no), la Directiva 2005/36/CE no se les aplica, debiendo únicamente cumplir los mismos requisitos que los nacionales españoles para ejercer la profesión si pretenden colegiarse en el Colegio de API (art. 1 RD 1294/2007). Pero si no quieren estar colegiados, no existe ningún requisito de acceso específico a la profesión en cuanto formación académica (sin perjuicio de los requisitos para crear una sociedad<sup>1529</sup>, darse de alta de autónomo<sup>1530</sup>, ser trabajador asalariado<sup>1531</sup>...), excepto en aquellas CCAA donde sí que es obligatorio contar con una formación académica específica o inscribirse en un registro<sup>1532</sup>. Es decir, cualquier ciudadano europeo con cualquier formación o sin ella puede intermediar con viviendas en España, lo que aún garantiza menos sus conocimientos sobre nuestro Derecho, de manera que difícilmente pueden contribuir a profesionalizar y vertebrar el mercado, es decir, ofrecer valor añadido.

### 3.3. Los servicios en el mercado interior (Directiva 2006/123/CE)

Tras esta Directiva de 2005, se promulgó la Directiva 2006/123/C, transpuesta en España por la Ley 17/2009<sup>1533</sup> (conocida como “Ley Paraguas”). Otra Ley que también es consecuencia de esta Directiva es la Ley 25/2009<sup>1534</sup> (conocida como “Ley Ómnibus”).

Por un lado, la Ley 17/2009 se aplica a los servicios que se ofrecen a cambio de una contraprestación económica y que son prestados en territorio español por

---

<sup>1528</sup> En este artículo se establece que este sistema general se aplicará a todas las profesiones no cubiertas por los capítulos II y III (los agentes inmobiliarios no se sitúan en estos capítulos), así como a los otros casos (que en el mismo artículo 10 concreta), en los que el solicitante no reúna, por una razón particular y excepcional, las condiciones previstas en dichos capítulos.

<sup>1529</sup> RDleg 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital (BOE núm. 161 de 03 de Julio de 2010)

<sup>1530</sup> BOE núm. 166 de 12 de Julio de 2007 (BOE núm. 166 de 12 de Julio de 2007).

<sup>1531</sup> RDleg 2/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores (BOE núm. 255, de 24 de octubre de 2015).

<sup>1532</sup> *Vid. supra* apartado 5.5 del capítulo I.

<sup>1533</sup> Ley 17/2009, de 23 de noviembre, sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio (BOE núm. 283 de 24 de noviembre de 2009).

<sup>1534</sup> Ley 25/2009, de 22 de diciembre, de modificación de diversas leyes para su adaptación a la Ley sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio (BOE núm. 308 de 23 de diciembre de 2009).

profesionales establecidos en España o en cualquier otro Estado miembro (art. 2.1 Ley 17/2009). En el art. 1 se establece que el objetivo de la Ley 17/2009 es establecer las disposiciones generales para facilitar la libertad de establecimiento de los profesionales<sup>1535</sup>.

Por el otro, la Ley 25/2009 adapta una serie de normas de rango legal a lo dispuesto en la Ley 17/2009 y extiende sus principios a sectores no afectados por la Directiva contribuyendo a la mejora del sector de los servicios y a la supresión efectiva de requisitos no justificados o desproporcionados.

En la DT 4ª de la Ley 25/2009 se estableció que, en el plazo máximo de doce meses desde la entrada en vigor de esta Ley, el Gobierno, previa consulta a las CCAA, remitirá a las Cortes Generales un Proyecto de Ley que determine las profesiones para cuyo ejercicio es obligatoria la colegiación<sup>1536</sup>. No obstante, hasta la fecha (27-11-2019) todavía no se ha promulgado la referida norma.

El objetivo de la Directiva 2006/123/CE fue la de facilitar la libertad de establecimiento de los prestadores y la libre prestación de servicios dentro de la UE, simplificando los procedimientos y fomentando un nivel elevado de calidad en los servicios, así como también, evitar la introducción de restricciones al funcionamiento de los mercados de servicios. Para los asuntos no relacionados con las cualificaciones profesionales en materia de circulación de los profesionales dentro de la UE, es la Directiva 2006/123/CE la que se aplica<sup>1537</sup>. Es decir, cuando nos encontramos ante un supuesto de movilidad de un profesional de un país de la UE a otro y no procede la aplicación de la Directiva 2005/36/CE, es la Directiva 2006/123/CE la que se aplica.

---

<sup>1535</sup> De conformidad con el Preámbulo de esta Ley 17/2009 “el fin es impulsar la mejora de la regulación del sector servicios, reduciendo las trabas injustificadas o desproporcionadas al ejercicio de una actividad de servicios y proporcionando un entorno más favorable y transparente a los agentes económicos que incentive la creación de empresas y genere ganancias en eficiencia, productividad y empleo en las actividades de servicios, además del incremento de la variedad y calidad de los servicios disponibles para empresas y ciudadanos”.

<sup>1536</sup> En esta disposición se establece que “hasta la entrada en vigor de la mencionada Ley se mantendrán las obligaciones de colegiación vigentes hasta el momento y que se deberá prever la continuidad de la obligación de colegiación en aquellos casos en que se fundamente como instrumento eficiente de control del ejercicio profesional para la mejor defensa de los destinatarios de los servicios y en aquellas actividades en que puedan verse afectadas, de manera grave y directa, materias de especial interés público, como pueden ser la protección de la salud y de la integridad física o de la seguridad personal o jurídica de las personas físicas”. Por lo tanto, precisamente en relación a esto último, es decir, la protección jurídica de las personas físicas, es donde la profesión de la intermediación inmobiliaria incide al afectar precisamente a la seguridad jurídica en la fase precontractual o contractual en el ámbito inmobiliario y de la vivienda.

<sup>1537</sup> Así se establece en la página web de la Comisión Europea en : [http://ec.europa.eu/growth/single-market/services/free-movement-professionals/qualifications-recognition/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/growth/single-market/services/free-movement-professionals/qualifications-recognition/index_en.htm) (última visita: 2 de julio de 2017).

De conformidad con el art. 5 de la Ley 17/2009 (que transpone el art. 10 de la Directiva 2006/123/CE), las restricciones de acceso o de ejercicio a la prestación de servicios (como pueden ser, por ejemplo, la exigencia de una cualificación académica específica o la obligación de formar parte de una institución como puede ser, por ejemplo, un Colegio profesional) deben cumplir tres condiciones:

- **No ser discriminatorias:** la regulación no puede ser directa o indirectamente discriminatoria por razón de la nacionalidad o el Estado miembro en el que estén establecidos los prestadores de servicios. Por ejemplo, una restricción discriminatoria sería limitar el ejercicio de una profesión a una nacionalidad en concreto o una discriminación por razón de sexo.
- **Ser necesarias:** la restricción debe estar justificada por una razón de interés general. Como ya se ha comentado en el capítulo I<sup>1538</sup>, la Directiva 2006/123/CE establece en el art. 4.8 como una “razón imperiosa de interés general” la protección de los consumidores y de los destinatarios de los servicios, entre otros. De este modo, la UE debe garantizar que los profesionales que intervienen en las transacciones estén cualificados y ofrezcan servicios de calidad<sup>1539</sup>.
- **Ser proporcionales:** la restricción para acceder a una profesión debe ser la adecuada para garantizar la constatación del objetivo que se persigue y no ir más allá de lo necesario para conseguirlo; es decir, que no pueda ser posible su sustitución por otras medidas menos restrictivas que permitan obtener el mismo resultado.

En esta línea, el art. 9 de la Ley 17/2009 amplía estos requisitos, pues establece que estas restricciones para acceder a una profesión deberán de cumplir las siguientes características: no ser discriminatorias; estar justificadas por una razón imperiosa de interés general; ser claras e inequívocas, ser objetivas, ser hechos públicos con antelación; y ser transparentes y accesibles.

---

<sup>1538</sup> *Vid. supra* apartado 4.1 del capítulo I.

<sup>1539</sup> La UE tiene especial interés en la defensa de los consumidores (art. 4 TFUE), de manera que la adopción de medidas por parte de la UE de protección de los mismos incide notablemente en la normativa de los estados miembros. Véase las principales Directivas europeas y sus respectivas leyes de transposición en España en materia de protección de los consumidores en GUTIÉRREZ ESQUERDO, José en GOMIS MASQUÉ, M<sup>a</sup> Angels, *La intermediación inmobiliaria*, Cuadernos de Derecho Judicial del Consejo General del poder Judicial, 2007, p. 293.

En este sentido, NAVARRO MICHEL<sup>1540</sup> también entiende que la doctrina del TJCE ha establecido que no es incompatible con el Tratado (refiriéndose al TUE) el hecho que se impongan exigencias específicas para acceder una profesión, siempre que dichas exigencias sean obviamente necesarias para garantizar el cumplimiento de las normas profesionales y para asegurar la protección de los intereses que constituye el objetivo de aquellas. Para esta autora, pueden imponerse exigencias específicas que estarán justificadas en aras del interés general, cuando:

- a) Sean aplicables a toda persona que ejerza la profesión en el territorio del Estado miembro.
- b) Dicho interés general no esté ya garantizado por las normas del Estado en que el nacional comunitario se encuentra establecido.
- c) El mismo resultado no pueda obtenerse mediante normas menos coercitivas.

Por lo tanto, el hecho de imponer restricciones para acceder a una determinada profesión no puede hacerse por cualquier motivo o de cualquier forma sino que debe estar suficientemente justificado ateniendo estos criterios señalados por esta autora.

A nuestro juicio, en la profesión de la intermediación inmobiliaria existen numerosas evidencias que se han ido comentando y analizando a lo largo de esta tesis y que se resumen en las conclusiones de este trabajo, que justifican la aplicación de restricciones para acceder a la profesión de la intermediación inmobiliaria a través de la exigencia de una formación académica y una colegiación obligatoria.

En la línea de la Ley 17/2009, hay que tener en cuenta también la Ley 20/2013, que pretende es garantizar la unidad de mercado en España (art. 139 CE). Concretamente, el apartado 2 del art. 139 CE establece que “ninguna autoridad podrá adoptar medidas que directa o indirectamente obstaculicen la libertad de circulación y establecimiento de las personas y la libre circulación de bienes en todo el territorio español”.

Pues bien, si bien la profesión de la intermediación inmobiliaria hoy está liberalizada, de manera que los intermediarios inmobiliarios pueden ejercer sus funciones en todo el ámbito nacional sin ningún requisito específico en cuanto la formación

---

<sup>1540</sup> NAVARRO MICHEL, Mónica, “Agentes intervinientes en el proceso de edificación y transmisión de viviendas” en PONCE SOLÉ, Juli y SIBINA TOMÀS, Domènech (coords.); *El derecho de la vivienda en el siglo XXI: Sus relaciones con la ordenación del territorio y el urbanismo*, Marcial Pons, Barcelona, 2008, pp. 564 y 565.

académica o la pertenencia a un Colegio, en algunas CCAA sí que se exigen ciertos requisitos para el ejercicio de esta actividad profesional dentro de su ámbito territorial tal y como se ha visto<sup>1541</sup>. De manera que las diferencias que pudieran existir entre las CCAA para ejercer la profesión de intermediación inmobiliaria podrían afectar precisamente a la unidad de mercado amparada por el art. 139 CE, a pesar de que en el Preámbulo de la Ley 20/2013 se establece de forma expresa que se pretende favorecer la unidad de mercado en el ámbito nacional, pero a su vez, también deben respetarse las competencias autonómicas y/o municipales. Cabe decir que, algunos preceptos de esta Ley 20/2013 fueron objeto de recurso de inconstitucionalidad por parte del Parlamento de Cataluña, al considerar que la regulación prevista excede de las competencias estatales. Finalmente, la STC de 22-06-2017<sup>1542</sup> resolvió el recurso estimándolo parcialmente. Precisamente los arts. 5 y 17 de la Ley 20/2013 se consideraron constitucionales por parte del TC.

Como se ha visto en el capítulo I<sup>1543</sup>, el art. 5.1 de la Ley 20/2013 establece que se pueden establecer límites al acceso a una actividad económica o su ejercicio para salvaguardar alguna razón imperiosa de interés general de entre las comprendidas en el artículo 3.11 de la Ley 17/2009, entre ellas, se señalan la protección de los derechos, la seguridad y la salud de los consumidores, de los destinatarios de servicios y de los trabajadores; las exigencias de la buena fe en las transacciones comerciales; y la lucha contra el fraude. Precisamente estas materias son las que también estipula la Directiva 2006/36/CE en el art. 4.8.

### **3.4. El reconocimiento de las cualificaciones (Directiva 2013/55/UE)**

La última Directiva promulgada en relación al reconocimiento de las profesiones entre los estados miembros tal y como se ha estudiado en el capítulo I<sup>1544</sup>, es la Directiva 2013/55/UE transpuesta en España por el RD 581/2017. Lo que pretende este RD 581/2017 es consolidar en un único cuerpo la normativa comunitaria en materia de reconocimiento de cualificaciones. De manera que actualmente en España, en materia de reconocimiento de cualificaciones profesiones, únicamente es aplicable el RD 581/2017.

---

<sup>1541</sup> *Vid. supra* apartado 5.5 del capítulo I.

<sup>1542</sup> RTC 2017/79.

<sup>1543</sup> *Vid. supra* apartado 5.5 del capítulo I.

<sup>1544</sup> *Vid. supra* apartado 3.1 del capítulo I.



A continuación, se hace referencia a tres de las principales novedades que introduce la Directiva 2013/55/UE como es la TPE, el acceso parcial a una profesión y el reconocimiento automático sobre la base de principios comunes de formación.

### 3.4.1. La Tarjeta Profesional Europea (TPE)

La principal novedad de esta Directiva es la creación de una tarjeta profesional europea (TPE) o “*European Professional Card*” (EPC) que tiene como finalidad favorecer el reconocimiento de las cualificaciones académicas para facilitar y promover la libre circulación de profesionales entre los estados miembros. Hay que tener en cuenta que esta TPE no reemplaza a los otros sistemas de reconocimiento establecidos en la Directiva 2005/36/CE (reconocimiento automático, con base en la experiencia y régimen general de reconocimiento)<sup>1545</sup>, sino que se añade junto a estos como un sistema más rápido y sencillo. Por ahora, la TPE únicamente se aplica a las siguientes profesiones: enfermeros responsables de cuidados generales, farmacéuticos, fisioterapeutas, guías de montaña y agentes de la propiedad inmobiliaria<sup>1546</sup>. A pesar de su denominación, la TPE no es una tarjeta física, sino que es un certificado que se tramita a través de un procedimiento electrónico<sup>1547</sup>.

La TPE se regula en el art. 4 *bis* de la Directiva 2013/55/UE y en en los arts. 5 a 10 del RD 581/2017. Hay que tener en cuenta que esta Directiva (y por lo tanto la TPE) únicamente se aplica al caso en que el país de destino donde se pretende ejercer la profesión esté regulada<sup>1548</sup>. De manera que la TPE no es necesaria para que un intermediario inmobiliario de otro país de la UE ejerza su profesión en España, pues podría hacerlo igualmente al estar la profesión desregulada tal y como hemos comentado.

El Reglamento de Ejecución (UE) 2015/983<sup>1549</sup> regula el procedimiento de expedición de esta TPE. Según la exposición de motivos de este Reglamento, estas

<sup>1545</sup> *Vid. supra* apartado 3.2 del capítulo IV.

<sup>1546</sup> Véase con más detalle en UNIÓN EUROPEA, *Tarjeta Profesional Europea-TPE*: [https://europa.eu/youreurope/citizens/work/professional-qualifications/european-professional-card/index\\_es.htm](https://europa.eu/youreurope/citizens/work/professional-qualifications/european-professional-card/index_es.htm) (última visita: 2 de julio de 2017).

<sup>1547</sup> En España lo emite la Administración del Estado al través del siguiente enlace: <http://tramites.administracion.gob.es/ca/comunitat/tramites/recurs/tarjeta-profesional-europea---epc/d06d4a3c-952c-49ba-932b-756d230565e8> (última visita: 17 de julio de 2019).

<sup>1548</sup> COMISIÓN EUROPEA, *Comunicación de la Comisión al Parlamento europeo, al Consejo, al Comité Económico y social europeo y al comité de las regiones de 10 de enero de 2017...* ob. cit., p.45.

<sup>1549</sup> Reglamento de Ejecución (UE) 2015/983 de la Comisión, de 24 de junio de 2015, sobre el procedimiento de expedición de la TPE y la aplicación del mecanismo de alerta con arreglo a lo dispuesto

profesiones a las que por ahora se puede aplicar la TPE reúnen los requisitos establecidos en el artículo 4 bis, apartado, de la Directiva 2013/55/UE, es decir: que exista o pueda existir una movilidad significativa en la profesión de que se trate; que las partes interesadas hayan manifestado suficiente interés; y que la profesión o los programas de educación y formación destinados al ejercicio de la profesión estén regulados en un número significativo de estados miembros. De manera que, para la UE, la profesión de la intermediación inmobiliaria cumple con estos requisitos si la reconoce como una de las cinco profesiones que actualmente se pueden beneficiar de la TPE.

Así, la TPE facilita la circulación de los profesionales que se dedican a la intermediación inmobiliaria entre los estados miembros de la UE<sup>1550</sup> aunque, hay que tener en cuenta que los intermediarios inmobiliarios no desempeñan las mismas funciones en todos los países y tampoco la profesión está regulada de la misma forma<sup>1551</sup>, incluso a pesar de que dos países (uno emisor del intermediario inmobiliario y el otro receptor de este) tengan la profesión regulada, pueden haber ciertas diferencias entre ambas regulaciones. Una solución para resolver esto es el acceso parcial a la profesión que también reconoce como novedad esta Directiva 2013/55/UE y que se explica a continuación.

### 3.4.2. El acceso parcial a una profesión

El acceso parcial a una profesión (art. 4 *septies* Directiva 2013/55/UE y art. 11 RD 581/2017), tal y como se expone en el Preámbulo de este RD 581/2017, se aplica para solucionar aquellos casos en que el contenido de la actividad o el número de funciones de la profesión que se pretende ejercer en un Estado miembro es mayor que en el Estado de origen. Para poder concederse el acceso parcial a una profesión deben cumplirse tres requisitos:

- a) Que el profesional esté plenamente cualificado para ejercer en el Estado miembro de origen la actividad profesional para la que se solicita el acceso parcial;

---

en la Directiva 2005/36/CE del Parlamento Europeo y del Consejo (DOUE núm. 159, de 25 de junio de 2015).

<sup>1550</sup> Véase en más profundidad: CEPI-CEI, *The European Professional Card (EPC) for Estate Agents*, de 16 de abril de 2016 disponible en: <http://www.cepi.eu/index.php?mact=Profile.cntnt01.downloadfile.0&cntnt01returnid=400&cntnt01uid=571f51d0d81e6&cntnt01showtemplate=false&hl=fr> (última visita: 2 de julio de 2017).

<sup>1551</sup> *Vid. infra* apartado 4 del capítulo IV.

- b) Que las diferencias entre la actividad profesional legalmente ejercida en el Estado miembro de origen y la profesión regulada en España sean tan importantes que la aplicación de medidas compensatorias equivaldría a exigir al solicitante que realizara el programa completo de formación exigido para poder tener acceso pleno a la profesión regulada en España;
- c) Que la actividad profesional pueda separarse objetivamente de otras actividades de la profesión regulada en España. Es decir, que esté la actividad que se pretende ejercer esté claramente diferenciada de otras actividades.

El beneficiario del acceso parcial pues, no puede ejercer las funciones de su actividad más allá de las que ya ejercía en su país de origen, dado que para tener el acceso pleno debería realizar el programa completo de formación en el país de destino.

Para aquellos intermediarios de un país de la UE que quisiesen ejercer su profesión en España, esta vía de acceso no se aplicará al estar la profesión desregulada en nuestro país. De este modo, se aplicaría en aquellos países de la UE que tienen la profesión regulada y las funciones que se prevean fuesen mayores que en el Estado de origen.

### **3.4.3. Reconocimiento automático sobre la base de principios comunes de formación**

Este mecanismo se prevé en el art. 49 *bis* de la Directiva 2013/55/UE y en los arts. 66 y 67 del RD 581/2017 y es una nueva modalidad de reconocimiento automático junto con el sistema de reconocimiento automático basado en la coordinación de las condiciones mínimas de formación previsto de los arts. 29 a 65 del RD 581/2017 que ya se contemplaba en la anterior Directiva 2005/36/CE para profesiones específicas como las de médico, enfermero, odontólogo o veterinario.

De conformidad con este art. 66 del RD 581/2017, para el acceso a una profesión regulada, las cualificaciones profesionales extranjeras adquiridas sobre la base del marco común de formación tienen el mismo efecto que los títulos de formación expedidos en España. El mismo artículo establece que el marco común de formación es un conjunto de conocimientos, capacidades y competencias mínimas necesarias para el ejercicio de una profesión. Este sistema no es susceptible de aplicación para el reconocimiento de la profesión de la intermediación inmobiliaria entre los estados miembros, pues no existe

un marco común de formación en esta materia entre los países de la UE, aunque en el capítulo V realizamos una propuesta al respecto<sup>1552</sup>.

En definitiva, en relación a la profesión de la intermediación inmobiliaria, si el país de destino del intermediario no tiene la profesión regulada como en España, no se aplica la Directiva 2013/55/UE y el profesional extranjero deberá cumplir los mismos requisitos exigidos para los nacionales del país de destino (si es que lo hay), pero en el caso que sí que esté regulada, los sistemas susceptibles de aplicación de reconocimiento de cualificaciones son: la TPE, el régimen general de reconocimiento de una profesión y el reconocimiento en base la experiencia (siempre y cuando coincida con una de las actividades relacionadas con la intermediación inmobiliaria que se mencionan en la lista III del anexo IV de la Directiva 2005/36/CE) y el acceso parcial a la profesión (siempre y cuando se cumplan los requisitos mencionados).

#### 4. Los sistemas de *conveyancing services* en la UE

Para poder comparar el marco regulatorio de la profesión de la intermediación inmobiliaria en algunos estados miembros en la UE, antes es necesario diferenciar los cuatro sistemas que existen de *conveyancing services*<sup>1553</sup>:

- **Sistema notarial latino:** presente en España, Portugal, Francia, Italia, Luxemburgo, Bélgica, Alemania, Polonia, Eslovenia y Austria. En estos países, el notario, además de ser un funcionario público del Estado que proporciona a los ciudadanos la seguridad jurídica en el ámbito del tráfico jurídico extrajudicial, también es un profesional liberal del Derecho en régimen de competencia. La función notarial está estrictamente regulada en relación a las reglas de conducta, funciones, organización, remuneración, etc. Una de las obligaciones más destacadas de estos profesionales es el deber de actuar imparcialmente y la fe pública<sup>1554</sup>. La principal función del notario es examinar la documentación para advertir, asesorar o aconsejar al cliente sobre la transacción o negocio jurídico que se pretende realizar<sup>1555</sup>.

---

<sup>1552</sup> Vid. *infra* capítulo V.

<sup>1553</sup> Clasificación realizada por SCHMID, Christoph *et al.*, *Conveyancing Services Market...*ob.cit., pp. 1, 3 y 77. Esta clasificación también se realiza en la tesis doctoral de JINGRYD Ola, *Impartial Legal Council in Real Estate Conveyances. The Swedish broker and the Latin notary...*ob. cit., p. 15.

<sup>1554</sup> Vid. *supra* apartado 6.4.1 del capítulo I.

<sup>1555</sup> SPARKES, Peter *et al.*, *Cross Border acquisition of Residential Property in the EU...*ob. cit., p. 105.

- **Sistema notarial desregulado de los Países Bajos:** En 1999 se desreguló parcialmente el sistema notarial latino en los Países Bajos para crear un mercado competitivo de servicios<sup>1556</sup>. En 2002 también se desreguló la profesión de la intermediación inmobiliaria en ese país<sup>1557</sup>. El notario se encarga de autenticar y registrar el traspaso de la titularidad de la propiedad, pero no tiene atribuidas funciones públicas. Se considera que el auge de internet ha cambiado drásticamente el rol de los intermediarios inmobiliarios, pues los consumidores ahora están mejor informados y es más fácil buscar y comparar ofertas, de ahí que la protección del título se considera obsoleta; por este motivo se liberalizó parcialmente<sup>1558</sup>. Los cambios más significativos de la desregulación parcial del sistema notarial latino fueron: la supresión de las tasas fijadas por ley; que no se limita el número de notarios en función de la zona; y la libertad de elección geográfica del establecimiento por parte del notario<sup>1559</sup>.

En el estudio realizado por VAN DEN BERGH y MONTANGIE<sup>1560</sup> se concluye que no existen evidencias empíricas de los beneficios obtenidos por la liberalización de la profesión notarial en los Países Bajos, así como también se destaca que cierta regulación es necesaria para garantizar la seguridad jurídica de las transacciones. En otro informe redactado en 2005 por la Oficina de Análisis de Política Económica de los Países Bajos (*Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, CPB*)<sup>1561</sup> también se concluye que no se hallaron diferencias significativas en materia de competencia entre 1996 y 2002 en los servicios a la familia y transacciones inmobiliarias y que se evidenció un deterioro de la calidad de los servicios ofrecidos por los notarios. Las encuestas a los consumidores denotaron que su satisfacción había disminuido desde la liberalización parcial de la profesión. En esta línea, el informe realizado por MURRAY<sup>1562</sup> también concluye que no existen evidencias de que la desregulación de los servicios

<sup>1556</sup>SCHMID, Christoph, *et.a.l, Conveyancing Services Market...*ob. cit., p. 12.

<sup>1557</sup> CEPI, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea...*ob. cit., p. 34.

<sup>1558</sup>COMISIÓN EUROPEA, *Mutual evaluation of regulated professions...*ob. cit., p. 12.

<sup>1559</sup> KUIJPERS, Nicole; NOAILLY, Joelle; VOLLAARD, Ben, *Liberalisation of the Dutch notary profession. Reviewing its scope and impact*, No 93 September, 2005, p.68.

<sup>1560</sup> VAN DEN BERGH, Roger and MONTANGIE Yves, *Theory and Evidence on the Regulation of the Latin Notary Profession A Law and Economics Approach* . ECRi-report 0604 June 2006, pp.19 y 80.

<sup>1561</sup> KUIJPERS, Nicole; NOAILLY, Joelle; VOLLAARD, Ben, *Liberalisation of the Dutch notary profession...*ob.cit.

<sup>1562</sup> MURRAY, Peter, *Real Estate Conveyancing in 5 European Union Member States: A Comparative Study*, 2007.

ejercidos por los notarios conduzca a un menor coste o una mayor eficiencia, dado que los costes que se derivan de las transacciones donde interviene el notario son bajos, ofrecen mayor protección a los consumidores y además ofrecen imparcialidad.

En cambio, SCHMID *et. al.*<sup>1563</sup> consideraron que los efectos de la desregulación parcial del sistema notarial en los Países Bajos, en general, eran positivos, tanto desde un punto de vista de los consumidores como de reducción de los costes. También entendieron que no tiene sentido imponer como obligatoria la intervención de los notarios en las transacciones comerciales si resulta que previamente las partes ya han contado con los servicios de un especialista para informarse o redactar los contratos, pues la intervención del notario solo añade más burocracia y un coste adicional a las partes. Consideran que el sistema notarial latino es el sistema del *conveyancing system* más caro que existe y que no ha quedado demostrada la correlación entre la calidad de los servicios ofrecidos en relación a los altos precios exigidos.

- **Sistema de juristas liberales** (*lawyers/solicitors* y *licensed conveyancers*) presente en Reino Unido, Irlanda, República Checa y también en Austria (aunque en este último hay una presencia tanto de notarios como de juristas liberales). En estos países no existe la figura del notario como garante del interés público en las transacciones inmobiliarias<sup>1564</sup>. Este control lo llevan a cabo profesionales liberales o independientes en régimen de competencia con conocimientos jurídicos (los *solicitors*) y/o inmobiliarios (*licensed conveyancers*) y la función de la escritura la desarrolla el *deed*<sup>1565</sup>. En Reino Unido pues, por ejemplo, los *solicitors* tienen que estar registrados en la *Law society*<sup>1566</sup> y están representados por la *Solicitors Regulation Authority*<sup>1567</sup>, mientras que los *licensed conveyancers* lo están por el *Council for Licensed Conveyancers*<sup>1568</sup>. Los primeros son profesionales del derecho en carácter general, es decir, no están especializados;

---

<sup>1563</sup> SCHMID, Christoph *et.al.*, *Conveyancing Services Market...* ob. cit., pp.17, 18, 223, 378 y 475.

<sup>1564</sup> De conformidad con MURRAY, los notarios anglosajones no necesariamente tienen que estar formados jurídicamente y tienen funciones muy limitadas y no suelen desempeñar un rol significativo en las transacciones inmobiliarias. Véase en: MURRAY, Peter, *Real Estate Conveyancing in 5 European Union Member States: A Comparative Study*, de 31 de agosto de 2007, p.5.

<sup>1565</sup> Vid. *supra* apartado 6.4.1.5 del capítulo I.

<sup>1566</sup> Véase en: <https://www.lawsociety.org.uk> (última visita: 18 de julio de 2019).

<sup>1567</sup> Véase en: <https://www.sra.org.uk> (última visita: 18 de julio de 2019).

<sup>1568</sup> Véase en: <https://www.clc-uk.org> (última visita: 18 de julio de 2019).

mientras que los segundos, creados en 1987<sup>1569</sup>, están especializados en las transacciones inmobiliarias con una formación específica en este campo<sup>1570</sup>. En el Reino Unido, antes de la existencia de los *licensed conveyancers*, los *solicitors* tenían el monopolio del *conveyancing service market*.

En el *National Action Plan* (NAP)<sup>1571</sup> se considera que los mercados liberalizados y que están regulados de forma proporcional como ocurre en Inglaterra son los más productivos.

- **Sistema de los “*Licensed real estate agent o licensed brokers system*”** (países Escandinavos): Suecia, Finlandia y Dinamarca. En estos países, las partes son libres a la hora de decidir si contar con los agentes inmobiliarios o no en las transacciones inmobiliarias, pero lo habitual es contar con ellos dado la complejidad de las operaciones. A los agentes inmobiliarios se les exige una formación académica. En los países escandinavos, de conformidad con JINGRYD<sup>1572</sup>, el agente o el *bróker* inmobiliario ejerce funciones muy similares a las que ejerce el notario latino, pues además de ser quien interviene para la puesta en contacto de las partes (*matchmaking* o *classic brokerage*), asesora y aconseja a las partes y tiene la obligación de ser imparcial. Por lo tanto, en este sistema es el agente inmobiliario quien ejerce las funciones del notario latino y de los juristas liberales, pero con la diferencia que también es el profesional que ha intervenido en las primeras negociaciones o en la fase precontractual o fase de *marketing*. Por este motivo, en este sistema participan menos intermediarios en las transacciones y, según el SCHMID *et.al*<sup>1573</sup>, los costes que se derivan son también menores. Además, no existen diferentes fases de protección, como ocurre por ejemplo en el sistema notarial o en el de juristas liberales, dado que el intermediario inmobiliario es un único profesional que interviene en todo el proceso y presta sus servicios a ambas partes (como el notario latino).

En la primer fase del *conveyancing system* consistente en el *contact, contract and control*<sup>1574</sup> los intermediarios inmobiliarios los que pueden intervenir para favorecer la

<sup>1569</sup> VAN DEN BERGH, Roger and MONTANGIE Yves, “Competition in professional services markets: are latin notaries different?” *Journal of competition Law and economics* 2 (2), 2006, pp. 189-214, p.201.

<sup>1570</sup> SCHMID, Christoph *et.al*, *Conveyancing Services Market*...ob. cit., p. 10.

<sup>1571</sup> COMISION EUROPEA, *Mutual evaluation of regulated professions: National Action Plans*... ob. cit. (England), p. 5. En: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/31943> (última visita: 17 de julio de 2019).

<sup>1572</sup> JINGRYD Ola, *Impartial Legal Counsel in Real Estate Conveyances*...ob. cit., p.81.

<sup>1573</sup> SCHMID, Christoph *et.al*, *Conveyancing Services Market*...ob. cit., pp. 14 y 255.

<sup>1574</sup> *Vid. supra* apartado 6 del capítulo I.

celebración del negocio jurídico en todos los países, con independencia del tipo de *conveyancing system* que tengan. Las diferencias aparecen en el momento de la celebración del negocio, es decir, en el *contract* o en el control legal de la transacción (*control*), pues en el sistema notarial latino y el desregulado de Países Bajos, son los notarios los que tienen encomendada esta función; en los países escandinavos son los mismos agentes inmobiliarios que han intervenido en la primera fase; y en los países con sistema liberal de juristas son los *solicitors* o los *licenced conveyancers*.

De conformidad con los requisitos establecidos en la Comunicación de la Comisión Europea de 10 de enero de 2017<sup>1575</sup>, la profesión de la intermediación inmobiliaria está regulada en los términos del art. 3.1.a la Directiva 2005/36/UE, es decir, que se exige obligatoriamente una cualificación profesional en 14 estados miembros: Austria, Bélgica, Croacia, Chipre, Dinamarca, Finlandia, Francia, Hungría, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Eslovaquia, Eslovenia y Suecia.

A continuación, tomamos como ejemplo trece países distribuidos en algunos de los cuatro sistemas de *conveyancing system* tal y como lo reflejamos en la Tabla núm. 16. De cada uno de ellos se analiza cómo se regula la profesión de intermediación inmobiliaria, las funciones que desarrollan estos profesionales o el tipo de transacciones donde intervienen, si existe un régimen de registro o supervisión por parte del Estado u otra institución, cuál es la formación académica que se les exige y cómo ha sido la recuperación de los países frente la crisis o la calidad de vida<sup>1576</sup>. El objetivo es analizar

---

<sup>1575</sup> COMISIÓN EUROPEA, *Comunicación de la Comisión al Parlamento europeo, al Consejo, al Comité Económico y social europeo y al comité de las regiones de 10 de enero de 2017...* ob. cit., p. 27.

<sup>1576</sup> Las principales fuentes de información utilizadas para realizar este estudio comparativo son las siguientes: a) CEPI, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea Resumen de la práctica y la regulación de las profesiones inmobiliarias y características de los mercados nacionales de la vivienda*, de 22 de octubre de 2013; b) SPARKES, Peter *et al.*, *Cross Border Acquisitions of Residential Property in the EU: Problems Encountered by Citizens*, DG for Internal Policies, Citizens' Rights and Constitutional Affairs, European Parliament, PE 556.936, Publications Office; c) SCHMID, Christoph *et al.*, *Conveyancing Services Market*, Study COMP/2006/D3/003, December 2007; d) EUROSTAT; e) TENLAW, *Tenancy Law and Housing Policy in Multi-level Europe*, (brochures of different EU countries) f) COMISIÓN EUROPEA, *The EU single market. Regulated professions database*. Disponible en: <http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm>; g) KENNA, Padraic; *et al.*, *Pilot Project. Promoting protection of the right to housing. Homelessness prevention in the context of evictions*, VT/2013/056, 2016 y también se han utilizado los respectivos *Country Sheet* de este proyecto que no están publicados; h) IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning of the real estate services for consumers in the European Union*, October 2018 (también se han utilizado los *Country Fiche* de cada país para la elaboración de este informe que no están publicados); i) HOUSING EUROPE, *The Estate of Housing in the EU 2015*, Bruselas, 17 de octubre de 2017, disponible en: <http://www.housingeurope.eu/resource-1000/the-state-of-housing-in-the-eu-2017>; j) COMISIÓN EUROPEA, *Mutual evaluation of regulated professions: National Action Plans*; k) los Cuestionarios rellenos que se han enviado a los "reporters" que participaron en el proyecto TENLAW (véase en el Anexo II).



en que estado se encuentra la regulación de esta profesión en algunos países y dado que cada uno de ellos se ubica en un sistema de *conveyancing system* diferente, vemos si el hecho de tener la profesión regulada o no incide de algún modo en el buen funcionamiento del mercado inmobiliario y el nivel de protección de los consumidores.

	<b>Profesión de la intermediación inmobiliaria desregulada</b>	<b>Profesión de la intermediación inmobiliaria regulada</b>
<b>Sistema notarial latino</b>	España, Polonia, Portugal	Bélgica, Francia, Italia, Austria, Alemania.
<b>Profesionales juristas liberales (solicitors/licensed conveyancers)</b>	Reino Unido, Países Bajos y República Checa	---
<b>Licensed real estate agents o licensed brokers</b>	---	Dinamarca, Finlandia, Suecia.

**Tabla núm. 16.** Clasificación de los países según si tienen la profesión de la intermediación regulada y según el sistema de *conveyancing system*. **Fuente:** Elaboración propia.

#### 4.1. Los intermediarios inmobiliarios en los países con sistema notarial latino

##### 4.1.1. Alemania (DE)

**Régimen jurídico:** la profesión de la intermediación inmobiliaria en Alemania estaba desregulada prácticamente hasta el 2016, pues no se exigía ningún requisito académico ni la superación de un examen<sup>1577</sup>, excepto el de estar inscrito en el registro de comercio que es quien expedía la correspondiente licencia para ejercer la profesión<sup>1578</sup>. No obstante, en agosto de 2016, se promulgó una nueva regulación de la profesión (*“Entwurf eines Gesetzes zur Einführung einer Berufszulassungsregelung für gewerbliche Immobilienmakler und Verwalter von Wohnungseigentum, BT-Drs*

<sup>1577</sup>SCHMID, Christoph *et.al*, *Conveyancing Services Market...* ob. cit., p. 41.

<sup>1578</sup> CEPI, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea*. Resumen...ob. cit., p.12. PINKEL, Tobias, Country Fiche (Germany) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p.65.

18/10190“)<sup>1579</sup> que se recoge en la Ley de regulación del comercio (*Gewerbeordnung*) y que entró en vigor el 1 de agosto de 2018<sup>1580</sup>.

Esta nueva regulación introdujo la obligación de tener una formación académica específica y continua durante el ejercicio de la profesión, experiencia en el sector y suscripción obligatoria de un seguro de responsabilidad civil<sup>1581</sup>.

**Funciones:** la principal función del agente inmobiliario es favorecer el encuentro entre el arrendador y el arrendatario en caso de alquileres (aunque su intervención en este tipo de negocios es escasa<sup>1582</sup>) y entre los vendedores y compradores en el caso de las compraventas<sup>1583</sup>. En caso de compraventa, la comisión se sitúa alrededor de un 7%, mientras que, en caso de arrendamiento, puede representar hasta 2 mensualidades de renta<sup>1584</sup>.

**Formación académica:** Se ofrecen grados universitarios y postgrados para formarse en el ámbito inmobiliario<sup>1585</sup>. Los intermediarios inmobiliarios deben cumplir una formación de 20 horas durante 3 años que incluya las materias que se detallan en el mismo Anexo I de la *Verordnung der Makler - und Bauträgerverordnung (MaBV)*<sup>1586</sup>

**Supervisión institucional:** existen varias asociaciones de estos profesionales en Alemania, como, por ejemplo, la *Immobilienverband Deutschland (IVD)*<sup>1587</sup>, aunque su incorporación es voluntaria.

---

<sup>1579</sup> Véase en: <http://dip21.bundestag.de/dip21/btd/18/101/1810190.pdf> (última visita: 12 de septiembre de 2017).

<sup>1580</sup> Véase en: <http://www.frankfurt-main.ihk.de/branchen/immobilien/mustervertraege/maklerrecht/> última visita: 03 de junio de 2019).

<sup>1581</sup> PINKEL, Tobias, Country Fiche (Germany) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., pp. 10 y 65.

<sup>1582</sup> PINKEL, Tobias, Country Fiche (Germany) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p.54

<sup>1583</sup> PINKEL, Tobias, Country Fiche (Germany) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p. 33.

<sup>1584</sup> PINKEL, Tobias, Country Fiche (Germany) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., pp.7 y 55.

<sup>1585</sup> CEPI, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea*. Resumen...ob. Cit., p. 14. Véase también IPSOS; LONDON ECONOMICS y PINKEL, Tobias, Country Fiche (Germany) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p.67.

<sup>1586</sup> Véase en: [https://translate.googleusercontent.com/translate\\_c?depth=1&hl=en&prev=search&rurl=translate.google.be&sl=de&sp=nmt4&u=https://www.frankfurt-main.ihk.de/imperia/md/content/pdf/standortpolitik/merkblatt\\_neue\\_regeln\\_f%25C3%25BCr\\_immobilienmakler\\_und\\_wohnimmobilienverwalter\\_seit\\_1.8.18.pdf&xid=17259,15700022,15700186,15700190,15700256,15700259&usg=ALkJrhg3cVOV4kK4bOeTsmclzxElnXVPWA](https://translate.googleusercontent.com/translate_c?depth=1&hl=en&prev=search&rurl=translate.google.be&sl=de&sp=nmt4&u=https://www.frankfurt-main.ihk.de/imperia/md/content/pdf/standortpolitik/merkblatt_neue_regeln_f%25C3%25BCr_immobilienmakler_und_wohnimmobilienverwalter_seit_1.8.18.pdf&xid=17259,15700022,15700186,15700190,15700256,15700259&usg=ALkJrhg3cVOV4kK4bOeTsmclzxElnXVPWA) (última visita: 3 de junio de 2019).

<sup>1587</sup> <http://ivd.net/the-ivd-a-strong-community-for-international-members/> (última visita: 3 de julio de 2017).

**Recuperación frente a la crisis:** Según CEPI<sup>1588</sup>, las autoridades públicas en Alemania gestionan numerosas viviendas en el ámbito del alquiler y alquiler social. Según Eurostat<sup>1589</sup>, la tasa del alquiler en Alemania es de las más elevadas de Europa, representando en el 2015 un 48'1%, mientras que la propiedad se situaba en un 51'9%.

Alemania ha sido de los países donde la crisis menos ha afectado el mercado de la vivienda<sup>1590</sup>, tal y como lo corrobora el informe TENLAW<sup>1591</sup>.

En relación a la calidad de vida, según datos del Eurostat<sup>1592</sup>, el poder adquisitivo ha aumentado alrededor de 8 puntos entre el 2008 y 2013.

En relación a las recomendaciones que se hacen para luchar contra los desahucios y el “sinhogarismo”<sup>1593</sup>, precisamente se enfatiza la importancia de adoptar medidas de prevención (más que de reacción) y cobra importancia el ofrecimiento de información a las partes con carácter precontractual<sup>1594</sup>.

#### 4.1.2. Austria (AT)

**Régimen jurídico:** En Austria, la profesión de la intermediación inmobiliaria está regulada en la Ley de regulación del comercio, es decir, el *Gewerbeordnung 1994 - § 117*<sup>1595</sup>.

**Funciones:** De conformidad con la Comisión europea<sup>1596</sup>, los agentes inmobiliarios en Austria ejercen actividades relacionadas con la intermediación en las ventas, arrendamientos y permutas de parcelas, fincas, apartamentos, locales comerciales,

<sup>1588</sup> CEPI, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea*, ob. cit., p.26.

<sup>1589</sup> EUROSTAT (2018): <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> (última visita: 28 de agosto de 2017).

<sup>1590</sup> HOUSING EUROPE, *The Estate of Housing in the EU 2015*, Bruselas, 5 de mayo de 2015, p. 52.

<sup>1591</sup> TENLAW, brochure (Germany), p. 33. Véase en:

[http://www.tenlaw.uni-bremen.de/reports/GermanyReport\\_09052014.pdf](http://www.tenlaw.uni-bremen.de/reports/GermanyReport_09052014.pdf)

<sup>1592</sup> EUROSTAT(2015): [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Median\\_equivalised\\_disposable\\_household\\_income\\_by\\_country\\_\(PPS\)\\_by\\_country\\_2008\\_versus\\_2013.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Median_equivalised_disposable_household_income_by_country_(PPS)_by_country_2008_versus_2013.png) (última visita: 28 de agosto de 2017).

<sup>1593</sup> PINKEL, Tobias, Country Fiche (Germany) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p. 79.

<sup>1594</sup> BUSCH-GEERTSEMA, Volker Country Sheet (Germany) del informe: KENNA, Pdraic, *Promoting protection of the right to housing. Homelessness prevention in the context of evictions*. ob. cit.

<sup>1595</sup> Véase en: <https://www.ris.bka.gv.at/NormDokument.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10007517&Artikel=&Paragraf=117&Anlage=&Uebergangsrecht=> (última visita: 6 de julio de 2017).

<sup>1596</sup> COMISIÓN EUROPEA, *The EU single market. Regulated professions database*: [http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm?action=regprof&id\\_regprof=636](http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm?action=regprof&id_regprof=636) (última visita: 6 de julio de 2017).

casas prefabricadas..., así como también prestan la información necesaria sobre la operación donde intervienen y el bien en cuestión<sup>1597</sup>.

En relación a los contratos de arrendamiento, las funciones que desempeñan los agentes inmobiliarios están relacionadas con las búsquedas de información sobre los inmuebles en el catastro, planos y otros datos; se encargan de la publicidad de las viviendas en periódicos e internet; analizan las necesidades e intereses personales de los inquilinos, organizan la visitas y proporcionan toda la información sobre el bien inmueble que se arrienda; y además, ofrecen asistencia a ambas partes sobre los aspectos legales y económicos del arrendamiento, mediando el equilibrio entre los intereses del arrendador y del inquilino<sup>1598</sup>. En cuanto a las comisiones, suelen ser un porcentaje del valor de la compraventa o del arrendamiento<sup>1599</sup>.

**Formación académica:** En Austria es necesaria una formación universitaria para ejercer la profesión de la intermediación inmobiliaria y la acreditación de experiencia en el sector<sup>1600</sup>. No obstante, según la UE<sup>1601</sup>, únicamente es exigible a los que trabajan por cuenta propia, es decir, los agentes inmobiliarios autónomos, pero a sus trabajadores dependientes no. Se ofrecen planes y programas formativos reconocidos oficialmente para la formación continua del sector profesional<sup>1602</sup>.

**Supervisión institucional:** Es la Cámara de Comercio (*Gewerbebehörde*<sup>1603</sup>) quien expide la correspondiente licencia para poder ejercer la profesión<sup>1604</sup>, pero no es obligatorio formar parte de ninguna institución.

---

<sup>1597</sup> SCHÖN, Erwin, Country Fiche (Austria) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., pp.44 y 56.

<sup>1598</sup>TENLAW, brochure (Austria). Véase en:

[http://www.tenlaw.uni-bremen.de/Brochures/AustriaBrochure\\_09052014.pdf](http://www.tenlaw.uni-bremen.de/Brochures/AustriaBrochure_09052014.pdf), p.7 (última visita: 3 de julio de 2017).

<sup>1599</sup>SCHÖN, Erwin, Country Fiche (Austria) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p. 53.

<sup>1600</sup>SCHMID, Christoph *et.al*, *Conveyancing Services Market...*ob. cit., p. 40. Véase también SCHÖN, Erwin, Country Fiche (Austria) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit, p. 68.

<sup>1601</sup> COMISIÓN EUROPEA, *The EU single market. Regulated professions database:* [http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm?action=regprof&id\\_regprof=636](http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm?action=regprof&id_regprof=636) (última visita: 6 de julio de 2017).

<sup>1602</sup> CEPI, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea...*ob. cit., p. 15.

<sup>1603</sup> Véase en: <https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/en> (última visita: 17 de agosto de 2017).

<sup>1604</sup> TENLAW, brochure (Austria), p.7. Véase en:

[http://www.tenlaw.uni-bremen.de/Brochures/AustriaBrochure\\_09052014.pdf](http://www.tenlaw.uni-bremen.de/Brochures/AustriaBrochure_09052014.pdf), (última visita: 3 de julio de 2017). CEPI, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea...*ob. cit., p. 12. Otro país que también tiene el sistema notarial latino, es necesario una licencia para ejercer la profesión y la acreditación de una formación académica (50 horas), pero no es obligatorio

**Recuperación frente a la crisis:** La crisis económica no ha afectado considerablemente al mercado austríaco de la vivienda y el principal objetivo de las autoridades públicas es ofrecer viviendas asequibles<sup>1605</sup>. En este sentido, para CEPI<sup>1606</sup>, el mercado austríaco de la vivienda, al igual como el alemán, es muy sólido, estable y se desarrolla, en general, con problemas limitados.

En relación al tipo de tenencias sobre la vivienda, de conformidad con el Eurostat<sup>1607</sup>, al igual que en Alemania, el régimen del alquiler y de la propiedad es muy paritario, pues en el 2016 el régimen de la propiedad representaba un 55% mientras que el alquiler un 45%.

En cuanto a la calidad de vida, según datos del Eurostat<sup>1608</sup>, Austria es de los países con más poder dispositivo y, de hecho, ha aumentado entre el 2008 y 2013 alrededor de un 8%.

#### 4.1.3. Bélgica (BE)

**Régimen jurídico:** La profesión de la intermediación inmobiliaria está estrictamente regulada en la Ley 11 febrero de 2013 que regula la profesión de agente inmobiliario (*Loi du 11 février 2013 organisant la profession d'agent immobilier*)<sup>1609</sup> y el RD de 30 de agosto de 2013 relativo al acceso a la profesión de agente inmobiliario (*Arrêté royal du 30 août 2013 relatif à l'accès à la profession d'agent immobilier*)<sup>1610</sup> y en el RD de 20 de julio de 2012 se determina las reglas de organización y funcionamiento del Instituto Profesional de Agentes inmobiliarios (IPI) (*Arrêté royal déterminant les*

---

formar parte de una institución es Luxemburgo. No obstante, aquellos que decidan formar parte de la “*Chambre Immobilière de Grand-Duché de Luxembourg*” si que deben pasar un examen convocado por la propia institución. Véase con más profundidad el cuestionario relativo a Luxemburgo.

<sup>1605</sup> HOUSING EUROPE, *The Estate of Housing in the EU 2015*, Bruselas, p. 30.

<sup>1606</sup> CEPI, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea...* ob. cit., p.25.

<sup>1607</sup> EURSOTAT (2018): [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Housing\\_statistics#Tenure\\_status](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Housing_statistics#Tenure_status) (última visita: 28 de agosto de 2017).

<sup>1608</sup> EUROSTAT (2015): [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Median\\_equivalised\\_disposable\\_household\\_income\\_by\\_country\\_\(PPS\),\\_by\\_country,\\_2008\\_versus\\_2013.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Median_equivalised_disposable_household_income_by_country_(PPS),_by_country,_2008_versus_2013.png) (última visita: 28 de agosto de 2017).

<sup>1609</sup> Disponible en: [http://www.ipi.be/sites/default/files/download\\_document/loi\\_11-02-2013\\_organisant\\_la\\_profession\\_dagent\\_immobilier.pdf](http://www.ipi.be/sites/default/files/download_document/loi_11-02-2013_organisant_la_profession_dagent_immobilier.pdf) (última visita: 3 de julio de 2017).

<sup>1610</sup> Disponible en: [http://www.ipi.be/sites/default/files/download\\_document/ar\\_30-08-2013\\_acces\\_a\\_la\\_profession\\_agent\\_immobilier\\_0.pdf](http://www.ipi.be/sites/default/files/download_document/ar_30-08-2013_acces_a_la_profession_agent_immobilier_0.pdf) (última visita: 3 de julio de 2017).

*règles d'organisation et de fonctionnement de l'Institut professionnel des agents immobiliers*)<sup>1611</sup>.

En Bélgica, la intervención de los agentes en las compraventas y en los alquileres no es obligatoria, pero sí muy habitual<sup>1612</sup>.

**Funciones:** los intermediarios inmobiliarios prestan servicios de intermediación en las ventas, compras, permutas, alquileres o cesión de bienes inmuebles, derechos inmobiliarios, se encargan de la gestión y conservación de las partes comunes de un edificio o grupo de edificios en régimen de propiedad horizontal (es decir, funciones que en España, son típicas de los administradores de fincas) y pueden tasar bienes inmuebles<sup>1613</sup>. Los agentes inmobiliarios en Bélgica también pueden redactar la escritura o el contrato preliminar, es decir, el contrato previo antes de elevarlo a escritura pública<sup>1614</sup>. Los agentes inmobiliarios gestionan la publicidad del inmueble y llevan a cabo las visitas guiadas en los bienes inmuebles. También se encargan de prestar información a las partes, aconsejarles y advertirles de las consecuencias legales de la operación que van a llevar a cabo.<sup>1615</sup>

Lo más habitual es que los agentes inmobiliarios presten los servicios a ambas partes que intervienen en la transacción que se pretende realizar y no solo a la parte que contrata sus servicios. En cuanto a los contratos de alquiler, las agencias inmobiliarias hacen una búsqueda de las viviendas que se ofrecen en los anuncios de páginas web, periódicos, revistas... y elaboran un inventario con las que se muestran disponibles, los datos de contacto del arrendador y también pueden encargarse de la recaudación mensual de las rentas<sup>1616</sup>.

---

<sup>1611</sup>

Disponible

en:

[http://www.ejustice.just.fgov.be/cgi\\_loi/change\\_lg.pl?language=fr&la=F&cn=2012072042&table\\_name=loi](http://www.ejustice.just.fgov.be/cgi_loi/change_lg.pl?language=fr&la=F&cn=2012072042&table_name=loi). Véase este Instituto en: <http://www.ipi.be> (última visita: 20-02-2017).

<sup>1612</sup> SAGAERT, Vincent; VERHEYE, Benjamin, Country Fiche (Belgium) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p. 25.

<sup>1613</sup> COMISIÓN EUROPEA, *The EU single market. Regulated professions database*: [http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm?action=regprof&id\\_regprof=149](http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm?action=regprof&id_regprof=149) (última visita: 4 de julio de 2017).

<sup>1614</sup> CEPI, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea*. Resumen...ob. cit., p. 8.

<sup>1615</sup> SAGAERT, Vincent; VERHEYE, Benjamin, Country Fiche (Belgium) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., pp. 25, 41, 51 y 61.

<sup>1616</sup> TENLAW, brochure (Belgium). Véase en: [http://www.tenlaw.uni-bremen.de/Brochures/BelgiumBrochure\\_09052014.pdf](http://www.tenlaw.uni-bremen.de/Brochures/BelgiumBrochure_09052014.pdf) (última visita: 22-03-2017).

Según el NAP<sup>1617</sup>, la regulación vigente de la profesión en Bélgica es proporcionada y apropiada, pues las actividades de los agentes inmobiliarios tienen un papel clave en la lucha contra el fraude, el blanqueo de dinero y en la tasación de los inmuebles. Además, se considera que la regulación de la profesión permite garantizar la calidad del servicio que se ofrece al consumidor. En este informe se establece que la adquisición de bienes inmuebles tiene un impacto económico importante. Por lo tanto, es razonable exigir que estos profesionales que tienen acceso exclusivo a cierta información, tengan unas competencias específicas y estén sujetos a ciertas obligaciones, especialmente en términos de responsabilidad profesional y ética.

En cuanto a las comisiones por los servicios prestados, son libremente pactadas entre las partes (aunque lo más habitual suele ser entre un 3% y 5% del precio de la compraventa) y las satisface el vendedor, siempre y cuando la operación se acabe perfeccionado, aunque este deberá pagar los servicios de publicidad que se hayan realizado con independencia de si el negocio se acaba celebrando o no<sup>1618</sup>. Es posible que, en aquellas transacciones de un importe no muy elevado, los honorarios sean fijos y no vengan establecidos por una comisión.

**Formación académica:** Es a través del RD de 30 de agosto de 2013 donde se establecen los requisitos académicos para ejercer la profesión, entre ellos, el art. 2 de este RD, contempla que las diferentes titulaciones que se admiten para inscribirse en el Instituto Profesional de Agentes Inmobiliarios son: un título de educación superior de un nivel mínimo de licenciatura de 3 años (no se concreta la naturaleza); un certificado equivalente expedido por el Estado; un diploma de formación empresarial en el ámbito de los bienes inmuebles; o una calificación formal de otro Estado miembro que dé acceso a la profesión en el mismo.

La formación académica es obligatoria para poder ejercer la profesión en Bélgica, así como también la inscripción en el registro de agentes inmobiliarios, aunque no es necesaria la superación de un examen público<sup>1619</sup>. No obstante, el Instituto de Agentes

---

<sup>1617</sup> COMISIÓN EUROPEA, *Mutual evaluation of regulated professions: National Action Plans...* ob. cit. (Bélgica), p.11, en: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/31943> (última visita: 17 de julio de 2019).

<sup>1618</sup>SAGAERT, Vincent; VERHEYE, Benjamin, Country Fiche (Belgium) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...*ob. cit., pp. 25, 37, 41 y 62.

<sup>1619</sup> COMISIÓN EUROPEA, *The EU single market. Regulated professions database:* [http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm?action=regprof&id\\_regprof=149&tab=si](http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm?action=regprof&id_regprof=149&tab=si) (última visita: 4 de julio de 2017).

Inmobiliarios o IPI realiza dos pruebas de acceso<sup>1620</sup>. También se exige un año de experiencia que demuestre haber trabajado con un agente inmobiliario ya registrado previamente.

**Supervisión institucional:** los agentes inmobiliarios en Bélgica deben inscribirse en el registro de agentes inmobiliarios<sup>1621</sup>, que es el que expide la licencia correspondiente para ejercer la profesión<sup>1622</sup>. No obstante, si son trabajadores contratados por parte de un agente inmobiliario, no es necesario que estén inscritos, pero están bajo la responsabilidad del agente<sup>1623</sup>. De conformidad con el art. 5 de la Ley 11 febrero de 2013, no se puede ejercer la profesión ni atribuirse la denominación de agente inmobiliario sin estar registrado en este Instituto. De hecho, los agentes inmobiliarios que ejerzan la profesión sin estar registrados pueden incurrir en responsabilidad penal<sup>1624</sup>.

**Recuperación frente a la crisis:** en relación al tipo de tenencias sobre las viviendas, según datos de Eurostat del año 2016<sup>1625</sup>, un 71'3% de la población en Bélgica eran propietarios, mientras que un 28% eran arrendatarios y los datos no han variado significativamente desde el 2007 coincidiendo precisamente con los inicios de la crisis. La vivienda social en Bélgica representaba un 6'5% en el 2015<sup>1626</sup>. De conformidad con el informe *The estate of Housing in the EU 2015*<sup>1627</sup>, el sector de la vivienda en Bélgica no ha resultado muy afectado por la crisis (en comparación con los otros países), pues ha habido un crecimiento constante de los precios de la vivienda<sup>1628</sup>, facilidad para acceder al crédito hipotecario y la deuda hipotecaria es relativamente baja en comparación con otros países europeos. De hecho, en el informe TENLAW<sup>1629</sup> también se considera que la crisis no ha afectado considerablemente a los precios de la vivienda en Bélgica. No

---

<sup>1620</sup> Véase en: <http://www.ipi.be/devenir-agent-immobilier/comment-devenir-agent-immobilier> (última visita: 4 de julio de 2017).

<sup>1621</sup> SCHMID, Christoph, *et.al*, *Conveyancing Services Market...* ob. cit., p. 40.

<sup>1622</sup> SAGAERT, Vincent; VERHEYE, Benjamin, Country Fiche (Belgium) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p. 59.

<sup>1623</sup> Véase en: <http://www.ipi.be/devenir-agent-immobilier/comment-devenir-agent-immobilier> (última visita: 4 de julio de 2017).

<sup>1624</sup> Véase en: <http://www.ipi.be/lagent-immobilier/agents-immobiliers-illegaux-des-risques-enormes> (última visita: 4 de julio de 2017).

<sup>1625</sup> EUROSTAT (2018): [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc\\_lvho01&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_lvho01&lang=en) (última visita: 23 de agosto de 2017).

<sup>1626</sup> HOUSING EUROPE, *The Estate of Housing in the EU 2015*, p. 32.

<sup>1627</sup> HOUSING EUROPE, *The Estate of Housing in the EU 2015*, p. 32.

<sup>1628</sup> Véase en EUROSTAT (2017): [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:House\\_Price\\_Index\\_-\\_Quarterly\\_and\\_annual\\_growth\\_rates-2017Q1.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:House_Price_Index_-_Quarterly_and_annual_growth_rates-2017Q1.png) (última visita: 23 de agosto de 2017).

<sup>1629</sup> TENLAW, brochure (Belgium), p. 22, disponible en [http://www.tenlaw.uni-bremen.de/reports/BelgiumReport\\_09052014.pdf](http://www.tenlaw.uni-bremen.de/reports/BelgiumReport_09052014.pdf), (última visita: 29 de agosto de 2017).



obstante, en cuanto a los arrendamientos, se considera que el mercado arrendaticio en Bélgica necesita un cambio estructural<sup>1630</sup>.

En relación a la calidad de vida, según datos del Eurostat<sup>1631</sup>, el poder adquisitivo en Bélgica ha aumentado un 16'8% desde el 2008 y es uno de los países con mejor calidad de vida de la UE, a pesar de no estar al mismo nivel que países como Suecia, Noruega o Luxemburgo. Además, el sector de la vivienda representa un activo muy importante para la economía de este país<sup>1632</sup>.

#### 4.1.4. Francia (FR)

**Régimen jurídico:** La profesión de la intermediación inmobiliaria se encuentra regulada en la Ley Hoguet de 2 de octubre de 1970 modificada por la Ley N° 2014-366 de 24 de marzo de 2014 para el acceso a la vivienda y el urbanismo renovado (ALUR) y en el Decreto n° 72-678 de 20 de julio 1972 (*Loi n°70-9 du 2 janvier 1970 modifiée par la loi n°2014-366 du 24 mars 2014 pour l'accès au logement et un urbanisme rénové (ALUR) / décret n°72-678 du 20 juillet 1972*) que fija las condiciones para la aplicación de la Ley N° 70-9 del 2 de enero 1970 sobre las condiciones para el ejercicio de actividades relativas a ciertas operaciones sobre bienes inmuebles y fondos de comercio<sup>1633</sup>. Para poder ejercer la función de la intermediación inmobiliaria en Francia es necesario disponer de una tarjeta profesional (*carte professionnelle*) regulada en los arts. 1 a 10 del Decreto n° 72-678 de 20 de julio 1972.

**Funciones:** En Francia, igual que en Bélgica, los agentes inmobiliarios también pueden redactar el contrato o la escritura preliminar<sup>1634</sup>; se encargan de intermediar entre

---

<sup>1630</sup> VERSTRAETE Jana; DECKER, Pascal, Country Sheet (Belgium) del informe: KENNA, Padraic; *et.al*, *Promoting protection of the right to housing. Homelessness prevention in the context of evictions...* ob. cit.  
<sup>1631</sup> EUROSTAT (2017): [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Quality\\_of\\_life\\_in\\_Europe\\_-\\_facts\\_and\\_views\\_-\\_material\\_living\\_conditions](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Quality_of_life_in_Europe_-_facts_and_views_-_material_living_conditions) (última visita: 23 de agosto de 2017).

<sup>1632</sup> CEPI, Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea. Resumen de la práctica y la regulación de las profesiones inmobiliarias y características de los mercados nacionales de la vivienda, Consejo Europeo de las Profesiones Inmobiliarias. N° del registro de transparencia: 1094652600-90, del 22 de octubre de 2013, pp. 25 y 26.

<sup>1633</sup> COMISIÓN EUROPEA, *The EU single market. Regulated professions database*, disponible en: [http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm?action=regprof&id\\_regprof=222](http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm?action=regprof&id_regprof=222) (última visita: 3 de julio de 2017).

<sup>1634</sup> CEPI, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea*. Resumen...ob. cit., p. 8. Véase también, GAYET, Marie, Country Fiche (France) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p. 22.

los compradores y vendedores o entre los arrendatarios y los arrendadores<sup>1635</sup>; e informan a los consumidores sobre la operación que van a realizar<sup>1636</sup>.

Su intervención no es obligatoria (aunque lo hagan en el 68% de las transacciones) y su remuneración es un porcentaje del precio total de la compraventa (entre el 3 y el 10%). En el caso del arrendamiento, puede ser pactada libremente por las partes y no se contempla legalmente quién tiene la obligación de satisfacer el precio, de manera que esto también puede ser pactado por las partes<sup>1637</sup>.

El agente inmobiliario en Francia se encarga de hacer las comprobaciones precontractuales pertinentes, así como también de suministrar una serie de información con carácter obligatorio en el caso que la vivienda vaya a tener un fin residencial<sup>1638</sup>. El agente tiene la obligación de asesorar a ambas partes del contrato pretendido<sup>1639</sup>.

En Francia se hace una distinción de todos los profesionales que pueden intervenir o intermediar en las transacciones inmobiliarias<sup>1640</sup>. El *promoteur immobilier* y el *marchand de biens* son los que se encargan únicamente de las ventas inmobiliarias; mientras que el *agent immobilier* interviene en las transacciones tanto de compraventa como de arrendamiento. El *administrateur de biens* se equipara al administrador de fincas en España y excepcionalmente puede actuar como intermediador inmobiliario respecto sus clientes, es decir, respecto los inmuebles que administra. Por último, el *vendeur de listes* es aquel que elabora una lista de propiedades para alquilar a potenciales arrendatarios; su única función, es elaborar esta lista y facilitarla a los arrendatarios, pero no se ocupa de la intermediación entre estos y los arrendadores.

**Formación académica:** para poder obtener la tarjeta profesional se deben de acreditar una serie de aptitudes (reguladas en los arts. 11 a 16 de la Decreto n ° 72-678 de 20 de julio 1972). El art. 11 establece que las cualificaciones admitidas para obtener esta

---

<sup>1635</sup> Véase en COMISIÓN EUROPEA, *The EU single market. Regulated professions database*: [http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm?action=regprof&id\\_regprof=222](http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm?action=regprof&id_regprof=222) (última visita: 4 de julio de 2017).

<sup>1636</sup> COMISIÓN EUROPEA, *Mutual evaluation of regulated professions: National Action Plans...* ob. cit. (France).

<sup>1637</sup> GAYET, Marie, Country Fiche (France) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., pp. 20, 22, 28 y 38.

<sup>1638</sup> Precisamente es lo que se propone en este trabajo. *Vid. supra* apartado 4.3 del capítulo III y *vid. infra* Anexo I.

<sup>1639</sup> GAYET, Marie, Country Fiche (France) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., pp. 24 y 53.

<sup>1640</sup> TENLAW, brochure (France), pp. 8 y 9, disponible en: [http://www.tenlaw.uni-bremen.de/Brochures/FranceBrochure\\_09052014.pdf](http://www.tenlaw.uni-bremen.de/Brochures/FranceBrochure_09052014.pdf) (última visita: 3 de julio de 2017).

tarjeta son: un diploma expedido por el Estado de un nivel igual o superior a tres años de educación superior relacionado con el ámbito jurídicos, económico o comercial; un título registrado en el directorio nacional de certificaciones profesionales de nivel equivalente y relacionada con estos ámbitos señalados; un certificado sobre técnico superior de profesiones inmobiliarias; o un diploma del Instituto de Estudios Económicos y jurídicos relacionado con la construcción y la vivienda. Por lo tanto, a diferencia de Bélgica, en Francia se concreta en la normativa el contenido o la naturaleza de la formación de los intermediarios inmobiliarios. El ejercicio de la profesión sin disponer la referida carta profesional puede conllevar una sanción y, además, durante el ejercicio de la profesión también es obligatorio formarse académicamente (14 horas por año o 42 horas en tres años)<sup>1641</sup>.

**Supervisión institucional:** la Cámara de Comercio expide la tarjeta profesional para ejercer la profesión<sup>1642</sup>. El *Conseil National de la Transaction et de la Gestion Immobilières* (CNTGI)<sup>1643</sup> tiene el objetivo de asegurar el mantenimiento y la promoción de los principios éticos y de competencia necesarias para ejercer la profesión<sup>1644</sup>.

**Recuperación frente a la crisis:** En 2015 el tipo de tenencia mayoritaria en Francia era la propiedad, representando un 64'1% y desde el 2007 ha aumentado algunos puntos, mientras que el alquiler ha disminuido, pues en 2007 representaba un 39'5% y en 2015, un 35'9%<sup>1645</sup>. En el informe *The state of Housing in the EU 2015*<sup>1646</sup> se enfatiza que la escasez de viviendas en Francia debe resolverse a través de la construcción de viviendas más asequibles como, por ejemplo, a través de la vivienda social, de manera que esto se ha convertido en la actual prioridad de este país. En cuanto la calidad de vida,

---

<sup>1641</sup>GAYET, Marie, Country Fiche (France) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p. 50 y 54.

<sup>1642</sup> COMISIÓN EUROPEA, *Mutual evaluation of regulated professions: National Action Plans...* ob. cit., (France), p. 28. En: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/20581> (última visita: 3 de julio de 2017).

<sup>1643</sup> Véase en: <http://www.cohesion-territoires.gouv.fr/conseil-national-de-la-transaction-et-de-la-gestion-immobilières-cntgi> (última visita: 8 de agosto de 2017) y <http://www.cohesion-territoires.gouv.fr/le-conseil-national-de-la-transaction-et-de-la-gestion-immobilières-cntgi>

<sup>1644</sup> Véase en: [http://www.cohesion-territoires.gouv.fr/IMG/pdf/bilan\\_cntgi.pdf](http://www.cohesion-territoires.gouv.fr/IMG/pdf/bilan_cntgi.pdf) (última visita: 4 de julio de 2017).

<sup>1645</sup> EUROSTAT (2018): [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc\\_lvho02&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_lvho02&lang=en) (última visita: 24 de agosto de 2017).

<sup>1646</sup> HOUSING EUROPE, *The Estate of Housing in the EU 2015*, Bruselas, 5 de mayo de 2015, p.50, disponible en: <http://www.housingeurope.eu/resource-468/the-state-of-housing-in-the-eu-2015> (última visita: 23 de agosto de 2017).

según Eurostat<sup>1647</sup>, los datos del 2015 muestran que desde el 2008 al 2013 ha aumentado alrededor de un 8%, igual como sucedió en Bélgica y Dinamarca.

Según CEPI<sup>1648</sup>, en Francia la crisis económica y financiera no ha tenido grandes efectos en el sector de la vivienda, en comparación con otros países europeos. Esto también se establece en el informe TENLAW<sup>1649</sup>.

#### 4.1.5. Italia (IT)

**Régimen jurídico:** en Italia existe el sistema notarial latino y la profesión de la intermediación inmobiliaria está regulada en la Ley 39/1989 de 3 de febrero de 1989 con las modificaciones realizadas por la Ley núm. 57 de 5 de marzo de 2001 (*Legge 3 febbraio 1989, n. 39: Modifiche ed integrazioni alla legge 21 marzo 1958, n. 253, concernente la disciplina della professione di mediatore*<sup>1650</sup>) y en los arts. 1754 a 1765 del Código Civil italiano.

De conformidad con el NAP<sup>1651</sup>, la justificación de este país para mantener la regulación de esta profesión es por el interés general que se deriva de la misma y también para garantizar la protección de los consumidores. A pesar de que su intervención en las transacciones inmobiliarias no es obligatoria, sí es muy habitual en la práctica<sup>1652</sup>.

**Funciones:** la función tradicional de los agentes inmobiliarios en los contratos de arrendamiento es intermediar entre los propietarios y los arrendatarios para favorecer la perfección del contrato<sup>1653</sup>. No obstante, también pueden ofrecer otros servicios como enseñar directamente la vivienda a los interesados en acceder a ella, ofrecen asistencia a las partes durante las negociaciones y pueden encargarse de la elaboración del contrato y

---

<sup>1647</sup> EUROSTAT (2017): [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Quality\\_of\\_life\\_in\\_Europe\\_-\\_facts\\_and\\_views\\_-\\_material\\_living\\_conditions](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Quality_of_life_in_Europe_-_facts_and_views_-_material_living_conditions) (última visita: 24 de agosto de 2017).

<sup>1648</sup>CEPI, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea*. Resumen...ob. cit., pp. 25 y 26.

<sup>1649</sup> TENLAW, brochure (France), p. 16. Véase en [http://www.tenlaw.uni-bremen.de/reports/FranceReport\\_09052014.pdf](http://www.tenlaw.uni-bremen.de/reports/FranceReport_09052014.pdf), (última visita: 29 de agosto de 2017).

<sup>1650</sup> *Publicata nella G.U. 9 febbraio 1989, n. 33*.

<sup>1651</sup> COMISIÓN EUROPEA, *Mutual evaluation of regulated professions: National Action Plans...* ob.cit., (Italia) en Véase en: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/24123> pp. 19 y 24 (última visita: 10 de julio de 2017).

<sup>1652</sup> LIOTTA, Giovanni; SMIRNE, Paolo-Maria; FIORENTINI, Francesca; MONACO, Paola, Country Fiche (Italy) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob.cit., pp. 40 y 46.

<sup>1653</sup> TENLAW, brochure (Italy), p.6. Véase en: [http://www.tenlaw.uni-bremen.de/Brochures/ItalyBrochure\\_09052014.pdf](http://www.tenlaw.uni-bremen.de/Brochures/ItalyBrochure_09052014.pdf) (última visita: 3 de julio de 2017).

de la recopilación de documentos relativos a la vivienda. Los agentes inmobiliarios deben proporcionar a sus clientes toda la información que conozcan o que puedan haber conocido del inmueble en cuestión; son también responsables, junto a las partes contractuales, de la inscripción de los contratos celebrados en la *Agenzia delle entrate*; y lo son también por el pago de los impuestos correspondientes, cuando estos contratos no hayan sido redactados o autenticados por el notario.

Además, los agentes inmobiliarios en Italia prestan asesoramiento legal a ambas partes contractuales y tienen la obligación de proteger a los consumidores<sup>1654</sup>.

Los honorarios de los agentes suelen representar como máximo el 6% del precio de compraventa (un 3% por parte del vendedor y un 3% por parte del comprador) a pesar de que no está regulado por la normativa. La comisión se satisface una vez se ha celebrado el contrato que se pretende suscribir entre las partes. En caso de arrendamiento, suele ser un mes de la renta si el contrato es superior a 12 meses y, en caso de ser inferior, cada parte satisface un 10% de la renta<sup>1655</sup>.

**Supervisión institucional:** en Italia existe la Federación Italiana de Agentes Inmobiliarios profesionales (*Federazione italiana agenti immobiliari professionali*, *FIAIP*<sup>1656</sup>) formada por los respectivos colegios profesionales provinciales. De conformidad con el art. 2.1 de la Ley de 1989, todos los agentes inmobiliarios deben inscribirse en la Cámara de Comercio para poder ejercer la profesión, pues es quien expide la licencia para ello, una vez acreditadas las cualificaciones académicas que a continuación se señalan y aprobar un examen<sup>1657</sup>.

**Formación académica:** Es necesario, bien haber completado un curso de formación en los centros acreditados y superar el examen realizado por la Cámara de Comercio, o bien haber obtenido un diploma y un período práctico de al menos doce meses consecutivos con la obligación de asistir a un curso específico de formación

---

<sup>1654</sup> *Vid. infra* Anexo II. LIOTTA, Giovanni; SMIRNE, Paolo-Maria; FIORENTINI, Francesca; MONACO, Paola, Country Fiche (Italy) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p. 76.

<sup>1655</sup> LIOTTA, Giovanni; SMIRNE, Paolo-Maria; FIORENTINI, Francesca; MONACO, Paola, Country Fiche (Italy) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., pp. 40, 46, 60 y 63.

<sup>1656</sup> Véase en: <http://www.fiaip.it> (última visita: 5 de julio de 2017).

<sup>1657</sup> CEPI, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea*. Resumen...ob. cit., p. 12 y SCHMID, Christoph *et.al*, *Conveyancing Services Market...*ob. cit., p. 41.

profesional<sup>1658</sup>. Esta última forma de acceso, introducida por la Ley 57/2001 todavía no se ha regulado<sup>1659</sup>. El agente intermediario en Italia no puede ejercer otras actividades diferentes a la intermediación, de manera que su dedicación debe ser exclusiva<sup>1660</sup>.

**Recuperación frente a la crisis:** En Italia, la tenencia de las viviendas en régimen de propiedad se ha mantenido estable, alrededor de un 73% desde el 2007 hasta el 2015, así como también el mercado del alquiler que durante estos años se ha mantenido alrededor de la misma cifra, representando un 27%<sup>1661</sup>. De hecho, de conformidad con el informe de CEPI<sup>1662</sup>, a pesar de que la crisis ha afectado en general a la economía europea, el mercado italiano de la vivienda ha mostrado cierta estabilidad. De hecho, según datos del Eurostat<sup>1663</sup>, el poder adquisitivo en Italia no ha experimentado variaciones significativas desde el 2007 hasta el 2013.

Sin embargo, según el informe TENLAW<sup>1664</sup>, se considera que la crisis ha tenido una gran repercusión en el mercado de la vivienda en Italia, por la bajada de precios y de las transacciones inmobiliarias.

Actualmente la asequibilidad de las viviendas es uno de los principales problemas en Italia, dado que apenas existe un 5% de vivienda social y la mayoría de los jóvenes entre de 18 y 34 años continúan viviendo en la vivienda de sus padres<sup>1665</sup>. En este sentido, se considera que los principales problemas estructurales del mercado de la vivienda en Italia son: las prácticas irresponsables que conducen al sobreendeudamiento; el impacto

---

<sup>1658</sup> COMISIÓN EUROPEA, *Mutual evaluation of regulated professions: National Action Plans...* ob. cit. p.24, (Italia): <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/24123> (última visita: 10 de julio de 2017).

<sup>1659</sup> COMISIÓN EUROPEA, *The EU single market. Regulated professions database*:

Véase en: [http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm?action=regprof&id\\_regprof=4974&tab=si](http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm?action=regprof&id_regprof=4974&tab=si) (última visita: 5 de julio de 2017).

<sup>1660</sup> LIOTTA, Giovanni; SMIRNE, Paolo-Maria; FIORENTINI, Francesca; MONACO, Paola, Country Fiche (Italy) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p. 74.

<sup>1661</sup> EUROSTAT (2018): <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> (última visita: 25 de agosto de 2017).

<sup>1662</sup> CEPI, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea*. Resumen...ob. cit., pp. 29 y 30.

<sup>1663</sup> EUROSTAT (2017): [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Quality\\_of\\_life\\_in\\_Europe\\_-\\_facts\\_and\\_views\\_-\\_material\\_living\\_conditions](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Quality_of_life_in_Europe_-_facts_and_views_-_material_living_conditions) (última visita: 25 de agosto de 2017).

<sup>1664</sup> TENLAW, brochure (Italy), p. 26. Véase en: [http://www.tenlaw.uni-bremen.de/reports/ItalyReport\\_09052014.pdf](http://www.tenlaw.uni-bremen.de/reports/ItalyReport_09052014.pdf) (última visita: 29 de agosto de 2017).

<sup>1665</sup> HOUSING EUROPE, *The Estate of Housing in the EU 2015*, Bruselas, 5 de mayo de 2015, p. 62.

que ha tenido la crisis económica iniciada en 2007; el problema de la asequibilidad del alquiler; y la escasez de vivienda social<sup>1666</sup>.

#### 4.1.6. Polonia (PL)

**Régimen jurídico:** La profesión de la intermediación inmobiliaria en Polonia está desregulada desde el 1 de enero de 2014<sup>1667</sup>. La liberalización de la profesión se hizo a través la Ley de 13 de junio de 2013. Actualmente es la Ley de 21 de agosto de 1997 (*REM Act or USTAWA z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami*) la que regula la profesión con las correspondientes modificaciones que entraron en vigor el 1 de enero de 2014, que han sido modificadas en 2017. En esta última norma se define al agente inmobiliario como aquel que ejerce actividades destinadas a favorecer la celebración de la compra o venta de inmuebles; la compra o venta de inmuebles organizados a través de cooperativas; el alquiler de inmuebles; y otros contratos que afecten a derechos inmobiliarios.

Antes de la liberalización, era necesario poseer una licencia para ejercer la profesión<sup>1668</sup>, así como una formación específica (un postgrado) y una experiencia en el sector de 6 meses<sup>1669</sup>. En el NAP<sup>1670</sup> se considera que la regulación de esta profesión era excesiva e innecesaria y, por este motivo, se desreguló, excepto para los tasadores inmobiliarios, para los que se redujeron los requisitos para acceder a la profesión.

**Funciones:** La función principal consiste en proporcionar información necesaria y útil a las personas que estén dispuestas a comprar, vender, alquilar una propiedad para

---

<sup>1666</sup> BARGELLI, Elena; CALDERAI, Valentina, Country Sheet (Italy) de informe: KENNA, Padraic, *et.al, Promoting protection of the right to housing. Homelessness prevention in the context of evictions...* ob. cit.

<sup>1667</sup> HABDAS, Magdalena; CYRAN, Radosław; Country Fiche (Poland) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p. 6. Otros países donde la regulación de la profesión de la intermediación inmobiliaria es similar a la de Polonia y la de España son Estonia y Rumania, dado que también tienen el sistema notarial latino y no es obligatorio contar con una formación académica en la materia, ni formar parte de una institución o registro específico, ni pasar un examen público, etc. No obstante, en Estonia se pretende crear un registro de agentes inmobiliarios con carácter público para velar por la profesionalidad de los agentes y poder controlar mejor la actividad. Véase con más detalle la situación de la profesión de la intermediación inmobiliaria en Estonia en el cuestionario correspondiente.

<sup>1668</sup> SCHMID, Christoph, *et.al, Conveyancing Services Market...* ob. cit., p. 41.

<sup>1669</sup> HABDAS, Magdalena; CYRAN, Radosław; Country Fiche (Poland) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p.6.

<sup>1670</sup> COMISIÓN EUROPEA, *Mutual evaluation of regulated professions: National Action Plans...* ob. cit. (Italia), p. 47. En: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/20581> (última visita: 3 de julio de 2017).

suscribir un contrato con las condiciones más adecuadas<sup>1671</sup>. Su remuneración, en el caso de las compraventas viene establecida por un porcentaje del precio (entre un 1,5 y 3%), mientras que en el caso de los arrendamientos suelen ser entre una y tres mensualidades de renta satisfechas por parte del vendedor<sup>1672</sup>.

**Formación académica:** la Federación de Agentes Inmobiliarios de Polonia (*Polska Federacja Rynku Nieruchomości* o PFRN)<sup>1673</sup> ofrece cursos de formación especializados para sus miembros<sup>1674</sup>, aunque actualmente no sea obligatorio disponer de una formación académica para ejercer la profesión en este país.

**Supervisión institucional:** la Federación de Agentes Inmobiliarios (PFRN) agrupa las diferentes asociaciones de agentes inmobiliarios que existen en Polonia. Los profesionales pueden entrar a formar parte de la asociación de forma voluntaria.

**Recuperación frente a la crisis:** en relación a la evolución del tipo de tenencias, el régimen de la propiedad ha aumentado considerablemente desde el 2007 (cuando representaba un 62'5%) situándose en 2015 en un 83'7%. Por el contrario, el régimen de alquiler ha bajado considerablemente: del 37'5% al 16'3%<sup>1675</sup>.

En Polonia, igual como sucede en Francia y en Reino Unido, hay un déficit de viviendas, pero a la vez la demanda es baja por el limitado nivel de ingresos y una política restrictiva de préstamos hipotecarios. De hecho, Polonia se sitúa entre los países de Europa más afectados por la crisis<sup>1676</sup>. En este sentido, el déficit de viviendas es uno de los principales problemas del mercado de vivienda, junto las dificultades para acceder a los préstamos hipotecarios<sup>1677</sup>.

---

<sup>1671</sup>TENLAW, brochure (Poland), p. 6. Véase en:

[http://www.tenlaw.uni-bremen.de/Brochures/PolandBrochure\\_09052014.pdf](http://www.tenlaw.uni-bremen.de/Brochures/PolandBrochure_09052014.pdf)

<sup>1672</sup>HABDAS, Magdalena; CYRAN, Radosław; Country Fiche (Poland) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., pp. 30, 36 y 46.

<sup>1673</sup> Véase en: <http://pfrn.pl> (última visita: 6 de julio de 2017).

<sup>1674</sup> Véase los diferentes cursos que se ofrecen en: <http://pfrn.pl/page/61> (última visita: 6 de julio de 2017).

<sup>1675</sup> EUROSTAT (2018): <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> (última visita: 28 de agosto de 2017).

<sup>1676</sup>CEPI, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea*. Resumen...ob. cit., p.30.

<sup>1677</sup>HOUSING EUROPE, *The Estate of Housing in the EU 2015*, Bruselas, 5 de mayo de 2015, disponible en: <http://www.housingeurope.eu/resource-468/the-state-of-housing-in-the-eu-2015>, p. 74. (última visita: 28 de agosto de 2017).



En relación a la calidad de vida, según datos de Eurostat<sup>1678</sup>, el poder adquisitivo es de los más bajos de la UE, a pesar de que desde el 2008 hasta el 2013 experimentó un aumento de un 36%. En el sector inmobiliario, esta recuperación también se apreció a partir del 2010<sup>1679</sup>.

#### 4.1.7. Portugal (PT)

**Régimen jurídico:** Actualmente, la profesión de la intermediación inmobiliaria en Portugal está desregulada, pues no se exige una formación académica obligatoria<sup>1680</sup>. No obstante, la norma que rige la profesión es la Ley 15/2003 de 8 de febrero (*Lei n.o 15/2003 de 8 de fevereiro estabelece o regime jurídico a que fica sujeita a atividade de mediação imobiliária, conformando-o com a disciplina constante do Decreto-Lei n.o 92/2010, de 26 de julho, que transpôs para a ordem jurídica interna a Diretiva n.o 2006/123/CE, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 12 de dezembro de 2006, relativa aos serviços no mercado interno*<sup>1681</sup>). De hecho, en 2011 en Portugal se desregularon 174 profesiones<sup>1682</sup>. La razón de la desregulación era que, a pesar de que la regulación de la intermediación inmobiliaria se basaba en la protección de los consumidores, se consideró que no existía amparo constitucional suficiente para restringir la libertad de acceso a esta profesión<sup>1683</sup>.

**Funciones:** La principal función que desarrollan los agentes inmobiliarios es actuar como intermediarios entre los vendedores y compradores y entre los arrendadores y arrendatarios<sup>1684</sup>. Los intermediarios inmobiliarios no se ocupan del asesoramiento legal, dado que esto corresponde a los abogados o a los notarios<sup>1685</sup>. La comisión no se

<sup>1678</sup> EUROSTAT (2015): [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Median\\_equivalised\\_disposable\\_household\\_income\\_by\\_country\\_\(PPS\)\\_by\\_country\\_2008\\_versus\\_2013.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Median_equivalised_disposable_household_income_by_country_(PPS)_by_country_2008_versus_2013.png) (última visita: 28 de agosto de 2017).

<sup>1679</sup> TENLAW, brochure (Poland), p.32. Véase en: [http://www.tenlaw.uni-bremen.de/reports/PolandReport\\_16012015.pdf](http://www.tenlaw.uni-bremen.de/reports/PolandReport_16012015.pdf) (última visita: 30 de agosto de 2017).

<sup>1680</sup> OLINDA GARCIA, Maria, Country Fiche (Portugal) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p. 5

<sup>1681</sup> Véase en: <http://www.impic.pt/impic/assets/misc/pdf/legislacao/Lei201315.pdf>

<sup>1682</sup> COMISIÓN EUROPEA, *Mutual evaluation of regulated professions: National Action Plans...* ob. cit., p1, (Portugal) en: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/24123> (última visita: 10 de julio de 2017).

<sup>1683</sup> COMISIÓN EUROPEA, *Mutual evaluation of regulated professions: National Action Plans...* ob. cit., p.12 (Portugal) en: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/24123> (última visita: 3 de julio de 2017).

<sup>1684</sup> TENLAW, brochure (Portugal), p. 49. Véase en: [http://www.tenlaw.uni-bremen.de/reports/PortugalReport\\_18052015.pdf](http://www.tenlaw.uni-bremen.de/reports/PortugalReport_18052015.pdf). IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit. (Country Fiche Portugal), p. 27.

<sup>1685</sup> Vid. supra Anexo II.

regula en la normativa, pero suele oscilar entre un 3 y un 5% en caso de compraventas y, en caso de los arrendamientos, suele ser una mensualidad de la renta<sup>1686</sup>. Los agentes también pueden encargarse de recaudar y gestionar la renta y el depósito, siempre y cuando sea acordado expresamente con el cliente<sup>1687</sup>. Los agentes inmobiliarios no pueden actuar en beneficio de ambas partes contractuales, de manera que deben actuar únicamente en beneficio de su cliente<sup>1688</sup>.

**Formación académica:** se ofrece formación académica a los profesionales con carácter voluntario<sup>1689</sup>, pero no es obligatoria para ejercer la profesión.

**Supervisión institucional:** existen asociaciones como la Asociación de Profesionales y Empresas de Mediación Inmobiliaria de Portugal (*Associação dos Profissionais e Empresas de Mediação Imobiliária de Portugal*, la APEMIP), a la que profesionales pueden afiliarse voluntariamente<sup>1690</sup>. De conformidad con el art. 4 Ley 15/2003, aunque no es obligatorio contar con una formación académica, sí que es necesaria una licencia para ejercer la profesión y cumplir los requisitos del art. 5, es decir, no tener antecedentes penales, disponer del seguro de responsabilidad civil y estar inscritos en el registro correspondiente<sup>1691</sup>.

**Recuperación frente a la crisis:** En Portugal los precios de las viviendas no han experimentado un crecimiento exponencial desde los años 80 del s. XX, de manera que la crisis ha afectado, sobre todo, al sector de la demanda (por el desempleo, falta de confianza por los consumidores, deterioro físico de las viviendas...), pero no tanto a la oferta<sup>1692</sup>.

---

<sup>1686</sup>OLINDA GARCIA, Maria, Country Fiche (Portugal) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., pp. 27 y 35.

<sup>1687</sup> Véase el cuestionario relativo a Portugal.

<sup>1688</sup>OLINDA GARCIA, Maria, Country Fiche (Portugal) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p. 50.

<sup>1689</sup> Véase, por ejemplo: <http://academiaapemip.pt> (última visita: 7 de julio de 2017).

<sup>1690</sup> Véase en: <http://www.apemip.pt/Associação/AAssociação/tabid/103/language/en-GB/Default.aspx> (última visita: 7 de julio de 2017) y OLINDA GARCIA, Maria, Country Fiche (Portugal) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p. 48.

<sup>1691</sup> Véase en: <http://www.impic.pt/impic/acesso-a-atividade-da-mediacao-imobiliaria/o-que-e-necessario-para-obter-uma-licenca-de-mediacao-imobiliaria>. Véase también el cuestionario relativo a Portugal en el Anexo II.

<sup>1692</sup>HOUSING EUROPE, *The Estate of Housing in the EU 2015*, Bruselas, 5 de mayo de 2015, p. 30.

En relación al tipo de tenencias, de conformidad con el Eurostat<sup>1693</sup>, hay una clara preferencia a favor de la propiedad, pues en 2016 representó un 74'8% y el alquiler alrededor del 25%. De hecho, desde el 2007, ni el régimen de propiedad ni el de alquiler han experimentado cambios significativos, pues siempre se han mantenido alrededor de estos porcentajes.

En relación a la calidad de vida, según datos del Eurostat<sup>1694</sup>, el poder adquisitivo en Portugal es muy similar a la República Checa, situándose entre los más bajos de Europa.

Una de las propuestas o recomendaciones para luchar contra los desahucios es incrementar la protección de los consumidores y garantizarles información precontractual<sup>1695</sup>. En Portugal, las quejas contra los agentes inmobiliarios, aunque no sean muy habituales, están relacionadas con las comisiones o la falta de información suministrada<sup>1696</sup>.

#### 4.2. Los intermediarios inmobiliarios en el sistema notarial liberalizado de los Países Bajos (NL)

**Régimen jurídico:** la profesión de la intermediación inmobiliaria está liberalizada o desregulada desde el año 2001<sup>1697</sup>, pero se regulan sus funciones, los casos donde puede haber conflictos de interés o el derecho a la remuneración<sup>1698</sup>.

**Funciones:** En los Países Bajos el agente inmobiliario está autorizado tanto para prestar servicios propios de intermediario inmobiliario como de administrador de fincas<sup>1699</sup>. Los intermediarios inmobiliarios pueden actuar de dos formas: como

---

<sup>1693</sup> EUROSTAT (2018): <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> (última visita: 28 de agosto de 2017).

<sup>1694</sup> EUROSTAT (2015): [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Median\\_equivalised\\_disposable\\_household\\_income\\_by\\_country\\_\(PPS\)\\_by\\_country\\_2008\\_versus\\_2013.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Median_equivalised_disposable_household_income_by_country_(PPS)_by_country_2008_versus_2013.png) (última visita: 28 de agosto de 2017).

<sup>1695</sup> BAPTISTA, Isabel, Country Sheet (Portugal) del informe: KENNA, Padraic *et.al*, *Promoting protection of the right to housing. Homelessness prevention in the context of evictions...* ob. cit.

<sup>1696</sup> OLINDA GARCIA, Maria, Country Fiche (Portugal) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p. 59.

<sup>1697</sup> PINKEL, Tobias; SCHMID, Christoph, Country Fiche (Netherlands) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p.9.

<sup>1698</sup> SCHMID, Christoph *et.al*, *Conveyancing Services Market...* ob. cit p. 41 y CEPI, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea...* ob. Cit., p. 11.

<sup>1699</sup> CEPI, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea...* ob. cit., p. 6.

corredores entre las dos partes o como representantes<sup>1700</sup>. En la primera situación, la principal función del agente es facilitar el encuentro entre las partes, mientras que, en la segunda, el agente representará al vendedor o al arrendador<sup>1701</sup>. En este último caso, el inquilino pagará la renta de alquiler al agente que también es responsable del mantenimiento de la vivienda, del suministro de servicios, etc. En cuanto a las comisiones, suelen ser entre un 1% y 3% en el caso de las compraventas, aunque también es posible que se pueda pactar una tasa fija, y en caso de los arrendamientos, lo que las partes pacten, pero normalmente suele ser una mensualidad de la renta<sup>1702</sup>.

**Formación académica:** tras la liberalización de la profesión, el NVM (*Nederlandse Vereniging van Makelaars in onroerende Goederen en Vastgoeddeskundigen*)<sup>1703</sup> se encarga de certificar (voluntariamente) las capacidades profesionales de los agentes inmobiliarios. Esta certificación es válida durante cinco años e incluye la obligación de formación continua<sup>1704</sup>. No obstante, ningún requisito académico es obligatorio para ejercer la profesión.

**Supervisión Institucional:** existen asociaciones como el NVM de la que los profesionales pueden formar parte, si sí lo desean. Esta Asociación, además de ofrecer formación continua a sus miembros, también dispone de un Código de Buenas Prácticas.

En este sentido, también existe la fundación *Stichting Vastgoedcert*<sup>1705</sup> que ha creado un registro voluntario para aquellos agentes que decidan voluntariamente superar un examen interno.

**Recuperación frente a la crisis:** Los Países Bajos no solo se caracterizan por ser el país de la UE con más viviendas sociales, sino también por ser el que más deuda hipotecaria tienen sus ciudadanos<sup>1706</sup>.

---

<sup>1700</sup>TENLAW, brochure (Netherlands), p.8. Véase en:

[http://www.tenlaw.uni-bremen.de/Brochures/NetherlandsBrochure\\_09052014.pdf](http://www.tenlaw.uni-bremen.de/Brochures/NetherlandsBrochure_09052014.pdf)

<sup>1701</sup> Vid. *supra* apartado 2.3 del capítulo III.

<sup>1702</sup>PINKEL, Tobias; SCHMID, Christoph, Country Fiche (Netherlands) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., pp. 28, 32, 43 y 48.

<sup>1703</sup> Véase en: <https://www.nvm.nl/overnvm/about> (última visita: 7 de julio de 2017).

<sup>1704</sup> CEPI, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea...* ob. cit., p. 14.

<sup>1705</sup> Véase en: [www.vastgoedcert.nl](http://www.vastgoedcert.nl).

<sup>1706</sup> HOUSING EUROPE, *The Estate of Housing in the EU 2015*, Bruselas, 5 de mayo de 2015, p. 72.

En relación al tipo de tenencias, de conformidad con el Eurostat<sup>1707</sup>, en el 2016 el régimen de la propiedad representaba un 69% y desde el 2007 ha aumentado unos tres puntos. En relación al alquiler, tiene una cifra elevada, solo por debajo de Alemania, Austria, Reino Unido y Suecia, con un 31% en el año 2016.

En cuanto a la calidad de vida, según datos del Eurostat<sup>1708</sup>, es de los países de la UE con un poder adquisitivo más elevado.

En relación a las quejas de los consumidores en los Países Bajos<sup>1709</sup>, después de la desregulación parcial del sistema notarial, se han observado algunos casos de fraudes en perjuicio de los consumidores. Sin embargo, no está claro hasta qué punto estos casos pueden estar vinculados con la desregulación de dicha profesión.

### **4.3. Los agentes inmobiliarios en el sistema de los “*licensed real estate agent o licensed brokers system*”.**

#### **4.3.1. Dinamarca (DK)**

**Régimen jurídico:** en este país la seguridad jurídica de las transacciones inmobiliarias viene garantizada por los agentes inmobiliarios, aunque también pueden intervenir profesionales del derecho como, por ejemplo, los abogados. La profesión de la intermediación inmobiliaria se regula en la Ley núm. 526 de 28 de mayo de 2014, sobre las ventas de bienes inmuebles (*Lov nr 526 af 28/05/2014, lov om formidling af fast ejendom m.v*) y la Orden Ejecutiva núm. 6 de 6 de enero de 2016 sobre aprobación y registro de agentes inmobiliarios (*Bekendtgørelse nr. 6 af 06/01/2016, bekendtgørelse om godkendelse og registrering ejendomsmæglere og optagelse i Ejendomsmæglerregistret*)<sup>1710</sup>. La finalidad de la regulación de esta profesión es proteger a los consumidores<sup>1711</sup>.

<sup>1707</sup> EUROSTAT (2018): <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> (última visita: 28 de agosto de 2017).

<sup>1708</sup> EUROSTAT (2015): [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Median\\_equivalised\\_disposable\\_household\\_income\\_by\\_country\\_\(PPS\),\\_by\\_country,\\_2008\\_versus\\_2013.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Median_equivalised_disposable_household_income_by_country_(PPS),_by_country,_2008_versus_2013.png) (última visita: 28 de agosto de 2017).

<sup>1709</sup> PINKEL, Tobias; SCHMID, Christoph, Country Fiche (Netherlands) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p. 69.

<sup>1710</sup> COMISION EUROPEA, *The EU single market. Regulated professions database:* [http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm?action=regprof&id\\_regprof=375](http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm?action=regprof&id_regprof=375) (última visita: 3 de julio de 2017).

<sup>1711</sup> COMISION EUROPEA, *Mutual evaluation of regulated professions: National Action Plans...* ob. cit., (Denmark), p. 35. En: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/20581> (última visita: 3 de julio de 2017).

**Funciones:** de conformidad con el art. 2 de la Orden Ejecutiva núm. 6 de 6 de enero de 2016, algunas de las funciones que llevan a cabo los agentes inmobiliarios en Dinamarca son la valoración y venta de bienes inmuebles, el cálculo de las rentas, preparación de los documentos o contratos y asesorar sobre los aspectos legales, técnicos y económicos<sup>1712</sup>. La intervención de los agentes inmobiliarios en la celebración de contratos de arrendamiento es limitada<sup>1713</sup>. Los intermediarios inmobiliarios pueden prestar servicios legales a las dos partes que intervienen en el contrato, ejercen de tasadores y participan en la elaboración de contratos. Aunque su intervención no sea obligatoria, los agentes intervienen en el 90% de las transacciones inmobiliarias, donde el agente suele representar al vendedor y en menor medida, al comprador<sup>1714</sup>.

Los agentes inmobiliarios tienen una serie de obligaciones informativas y, además, si la transacción recae sobre viviendas con finalidad residencial, existe una obligación de prestar una serie de información adicional a los consumidores<sup>1715</sup>, hacen las comprobaciones legales pertinentes en relación al estado legal del inmueble, se encargan de la elaboración del contrato, así como también la validez de las firmas<sup>1716</sup>. En relación a sus honorarios, puede que sea una comisión o un importe fijo<sup>1717</sup>.

**Formación académica:** Los aspirantes a agentes inmobiliarios deben tener un Grado universitario en Asesoramiento Financiero o tres cursos específicos en materia inmobiliaria y, además, se exige tener dos años de experiencia laboral en el sector inmobiliario<sup>1718</sup>. Es necesario tener residencia en Dinamarca o en otro país de la UE o en Suiza, no estar inmerso en un proceso penal, no estar en situación de insolvencia

---

<sup>1712</sup> COMISIÓN EUROPEA, *The EU single market. Regulated professions database* [http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm?action=regprof&id\\_regprof=375&tab=general](http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm?action=regprof&id_regprof=375&tab=general) (última visita: 3 de julio de 2017).

<sup>1713</sup>TENLAW, brochure (Denmark), p.8. Véase en:

[http://www.tenlaw.uni-bremen.de/Brochures/DenmarkBrochure\\_09052014.pdf](http://www.tenlaw.uni-bremen.de/Brochures/DenmarkBrochure_09052014.pdf) (última visita: 3 de julio de 2017). BELISARIO, Ann-Britt; OLSEN, Anja, Country Fiche (Denmark) del informe IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p. 69.

<sup>1714</sup>BELISARIO, Ann-Britt; OLSEN, Anja, Country Fiche (Denmark) del informe IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p. 69.

<sup>1715</sup>En la línea de lo que se propone en este trabajo. *Vid. infra* Anexo II.

<sup>1716</sup>BELISARIO, Ann-Britt; OLSEN, Anja, Country Fiche (Denmark) del informe IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p. 39, 47, 59.

<sup>1717</sup>BELISARIO, Ann-Britt; OLSEN, Anja, Country Fiche (Denmark) del informe IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p. 40.

<sup>1718</sup> COMISIÓN EUROPEA, *Mutual evaluation of regulated professions: National Action Plans...* ob.cit., p. 35, (Denmark) en <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/24123> (última visita: 10 de julio de 2017).

económica y tener el seguro de responsabilidad civil correspondiente<sup>1719</sup>. Sin embargo, según el formulario realizada para la elaboración de este apartado<sup>1720</sup>, no es necesario disponer de una formación académica específica.

**Supervisión institucional:** es necesario disponer de una licencia para ejercer la actividad en Dinamarca<sup>1721</sup> y la expide la *Ehvervsstyrelsen* o *Danish Business Authority*<sup>1722</sup>. Cabe mencionar también la *Dansk Dansk Ejendomsmæglerforening* (o “*Danish Association of Chartered Estate Agents*”)<sup>1723</sup> como asociación profesional que agrupa a los agentes inmobiliarios y de la que el 94% de estos profesionales en este país forman parte. Por otro lado, la *Advokatnævnet* (o la *Disciplinary Board*) es el órgano independiente que conoce de las quejas por parte de los consumidores en relación a los agentes inmobiliarios, así como casos de incumplimiento por parte de estos como, por ejemplo, el de suministrar cierta información<sup>1724</sup>.

**Recuperación frente a la crisis:** en los últimos años, los alquileres han cobrado protagonismo en Dinamarca, pues en el año 2016 representaban un 38% teniendo en cuenta que en el año 2007 era del 33%. En cuanto al régimen de propiedad, contrariamente a los alquileres, ha disminuido, pues ha pasado de representar un 67’1% en el 2007 a un el 62% en el 2016<sup>1725</sup>. La vivienda social viene a representar aproximadamente un 20% del total de las viviendas y Dinamarca es de los países que tienen más deuda hipotecaria (después de Países Bajos<sup>1726</sup>). Una de las recomendaciones que se hacen en el informe europeo sobre desahucios y “sinhogarismo”<sup>1727</sup> es que para evitar los desahucios de las personas más vulnerables es que estas reciban ayuda o información sobre cómo administrar sus finanzas, aunque no se concreta a quién corresponde prestar esta ayuda o información. En cuanto a la calidad de vida en este país,

---

<sup>1719</sup> IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., (Denmark), p. 85.

<sup>1720</sup> *Vid. infra* Anexo II.

<sup>1721</sup> SCHMID, Christoph *et.al*, *Conveyancing Services Market...*ob. cit., p. 40. Véase también el cuestionario correspondiente a Dinamarca en el Anexo II.

<sup>1722</sup> Véase en: <https://danishbusinessauthority.dk/real-estate-agents> (última visita: 3 de julio de 2017).

<sup>1723</sup> Véase en: <https://www.de.dk/service/in-english/the-danish-association-of-chartered-estate-agents> (última visita: 3 de julio de 2017).

<sup>1724</sup> BELISARIO, Ann-Britt; OLSEN, Anja, Country Fiche (Denmark) del informe IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p. 12.

<sup>1725</sup> EUROSTAT (2018): [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc\\_lvho02&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_lvho02&lang=en) (última visita: 24 de agosto de 2017).

<sup>1726</sup> HOUSING EUROPE, *The Estate of Housing in the EU 2015*, Bruselas, 5 de mayo de 2015, disponible en: <http://www.housingeurope.eu/resource-468/the-state-of-housing-in-the-eu-2015>, p. 44. (última visita: 23 de agosto de 2017).

<sup>1727</sup> BENJAMINSEN, Lars Country Sheet (Denmark) del informe: KENNA, Padraic *et.al*, *Promoting protection of the right to housing. Homelessness prevention in the context of evictions...*ob. cit.

el poder adquisitivo ha crecido alrededor de un 8% entre el 2007 y 2013<sup>1728</sup>. De conformidad con el informe de CEPI<sup>1729</sup>, el mercado hipotecario danés está estrictamente regulado, a pesar de que la deuda hipotecaria residencial de los hogares se sitúa entre las más altas de Europa, mientras que el mercado de alquiler también está muy regulado con el objetivo de proteger al consumidor y dar apoyo a las personas con ingresos más bajos.

#### 4.3.2. Finlandia (FI)

**Régimen jurídico:** Las leyes que regulan la profesión de la intermediación inmobiliaria son la Ley de intermediación inmobiliaria y alquiler de viviendas (*Laki kiinteistöjen ja vuokrahuoneistojen välityksestä 1074/2000*); la Ley de agencias inmobiliarias y de alquiler (*Laki kiinteistönvälityslikkeistä välityslikkeistä 1075/2000*) y el reglamento sobre los negocios en bienes inmuebles y agentes inmobiliarios (*Valtionneuvoston asetus kiinteistönvälityslikkeistä ja vuokrahuoneiston välityslikkeistä 143/2001*).

En Finlandia hay que diferenciar los *licensed real estate agents* (LKV) y los *licensed housing rental agents* (LVV)<sup>1730</sup>. De manera que, al igual que sucede en Reino Unido y en Suecia, se diferencian los agentes que se dedican a la compraventa (los primeros) y aquellos que se dedican al alquiler (los segundos).

**Funciones:** las funciones principales que desarrolla el agente inmobiliario en Finlandia son: hacer estimaciones sobre la renta del contrato de arrendamiento, comercializar y mostrar el apartamento, prestar información a las partes, redactar el contrato, encargarse de los asuntos bancarios, del depósito o fianza y recibir y entregar las llaves<sup>1731</sup>. La persona que solicita sus servicios es quien debe satisfacer sus honorarios, teniendo en cuenta la cantidad de trabajo realizado, la forma económicamente apropiada de llevar a cabo la asignación y otras circunstancias. La comisión suele oscilar alrededor

---

<sup>1728</sup> EUROSTAT (2015): [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Quality\\_of\\_life\\_in\\_Europe\\_-\\_facts\\_and\\_views\\_-\\_material\\_living\\_conditions](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Quality_of_life_in_Europe_-_facts_and_views_-_material_living_conditions) (última visita: 23 de agosto de 2017).

<sup>1729</sup> CEPI, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea...* ob. cit., p. 26.

<sup>1730</sup> Véase en: <https://kauppakamari.fi/en/boards/the-board-of-examiners-for-real-estate-agents/> (última visita: 5 de julio de 2017).

<sup>1731</sup> TENLAW, brochure (Finland), p.6. Véase en: [http://www.tenlaw.uni-bremen.de/Brochures/FinlandBrochure\\_09052014.pdf](http://www.tenlaw.uni-bremen.de/Brochures/FinlandBrochure_09052014.pdf) (última visita: 3 de julio de 2017).



del 4% del valor de la compraventa y lo satisface el vendedor, siempre y cuando esta se termine realizando, salvo que las partes pacten lo contrario. En el caso de arrendamiento, suele ser un mes de renta<sup>1732</sup>.

Su intervención no es obligatoria, aunque sí muy habitual, pues intervienen en el 90% de las ventas<sup>1733</sup>. De hecho, según este estudio, los agentes inmobiliarios son los máximos expertos en las principales fases de las transacciones inmobiliarias. Tienen la obligación de prestar la información, asesoramiento legal, ser neutral con ambas partes, ofrecer todos aquellos documentos relativos al inmueble y son los responsables de la elaboración de los contratos y la ejecución de los mismos.

**Formación académica:** Es la Cámara de Comercio (*Keskuskauppakamari*) a través de la *Board of Examiners for Real Estate Agents* quien elabora las pruebas de acceso a la profesión, de manera que los agentes inmobiliarios deben pasar un examen específico en función de si se van a dedicar a las compraventas o a los arrendamientos<sup>1734</sup>.

**Instituciones de supervisión:** los agentes inmobiliarios deben estar inscritos en la Agencia Administrativa Estatal Regional (*Regional Estate Administrative Agencies*)<sup>1735</sup>, que es quién supervisa su actividad<sup>1736</sup>. También existe *The consumer Ombudsman* que vela por la protección de los consumidores<sup>1737</sup>.

**Recuperación frente a la crisis:** el mercado del alquiler en Finlandia ha experimentado un pequeño crecimiento, pues en el 2007 representaba un 26'4% y en 2016 un 28'4%, mientras que el régimen de la propiedad ha bajado proporcionalmente a este incremento del alquiler, situándose en 2016 en un 71'6%<sup>1738</sup>.

---

<sup>1732</sup> RALLI, Tommi; Country Fiche (Finland) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., pp. 34 y 47.

<sup>1733</sup> RALLI, Tommi; Country Fiche (Finland) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., pp. 25 a 30.

<sup>1734</sup> RALLI, Tommi; Country Fiche (Finland) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., pp. 59 y 60.

<sup>1735</sup> Véase en: <https://www.avi.fi/en/web/avi-en/#.WVv711Irx-V> (última visita: 5 de julio de 2017).

<sup>1736</sup> Véase en: <https://kauppakamari.fi/en/boards/the-board-of-examiners-for-real-estate-agents/> (última visita: 5 de julio de 2017).

<sup>1737</sup> RALLI, Tommi; Country Fiche (Finland) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p.62.

<sup>1738</sup> EUROSTAT 82018): <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> (última visita: 25 de agosto de 2017).

En Finlandia hay una prevalencia del alquiler entre la población con ingresos más bajos<sup>1739</sup>. En este país también se considera que una de las principales medidas para prevenir los desahucios precisamente es el asesoramiento en las primeras negociaciones<sup>1740</sup>.

A diferencia de algunos países europeos donde la crisis ha repercutido en la bajada de los precios, en Finlandia continuaron subiendo<sup>1741</sup>. Según datos del Eurostat<sup>1742</sup>, el poder adquisitivo en Finlandia ha aumentado desde el 2007 hasta el 2013 alrededor de unos 8 puntos.

### 4.3.3. Suecia (SE)

**Régimen jurídico:** La profesión de la intermediación inmobiliaria está estrictamente regulada<sup>1743</sup> en la Ley de los agentes inmobiliarios *Fastighetsmäklarlag (2011:666)* de 1 de julio de 2011 y en la *Fastighetsmäklarförordningen (2011: 668)*; en la *Fastighetsmäklarinspektionens föreskrifter (KAMFS 2013:3)* sobre los requisitos para el registro; y en la *Fastighetsmäklarinspektionens föreskrifter (KAMFS 2013:4)* sobre la Autoridad de Supervisión de estos profesionales y la notificación del ejercicio de forma temporal<sup>1744</sup>.

**Funciones:** En Suecia el agente inmobiliario presta sus servicios a ambas partes y tiene la obligación jurídica de ser imparcial<sup>1745</sup>. De hecho, ejerce unas funciones muy similares a las del notario latino: prestar información sobre el inmueble, verificar la información prestada por el cliente, asesorar sobre cuestiones legales, técnicas y financieras, garantizar que las partes sean conscientes del significado y las implicaciones legales de la transacción que realicen, etc.<sup>1746</sup>. Lo habitual en Suecia es que al agente

---

<sup>1739</sup> CEPI, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea...* ob. Cit., p. 29.

<sup>1740</sup> KOSTIAINEN, Eeva, Country Sheet Finland del informe: KENNA, Padraic *et.al Promoting protection of the right to housing. Homelessness prevention in the context of evictions...* ob.cit.

<sup>1741</sup> HOUSING EUROPE, *The Estate of Housing in the EU 2015*, Bruselas, 5 de mayo de 2015, p. 48.

<sup>1742</sup> EUROSTAT (2015): [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Quality\\_of\\_life\\_in\\_Europe\\_-\\_facts\\_and\\_views\\_-\\_material\\_living\\_conditions](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Quality_of_life_in_Europe_-_facts_and_views_-_material_living_conditions) (última visita: 25 de agosto de 2017).

<sup>1743</sup> JINGRYD, Ola, Country Fiche (Sweden) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit. p. 11.

<sup>1744</sup> COMISIÓN EUROPEA, *The EU single market. Regulated professions database:* [http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm?action=regprof&id\\_regprof=3224](http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm?action=regprof&id_regprof=3224) (última visita: 3 de julio de 2017).

<sup>1745</sup> CEPI, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea...* ob. cit., p. 8.

<sup>1746</sup> JINGRYD, Ola, Country Fiche (Sweden) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p. 8.

inmobiliario elabore todos los documentos que se suscriben entre las partes y garantice que se cumplen todos los requisitos legales, es decir, que sean acordes a la normativa. En las transacciones inmobiliarias se requiere un conocimiento legal, financiero y técnico, de manera que son precisamente los agentes inmobiliarios quienes se deben ocupar de ello, pues son los que tienen los conocimientos pertinentes<sup>1747</sup>. De hecho, su nivel de conocimiento legal es tan alto como el de un abogado<sup>1748</sup>.

El agente inmobiliario en Suecia se ocupa básicamente de la compra y la venta de los inmuebles y ocasionalmente interviene en el alquiler<sup>1749</sup>. Su remuneración viene determinada por una comisión que es un porcentaje del precio, aunque también puede ser una comisión fija y normalmente es satisfecha por el vendedor, que es quien contrata sus servicios<sup>1750</sup>.

**Formación académica:** en Suecia se requiere una formación universitaria de 120 ECTS<sup>1751</sup> más la correspondiente licencia que habilita el ejercicio de la profesión<sup>1752</sup>. Se exige haber realizado una formación académica en materia de Derecho inmobiliario, Derecho civil, Derecho fiscal, sobre la construcción y valoración de la propiedad. También deben realizar prácticas profesionales durante diez semanas<sup>1753</sup>.

**Supervisión institucional:** Los profesionales deben estar inscritos en el cuerpo de inspección sueco de agentes de la propiedad (*Fastighetsmäklarinspektionene* o FMI)

---

<sup>1747</sup> COMISIÓN EUROPEA, *Mutual evaluation of regulated professions: National Action Plans...* ob. cit., p.13 (Suecia). Véase en: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/15486/attachments/1/translations?locale=es> (última visita: 3 de julio 2017).

<sup>1748</sup> JINGRYD, Ola, Country Fiche (Sweden) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p. 10.

<sup>1749</sup> TENLAW, brochure (Suecia). Véase en: [http://www.tenlaw.uni-bremen.de/Brochures/SwedenBrochure\\_09052014.pdf](http://www.tenlaw.uni-bremen.de/Brochures/SwedenBrochure_09052014.pdf) p. 5. JINGRYD, Ola, Country Fiche (Sweden) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p. 53.

<sup>1750</sup> JINGRYD, Ola, Country Fiche (Sweden) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., pp. 33 y 69.

<sup>1751</sup> JINGRYD, Ola, Country Fiche (Sweden) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit. p.14.

<sup>1752</sup> SCHMID, Christoph *et.al*, *Conveyancing Services Market...* ob. cit., p. 41. Véase, por ejemplo, el *master's programme in Real Estate and Construction Management* en la KTH Royal Institute of Technology, en: <https://www.kth.se/en/studies/master/realstate/description-1.342195> (última visita: 3 de junio de 2019).

<sup>1753</sup> Véase con más profundidad la formación académica obligatoria de los agentes inmobiliarios en Suecia en: JINGRYD, Ola, Country Fiche (Sweden) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p. 65.

que es quien expide la licencia<sup>1754</sup>. Existen dos organismos profesionales de los agentes inmobiliarios (*Mäklarsamfundet* y *Fastighetsmäklarförbundet*) y la mayoría de los profesionales forman parte de ellos, aunque ser miembro de un cuerpo profesional no es un requisito obligatorio para ejercer la profesión<sup>1755</sup>.

No existe la obligación de registrarse para los miembros del Colegio de Abogados ni para aquellos agentes inmobiliarios que se dedican exclusivamente a los arrendamientos de viviendas, arrendamientos para los estudiantes, arrendamientos para fines recreativos, arrendamientos para locales comerciales; arrendamientos para habitaciones en los casos en que el plazo del arrendamiento no exceda de dos semanas<sup>1756</sup>.

**Recuperación frente a la crisis:** En Suecia, el régimen de la propiedad ha bajado unos cinco puntos desde el 2007 hasta el 2016, situándose en este año en un 65'2%, mientras que el régimen del alquiler ha aumentado esos cinco puntos situándose al 2016 en un 34'8%<sup>1757</sup>. En Suecia, a pesar de que no sea un servicio obligatorio, casi todos los municipios cuentan con el *Konsumentombudsmannen*, un servicio dirigido a los consumidores para atender sus consultas en relación a las transacciones inmobiliarias<sup>1758</sup>.

El déficit de la oferta residencial ha disparado los precios de las viviendas<sup>1759</sup>. De hecho, en Suecia desde el 2009 los precios no han dejado de subir y se estima que en los próximos 10 años se necesitan unas 700.000 viviendas<sup>1760</sup>. Según Eurostat<sup>1761</sup>, igual que en Finlandia, el poder adquisitivo en Suecia ha aumentado alrededor de 8 puntos entre el 2007 y el 2013.

---

<sup>1754</sup> CEPI, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea...* ob. cit., p. 13. Véase este organismo en: <http://www.fmi.se/default.aspx?id=2092> (última visita: 6 de julio de 2017).

<sup>1755</sup> JINGRYD, Ola, Country Fiche (Sweden) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit. p. 64.

<sup>1756</sup> COMISIÓN EUROPEA, *The EU single market. Regulated professions database:* [http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm?action=regprof&id\\_regprof=3224](http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm?action=regprof&id_regprof=3224) (última visita: 6 de julio de 2017).

<sup>1757</sup> EUROSTAT (2018): <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> (última visita: 25 de agosto de 2017).

<sup>1758</sup> STENBERG, Sten-Åke, Country Sheet (Sweden) del informe: KENNA, Padraic *et.al*, *Promoting protection of the right to housing. Homelessness prevention in th context of evictions...* ob.cit.

<sup>1759</sup> CEPI, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea...* ob. cit., p.29.

<sup>1760</sup> HOUSING EUROPE, *The Estate of Housing in the EU 2015*, Bruselas, 5 de mayo de 2015, p. 86. JINGRYD, Ola, Country Fiche (Sweden) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p. 25

<sup>1761</sup> EUROSTAT (2015): [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Quality\\_of\\_life\\_in\\_Europe\\_-\\_facts\\_and\\_views\\_-\\_material\\_living\\_conditions](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Quality_of_life_in_Europe_-_facts_and_views_-_material_living_conditions) (última visita: 25 de agosto de 2017).

En relación a los principales motivos de los litigios que conciernen los servicios inmobiliarios, normalmente están relacionados con el precio del alquiler y la terminación de los contratos de arrendamiento. No obstante, no son frecuentes las quejas respecto los agentes inmobiliarios, pues en 2016, solo 67 agentes inmobiliarios (de un total de 7.000) recibieron una sanción disciplinaria<sup>1762</sup>.

#### 4.4. Los intermediarios inmobiliarios en el sistema de juristas liberales

##### 4.4.1. Reino Unido (UK)

**Régimen jurídico:** en el Reino Unido el control de la legalidad lo llevan a cabo los *licensed conveyancers* o los *solicitors*. La normativa que regula la profesión de la intermediación inmobiliaria es la Ley de Agentes inmobiliarios de 1979 (*Estate Agents Act 1979*)<sup>1763</sup>, la Ley sobre consumidores, agentes inmobiliarios y compensación (*Consumers, Estate Agents and Redress Act* de 2007)<sup>1764</sup> y la Ley sobre protección de los consumidores ante regulaciones injustas (*Consumer Protection from Unfair Regulations 2008*)<sup>1765</sup>.

A pesar de que no es obligatoria la posesión de una determinada cualificación académica para ejercer la profesión de la intermediación inmobiliaria en este país, ni formar parte de una institución específica<sup>1766</sup>, muchos agentes forman parte de la Asociación Nacional de Agentes de la Propiedad (NAEA)<sup>1767</sup> o la *Royal Institution of Chartered Surveyors* (RICS)<sup>1768</sup>.

**Funciones:** se considera que un profesional ejerce como agente inmobiliario si intermedia entre aquellas personas que quieren vender o comprar (en los *freehold* o en los *leaseholds*) y sigue las instrucciones de su cliente (normalmente el propietario o el

---

<sup>1762</sup>JINGRYD, Ola, Country Fiche (Sweden) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p. 83.

<sup>1763</sup> Disponible en: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1979/38/contents> (última visita: 5 de julio de 2017).

<sup>1764</sup> Disponible en: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2007/17/contents> (última visita: 5 de julio de 2017).

<sup>1765</sup> Disponible en: <http://www.legislation.gov.uk/uksi/2008/1277/contents/made> (última visita: 5 de julio de 2017).

<sup>1766</sup> SPARKES, Peter, Country Fiche (England) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p. 50.

<sup>1767</sup> Véase en: <https://www.naea.co.uk> (última visita: 5 de julio de 2017).

<sup>1768</sup> Véase en: <http://www.rics.org/uk/> (última visita: 5 de julio de 2017).

vendedor), pero tratando a las partes que intervienen de forma honesta y justa<sup>1769</sup>. Aquellos agentes que intervienen en los contratos de arrendamientos se les conoce como *letting agents*, de manera que no son los mismos que los *estate agents* regulados por la *Estate Agents Act* de 1979 y que se dedican a la compraventa de *freehold* o *leaseholds*<sup>1770</sup>.

La comisión suele oscilar entre un 1,5 y un 3% en las compraventas. La principal función de los agentes es favorecer el encuentro entre las partes para que celebren el contrato, pero todo lo que implica asesoramiento legal es llevado a cabo por los *licensed conveyancers* o los *solicitors*<sup>1771</sup>.

El agente normalmente es contratado por el vendedor y, aunque tiene la obligación de ser imparcial, no actúa en beneficio de ambas partes, sino únicamente en beneficio del vendedor, es decir, de quien le contrata<sup>1772</sup>.

**Formación académica:** no se exige una formación académica obligatoria para ejercer la profesión<sup>1773</sup>, pero la *National Trading Standards Estate Agency Team* (NTSEAT) tiene la potestad de inhabilitar para el ejercicio o de amonestar a los agentes inmobiliarios (lo que se conoce como la “licencia negativa”). Es decir, en UK cualquiera puede ejercer como agente inmobiliario, pero si se incumplen las normas reguladoras de la profesión, es decir, la “*Estate Agents Act*” de 1979, pueden ser sancionados e inhabilitados<sup>1774</sup>.

**Supervisión institucional:** Los agentes inmobiliarios pueden decidir libremente si formar parte o no de las instituciones o asociaciones que existen en Reino Unido, pues su afiliación es voluntaria. Por un lado, la *National Federation of Property professionals*<sup>1775</sup> (NFOPP) está formada por la Asociación Nacional de Agentes de la

---

<sup>1769</sup> SPARKES, Peter, Country Fiche (England) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p.56.

<sup>1770</sup> TENLAW, Brochure (England & Wales), p. 11, disponible en: [http://www.tenlaw.uni-bremen.de/Brochures/England&WalesBrochure\\_09052014.pdf](http://www.tenlaw.uni-bremen.de/Brochures/England&WalesBrochure_09052014.pdf)

<sup>1771</sup> SPARKES, Peter, Country Fiche (England) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p. 29.

<sup>1772</sup> SPARKES, Peter, Country Fiche (England) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p. 52.

<sup>1773</sup> SCHMID, Christoph *et.al*, *Conveyancing Services Market...* ob. cit., p. 40 y, IPSOS; LONDON SPARKES, Peter, Country Fiche (England) del informe: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit. p. 53.

<sup>1774</sup> COMISIÓN EUROPEA, *Mutual evaluation of regulated professions: National Action Plans...* ob. cit. p. 14 (England). Véase en: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/15486/attachments/1/translations?locale=es> (última visita: 21-02-2017).

<sup>1775</sup> Véase en: <http://www.propertymark.co.uk> (última visita: 5 de julio de 2017).

Propiedad (NAEA)<sup>1776</sup> constituida por los agentes comerciales encargados de las ventas de los inmuebles; la Asociación de Agentes de Alquiler Residencial (ARLA)<sup>1777</sup> formada por los *letting agents* y los proveedores de los inventarios de inmuebles que se ofrecen en alquiler; y la Asociación de Tasadores y Subastadores Inmobiliarios (NAVA)<sup>1778</sup>. También existe un órgano diferenciado de todos ellos encargado de ofrecer formación académica con carácter voluntario para los miembros de todas estas instituciones, regulado por la Oficina del Reglamento de Cualificaciones y Exámenes. La NFOPP puede tomar medidas disciplinarias que pueden conllevar la expulsión de sus miembros, aunque no inhabilita al agente para el ejercicio de la profesión. Solo la *National Trading Standards Estate Agency Team* (NTSEAT) puede inhabilitar a un agente inmobiliario.

El *Royal Institution of Chartered Surveyors* (RICS)<sup>1779</sup> es una agrupación internacional de profesionales del ámbito inmobiliario que tiene diferentes delegaciones en diferentes países del mundo. Para poder entrar a formar parte de ella, sí que se tiene en cuenta la formación académica, e incluso se exige pasar un examen y cumplir con los altos estándares en cuanto a las reglas de conducta y modo de ejercer los servicios.

Por último, *the Property Ombudsman*<sup>1780</sup> es un organismo que tiene como objetivo resolver los posibles conflictos que puedan surgir entre los agentes inmobiliarios y los consumidores de forma gratuita, imparcial e independiente.

**Recuperación frente a la crisis:** En el Reino Unido, el alquiler ha cobrado un notable protagonismo en los últimos años, pues ha pasado de representar un 26'7% en 2007 a un 36'5% en 2015, es decir, ha aumentado prácticamente diez puntos. En cuanto a la propiedad, ha disminuido considerablemente, ya que en el 2007 representaba un 73'3% y en 2015 un 63,5%<sup>1781</sup>. En cuanto las viviendas sociales, son básicamente las *housing association* y las *local authorities* las que ofrecen viviendas sociales, que en 2015 representaban un 18'2% del total de los alquileres en este país<sup>1782</sup>. Según los datos de Eurostat del 2015, en relación a la calidad de vida<sup>1783</sup>, contrariamente a los países

<sup>1776</sup> Véase en: <http://www.naea.co.uk> (última visita: 5 de julio de 2017).

<sup>1777</sup> Véase en: <http://www.arla.co.uk> (última visita: 5 de julio de 2017).

<sup>1778</sup> Véase en: <http://www.nava.org.uk> (última visita: 5 de julio de 2017).

<sup>1779</sup> Véase en: <http://www.rics.org/uk/> (última visita: 5 de julio de 2017).

<sup>1780</sup> Véase en: <https://www.tpos.co.uk> (última visita: 20 de julio de 2017).

<sup>1781</sup> EUROSTAT (2018): [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc\\_lvho02&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_lvho02&lang=en) (última visita: 25 de agosto de 2017).

<sup>1782</sup> HOUSING EUROPE, *The Estate of Housing in the EU 2015*, Bruselas, 5 de mayo de 2015, p. 88.

<sup>1783</sup> Véase en: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Quality\\_of\\_life\\_in\\_Europe\\_-\\_facts\\_and\\_views\\_-\\_material\\_living\\_conditions](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Quality_of_life_in_Europe_-_facts_and_views_-_material_living_conditions) (última visita: 24 de agosto de 2017).

examinados hasta ahora, el poder adquisitivo se ha visto afectado entre el 2008 y 2013, pues ha bajado un 9'3%.

De conformidad con el informe CEPI<sup>1784</sup>, hay una gran diferencia entre el mercado de la vivienda en Londres y el resto del país y, al igual que sucede en Francia con París, hay una escasez de viviendas para atender la demanda existente.

En relación a los principales litigios entre consumidores y proveedores de servicios inmobiliarios, los principales motivos de las disputas están relacionados con las fianzas de los alquileres.<sup>1785</sup>

#### 4.4.2. República Checa (CZ)

**Régimen jurídico:** Actualmente, la profesión de la intermediación inmobiliaria en República Checa no está regulada, a pesar de que se está planteando incrementar la regulación de la profesión<sup>1786</sup> con la finalidad de proteger a los consumidores en la línea de como se ha hecho en Alemania<sup>1787</sup>.

**Funciones:** Los agentes inmobiliarios pueden redactar la escritura (el *deed*) e inscribirla en el Registro de la Propiedad, aunque no suele ser lo habitual<sup>1788</sup>. También gestionan los depósitos, certifican las firmas y suministran información esencial a las partes<sup>1789</sup>. Los agentes inmobiliarios en la República Checa no tienen una buena reputación, debido a la escasa regulación de su actividad<sup>1790</sup>. Sus comisiones suelen

---

<sup>1784</sup> CEPI, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea...* ob. cit., pp. 31 y 32.

<sup>1785</sup> COMISIÓN EUROPEA, *Mutual evaluation of regulated professions: National Action Plans...* ob. cit. p. 65 (England).

<sup>1786</sup> COMISIÓN EUROPEA, *Comunicación de la Comisión al Parlamento europeo, al Consejo, al Comité Económico y social europeo y al comité de las regiones de 10 de enero de 2017, relativa a las recomendaciones...* ob.cit., p. 24. Véase también: PODRAZIL, Petr, Country Fiche (Chez Republic) del informe del: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p.6.

<sup>1787</sup> COMISIÓN EUROPEA, *Mutual evaluation of regulated professions: National Action Plans...* ob. cit., p.76 (República Checa). De hecho, de conformidad con PODRAZIL, Petr, Country Fiche (Chez Republic) del informe del: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p.66, este es el país que tiene más agentes inmobiliarios por cápita.

<sup>1788</sup> CEPI, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea...* ob. cit., p. 8.

<sup>1789</sup> PODRAZIL, Petr, Country Fiche (Chez Republic) del informe del: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., pp.32 y 39.

<sup>1790</sup> TENLAW, brochure (República Checa), p. 8. Véase en: [http://www.tenlaw.uni-bremen.de/Brochures/CzechRepublicBrochure\\_09052014.pdf](http://www.tenlaw.uni-bremen.de/Brochures/CzechRepublicBrochure_09052014.pdf) (última visita: 3 de julio de 2017).



oscilar entre el 5% y 8% del valor de compraventa y en los arrendamientos suele ser una o dos mensualidades de renta<sup>1791</sup>.

**Formación académica:** A pesar de no tener la profesión regulada y, por lo tanto, no exigirse ningún requisito académico en concreto ni la superación de un examen<sup>1792</sup>, sí que se les exige que estén dados de alta como profesionales liberales<sup>1793</sup>. Para ello, se les exige un seguro de responsabilidad civil y el cumplimiento de un código deontológico<sup>1794</sup>.

**Supervisión institucional:** existen asociaciones cuya afiliación es voluntaria. Por ejemplo, la Asociación de Agentes Inmobiliarios de la República Checa (*Asociace realitních kanceláři České republiky*), fundada en 1991 por varias agencias inmobiliarias, y que actualmente cuenta con más de 300 agentes inmobiliarios<sup>1795</sup>. De hecho, la república Checa es uno de los países de la UE con más agentes inmobiliarios<sup>1796</sup>.

**Recuperación frente a la crisis:** Para CEPI<sup>1797</sup>, el mercado checo de la vivienda se caracteriza por un exceso de oferta, a pesar de que según el informe *The estate of Housing in the EU 2015*<sup>1798</sup>, en 2013 se estimó que había entre unas 100.000 y 120.000 personas con necesidad habitacional. Además, uno de los grandes problemas en la República Checa es la asequibilidad, donde de media se destina más del 60% de los ingresos para disponer de una vivienda. Para CEPI<sup>1799</sup>, el mercado de la vivienda en República Checa está desestabilizado desde la crisis y existe una falta de confianza por parte de los consumidores e inversores<sup>1800</sup>.

<sup>1791</sup>PODRAZIL, Petr, Country Fiche (Chez Republic) del informe IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., pp. 31 y 49.

<sup>1792</sup>PODRAZIL, Petr, Country Fiche (Chez Republic) del informe IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p.66.

<sup>1793</sup> CEPI, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea...*ob. cit., p. 13.

<sup>1794</sup> CEPI, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea...*ob. cit., p. 14.

<sup>1795</sup> Véase en: <http://www.arkcr.cz/art/1/> (última visita: 7 de julio de 2017).

<sup>1796</sup>PODRAZIL, Petr, Country Fiche (Chez Republic) del informe del: IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning...* ob. cit., p.26.

<sup>1797</sup> CEPI, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea...*ob. cit., p.26.

<sup>1798</sup> HOUSING EUROPE, *The Estate of Housing in the EU 2015*, Bruselas, 5 de mayo de 2015, p. 42.

<sup>1799</sup> CEPI, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea...*ob. cit., p.26.

<sup>1800</sup> Véase en este sentido también: TENLAW, brochure (Chez Republic), p.18. Véase en: [http://www.tenlaw.uni-bremen.de/Brochures/CzechRepublicBrochure\\_09052014.pdf](http://www.tenlaw.uni-bremen.de/Brochures/CzechRepublicBrochure_09052014.pdf)

En relación al tipo de tenencias, de conformidad con Eurostat<sup>1801</sup>, el régimen de la propiedad ha aumentado desde el 2007 hasta el 2016 unos cinco puntos aproximadamente, situándose este último año en un 78'2%, mientras que el alquiler representó en el 2016 un 2'6%. Claramente, hay una clara preferencia por el régimen de la propiedad.

En relación a la calidad de vida, según datos de Eurostat<sup>1802</sup>, se sitúa dentro de los países que tienen un poder adquisitivo más bajo, a pesar de que entre el 2008 y 2013 ha experimentado una pequeña mejoría.

#### 4.5. Conclusión

En la Tabla núm. 17 se resume cómo está la regulación de la profesión de la intermediación inmobiliaria en 32 países de Europa, incluyendo España y los 13 países estudiados con más profundidad, en función de si se exigen cualificaciones académicas concretas, si se requiere una licencia o una autorización para ejercer la profesión, si es obligatorio un seguro de responsabilidad civil, si existen restricciones en cuanto la publicidad, si es obligatorio formar parte de alguna institución en concreto y si deben seguir y cumplir unos estándares profesionales determinados.

Como se puede observar, los países donde existen muy pocos requisitos para ejercer la profesión son básicamente países del Europa del Este como Bulgaria (BG), República Checa (CZ), Estonia (EE), Hungría (HU), Lituania (LT), Letonia (LT), Latvia (LV,) y Rumania (RO). A ello se les suman con unas características similares España (ES), Malta (MT) y Polonia (PL).

---

<sup>1801</sup> EUROSTAT (2018): <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> (última visita: 28 de agosto de 2017).

<sup>1802</sup> EUROSTAT (2015): [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Median\\_equivalised\\_disposable\\_household\\_income\\_by\\_country\\_\(PPS\),\\_by\\_country,\\_2008\\_versus\\_2013.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Median_equivalised_disposable_household_income_by_country_(PPS),_by_country,_2008_versus_2013.png) (última visita: 28 de agosto de 2017).

Table 6: Regulation of the profession of real estate agent							
	Qualification requirements	Licence requirements	Compulsory insurance	Advertising restrictions	Compulsory membership	Professional standards	Total
AT	X		X			X	3
BE	X	X	X		X	X	5
BG							-
CY	X	X	X	X		X	5
CZ							-
DE		X	X			X	3
DK	X		X			X	3
EE							0
EL	(X) <sup>1</sup>	X			X	X	3
ES			(X) <sup>2</sup>				1
FI	X <sup>3</sup>	X	X	X		X	5
FR	X	X	X			X	4
HR	X		X	X		X	4
HU	X	X					2
IE	X	X	X	X		X	5
IT	X		X			X	3
LT						X	1
LU	X		X			X	3
LV							-
MT							-
NL			(X) <sup>4</sup>				0
PL							-
PT		X	X			X	3
RO							-
SE	X	X	X			X	4
SI	X	X	X	X		X	5
SK	X	X		X			3
UK – England and Wales		X	X			X	3
UK – Scotland		X	X	X		X	4
IS	X	X	X			X	4
NO	X	X	X			X	4
Totals	16	16	18	7	2	20	

**Tabla núm. 17.** Regulación de la profesión de la intermediación inmobiliaria. **Fuente:** IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, Consumer market study on the functioning of the real estate services for consumers in the European Union, October 2018, p. 51.

De esta tabla y del estudio más exhaustivo de los 13 países examinados podemos concluir que no existe un criterio homogéneo entre los países de la UE en relación a si se debe o no regular la profesión de la intermediación inmobiliaria. Además, el tipo de *conveyancing service system* que cada Estado tenga, tampoco afecta al hecho de tener o

no la profesión de la intermediación inmobiliaria regulada, pues existen países del sistema notarial latino que tienen la profesión regulada (por ejemplo, Bélgica, Francia, Italia, Austria y Alemania) y otros con el mismo sistema que no (como España, Portugal y Polonia). Además, mientras que algunos países han optado por la liberalización de la profesión, como España (en el 2000), Países Bajos (en el 2000), Polonia (en 2014) y Portugal (en el 1974), en otros, como Alemania, han incrementado la regulación en el 2018 y en República Checa también se pretende aumentar.

En relación a si el hecho de tener la profesión de la intermediación inmobiliaria regulada o desregulada ha tenido alguna incidencia en los efectos de la crisis o en la recuperación de los países frente a esta, no se pueden extraer unas conclusiones claras e inequívocas sobre si existe una correlación directa o no. Es decir, aunque escapa del objetivo del objetivo de este trabajo el demostrar desde un punto de vista económico la correlación entre el hecho de tener la profesión regulada y los efectos de la crisis, no parece descabellado partir de la hipótesis de que las consecuencias negativas de la crisis han sido menores en aquellos países donde la profesión de la intermediación inmobiliaria está regulada.

Así, de entre los países analizados, se observa que aquellos países donde la profesión está desregulada o liberalizada (España, Polonia, Portugal, República Checa y Reino Unido) han sido algunos de los países donde la crisis más ha afectado el sector inmobiliario y el poder adquisitivo ha disminuido a raíz de la recesión o a penas ha variado en comparación a los años previos y posteriores a la crisis. Cabe destacar en excepción de los Países Bajos que, a pesar de haberse desregulado la profesión, la crisis no ha afectado en la misma medida que en estos países mencionados.

En conclusión, aquellos países donde la profesión de la intermediación inmobiliaria está regulada (Bélgica, Francia, Austria, Finlandia, Dinamarca, y Suecia) son precisamente aquellos donde la crisis menos ha afectado al sector inmobiliario y se ha experimentado un crecimiento en el poder adquisitivo de la población, con la excepción de Italia (a pesar de que para CEPI este país ha mostrado cierta estabilidad durante la crisis). Hay que tener en cuenta que en Alemania han incrementado la regulación recientemente, es decir, después de la crisis.

Todo ello puede ser sintomático de que en los países donde la profesión está regulada, existan más garantías hacia las personas que accedan a una vivienda desde las primeras negociaciones sobre la operación inmobiliaria que se va a realizar.

Además, consideramos que el hecho de que la profesión esté desregulada favorece la “autoregulación” o la “*self-regulation*” o la aparición de iniciativas privadas, es decir, que sean las propias organizaciones o asociaciones de profesionales las que creen sus propios requisitos para entrar a formar parte, ya sean académicos o de cualquier otra índole. Esto puede tener como consecuencia que los clientes puedan considerar que la profesión está regulada cuando en realidad no, lo está provocando, pues, confusión o incertidumbre tal y como sucede con la diversidad de intermediarios inmobiliarios que existen actualmente en España (colegiados, no colegiados, en asociaciones de profesionales, agencias *online*...<sup>1803</sup>), así como también una “privatización” de los servicios prestados por profesionales que trabajan con el derecho humano a acceder a una vivienda. De ahí que los poderes públicos deben ofrecer los mecanismos necesarios para que los consumidores puedan conocer cuáles son los profesionales que ofrecen unas garantías mínimas y cuáles no, así como también cuáles cuentan con una formación específica y cuales no.

Por último, teniendo en cuenta el cuestionario del Anexo II que hemos elaborado y distribuidos entre los *reporters* del proyecto TENLAW, observamos que la mayoría de los expertos de los países que han colaborado con el cuestionario (Dinamarca, Estonia, Irlanda, Luxemburgo, Portugal, Rumania e Italia) consideran que los intermediarios inmobiliarios contribuyen al buen funcionamiento del mercado inmobiliario, favorecen la seguridad jurídica en las transacciones inmobiliarias y protegen a los consumidores.

## 5. Conclusiones

De este capítulo, se pueden extraer las siguientes conclusiones:

1. De conformidad con el art. 3.1.a) de la Directiva 2005/36/CE, por “profesión regulada” debe entenderse aquella “cuyo acceso, ejercicio o una de las modalidades de ejercicio están subordinados de manera directa o indirecta, en virtud de disposiciones legales, reglamentarias o administrativas, a la posesión de

---

<sup>1803</sup> Vid. *supra* apartado 5.1 del capítulo I.

determinadas cualificaciones profesionales”. No obstante, también se considera que la profesión está regulada para aquellas personas que son miembros de una asociación u organización de las que se mencionan en el Anexo I de la misma Directiva, es decir, los supuestos de “autoregulación”. Esta definición de “profesión regulada” se ha mantenido con la Directiva 2013/55/UE.

El *Mutual evaluation of regulated professions* de 19 de enero de 2015, amplía el concepto de “profesión regulada” que se establece en este art. 3.1.a) de la Directiva 2005/36/CE, al considerar que una profesión también lo está cuando exista: reserva de actividades, título protegido o la combinación de ambas. Así como también, para la Comisión Europea una profesión está regulada cuando existan: actividades exclusivas o reservadas y protección del título; requisitos de cualificación (años de formación académica, examen estatal obligatorio, obligaciones de desarrollo profesional permanente, etc.); requisitos de acceso (afiliación obligatoria o registro en un organismo profesional; limitación del número de autorizaciones o licencias concedidas; otros requisitos de autorización, etc.); o requisitos de ejercicio (restricciones en materia de forma societaria, requisitos de participación en el capital, restricciones al ejercicio conjunto de profesiones, incompatibilidades de actividades, etc.).

Por lo tanto, la definición de “profesión regulada” que ofrece la Directiva 2005/36/CE ha sido ampliada por parte de la Comisión Europea en este informe de 19 de enero de 2015, pues las considera como tales a todas aquellas que tienen restricciones para su ejercicio, y no solamente cuando un Estado exija una cualificación profesional. En este sentido ateniendo este criterio, en algunas CCAA se puede considerar que tienen la profesión de la intermediación inmobiliaria regulada al ser obligatorio una formación específica y estar inscrito en el registro de agentes inmobiliarios<sup>1804</sup>. Sin embargo, en el ámbito estatal, la profesión está desregulada.

2. De conformidad con el art. 2.1 de la Directiva 2005/36/UE, en relación a la profesión de la intermediación inmobiliaria, esta se aplica solo en aquellos estados miembros donde la profesión sí que esté regulada. Los mecanismos de reconocimiento de las cualificaciones que se pueden utilizar en esta profesión es la TPE, la acreditación de la experiencia o a través del acceso parcial.

---

<sup>1804</sup> Vid. *supra* apartado 5.5 del capítulo I.

3. Tal y como se desprende de la Directiva 2005/36/UE, la Directiva 2013/55/UE que la modifica, y la Directiva 2006/123/CE, desde la UE se pretende favorecer el mercado único de los servicios y la circulación de profesionales entre los estados miembros. No obstante, la UE no puede incidir directamente sobre la decisión de si una determinada profesión debe estar o no regulada, pues es una competencia exclusiva de cada Estado miembro. Sin embargo, de los informes provenientes de la Comisión y el Parlamento europeos, se aprecia una clara posición pro-liberalizadora de la UE, con el objetivo de teóricamente promover precisamente la libre circulación de los profesionales y el crecimiento económico. En concreto, en relación a la profesión de la intermediación inmobiliaria, la Comisión europea recomienda a los estados miembros la eliminación de regulaciones restrictivas de la competencia y la reducción de las barreras que dificulten el acceso a la profesión.

Sin embargo, no cualquier medida liberalizadora que pretenda conseguir tales resultados es adecuada, si resulta que esta afecta al interés general o puede conllevar efectos negativos colaterales que no sean proporcionales a los beneficios que se quieran obtener. En este caso, la profesión de la intermediación inmobiliaria afecta al acceso a las viviendas dignas y adecuadas (art. 47 CE), a la seguridad jurídica preventiva (art. 9.3 CE) y a la protección de los consumidores (art. 51 CE). De ahí que lo que interese sea promover un crecimiento económico sostenible, que ofrezca garantías a los consumidores en todas las fases del *conveyancing service system* y no un crecimiento que no tenga en cuenta las externalidades que se deriven de la liberalización de esta profesión como, por ejemplo, una crisis inmobiliaria.

4. Para la Unión Europea, los únicos motivos o razones que justifican la existencia de restricciones a la libre competencia de las profesiones (como es el caso, por ejemplo, de la exigencia de una titulación académica específica) son los establecidos en el “Informe sobre la competencia en el sector de las profesiones liberales del 2004” que son: 1. que exista asimetría de la información entre los prestadores de los servicios y los consumidores; 2. que de la prestación de estos servicios se deriven efectos externos y; 3. que de la profesión se derive un bien público.

5. De conformidad con la Directiva 2006/123/CE, las restricciones a la competencia deben cumplir otros tres requisitos (art. 5 de la Ley 17/2009 que transpone el art. 10 de la Directiva 2006/123/CE): no ser discriminatorias, ser necesarias y ser proporcionales.

Que a los intermediarios inmobiliarios se les se exija una titulación académica específica en materia de vivienda, que tengan unas funciones y unas responsabilidades delimitadas y que su colegiación sea obligatoria cumple, a nuestro juicio, con estos requisitos por los siguientes motivos: la medida no es discriminatoria, dado que no implicaría un trato diferencial por motivos de raza, sexo, nacionalidad, ideas políticas, religión...sino por aptitud profesional mediante la acreditación de la cualificación profesional correspondiente; es una medida necesaria teniendo en cuenta los motivos o razones que se resumen en la conclusiones finales de este trabajo que justifican que se trata de un sector que responde a un interés general; y finalmente, es proporcional teniendo en cuenta que lo que está en juego en el ejercicio de esta profesión es el derecho a la vivienda (art. 47 CE) con todo lo que la vivienda implica, la protección de los consumidores (art. 51 CE) y la seguridad jurídica preventiva (art. 9.3 CE) antes de la intervención notarial, tal y como se ha visto en los capítulos I<sup>1805</sup> y IV<sup>1806</sup>.

Además, esta formación específica en la materia no solo sería útil para los intermediarios inmobiliarios, sino que también podría ser aplicable para otros profesionales de la vivienda como los administradores de fincas, los empleados en las notarías o en los Registros de la Propiedad; en oficinas de la Administración Pública de vivienda, entre otros.<sup>1807</sup>

6. De conformidad con el *Mutual evaluation of regulated professions* del año 2015, los países que tienen la profesión de la intermediación inmobiliaria regulada lo justifican por motivos de protección de los consumidores o por los destinatarios de los servicios, la prevención del fraude, la protección de los acreedores, el comercio justo, por facilitar la implantación de políticas públicas (por ejemplo, las relativas a la certificación energética, la TPE o la prevención del blanqueo de capitales) y para salvaguardar la Administración de Justicia y la seguridad

---

<sup>1805</sup> *Vid. supra* apartado 3 del capítulo I.

<sup>1806</sup> *Vid. supra* apartado 2 del capítulo IV.

<sup>1807</sup> *Vid. infra* apartado 4.1 del capítulo V.



pública. En cambio, aquellos donde la profesión no está regulada, consideran que los intereses de los consumidores ya están suficientemente protegidos por otros medios como la legislación general sobre la protección de los consumidores, el Derecho civil y penal y las normas de conducta profesional. De hecho, tal y como afirman VAN DEL BERGH y MONTAGIE<sup>1808</sup>, no hay fórmulas milagrosas para decidir en qué medida la regulación de una profesión es necesaria o está justificada, pues tal decisión debe hacerse atendiendo cada caso y analizando en qué medida los beneficios que se pretenden generar con la liberalización pueden contrarrestar los perjuicios que de ella se deriven. En este sentido, consideramos que perseguir el crecimiento económico a través del sector de la vivienda no puede tener como contrapartida la reducción de la protección de los consumidores y la inseguridad jurídica ni perjudicar el acceso a una vivienda digna y adecuada.

En relación a España, en el *Mutual evaluation of regulated professions* se estableció expresamente que la desregulación de la profesión de la intermediación inmobiliaria ha favorecido la especulación del mercado inmobiliario y que durante la fase precontractual, el consumidor no está suficientemente protegido, asesorado, ni informado. En este mismo sentido, la Comisión europea recomendó a España revisar las regulaciones regionales, dado que pueden causar confusión en relación al acceso y el ejercicio de la profesión, así como también, podría verse afectada la unidad de mercado (art. 139 CE).

7. La Comisión Europea, a través de la Comunicación de 2 de octubre de 2013, elabora un listado de las ventajas que conlleva la regulación de las profesiones y de la desregulación de los mismos. En cuanto a las primeras, se destaca que ayudan al consumidor a juzgar la calidad de los servicios, contribuyen a la protección de los consumidores y del interés público. En cambio, en cuanto a las segundas, se establece que favorece mejores precios, aumenta las posibilidades de elección de los consumidores, aumenta la competencia y mejora la situación del empleo y, por lo tanto, de la economía en general.

Sin embargo, en España, a raíz de la liberalización de la profesión de la intermediación inmobiliaria, a pesar de que se crearon numerosas empresas nuevas dedicadas a la intermediación inmobiliaria y, por lo tanto, aumentó la

---

<sup>1808</sup> VAN DEN BERGH, Roger and MONTANGIE Yves, *Theory and Evidence on the Regulation of the Latin Notary Profession A Law and Economics...* ob. cit., p. 78.

competencia, en 2007 estalló la crisis precisamente debido a la “burbuja inmobiliaria” con todo lo que esta ha conllevado. Así que 20 años después de la liberalización de la profesión de la intermediación inmobiliaria, no han quedado demostrados los beneficios de la liberalización. De hecho, precisamente desde la liberalización, los precios de las viviendas subieron (y los intermediarios inmobiliarios contribuyeron especialmente a este aumento, pues su comisión está vinculada al precio al que se vende o se arrienda la vivienda); y siete años después, en 2007, fue cuando “estalló la burbuja” y se inició la crisis económica e inmobiliaria y los intermediarios inmobiliarios fueron de los profesionales que más quejas o reclamaciones por parte de los consumidores recibieron.

Favorecer el crecimiento económico a través de la liberalización de la profesión de la intermediación inmobiliaria está relacionado con el elemento o la dimensión económica de vivienda, pues significa que se usa la vivienda como un activo económico, más que por su valor simbólico o moral, tal y como se ha visto en el capítulo II<sup>1809</sup>. Sin embargo, los efectos de la crisis han hecho que desde un punto de vista legislativo se conciba la vivienda no como un mero bien de inversión de consumo, sino como un bien de primera necesidad<sup>1810</sup>. De manera que resulta paradójico o incoherente que las normas adoptadas desde la crisis hayan tendido a aumentar la protección de la vivienda habitual y a sus consumidores, pero la profesión de la intermediación inmobiliaria que recae sobre las viviendas todavía puede ser ejercida por cualquiera. Esta incoherencia se aprecia también en la Ley 5/2019, en la que se introduce un régimen jurídico específico para los intermediarios de crédito, entre ellos, la obligación de tener una formación académica específica y la obligación de inscribirse en un registre específico, mientras que para los intermediarios inmobiliarios la profesión continúa estando liberalizada.

8. No existe un criterio homogéneo entre los países de la UE en relación a si se debe o no regular la profesión de la intermediación inmobiliaria, de manera que cada país decide si conviene regular o no esta profesión. Además, hemos demostrado que el tipo de *conveyancing service sytem* que cada Estado tenga, tampoco afecta al hecho de regular o no la profesión, pues existen países del sistema notarial

---

<sup>1809</sup> Vid. *supra* apartado 3 del capítulo II.

<sup>1810</sup> Vid. *supra* apartado 5 del capítulo II.

latino (por ejemplo, Bélgica, Francia, Italia, Austria y Alemania) y otros con el mismo sistema que no (como Francia, Portugal y Polonia).

9. No se pueden extraer unas conclusiones claras e inequívocas sobre si existe una correlación directa o no entre el hecho de tener la profesión de la intermediación inmobiliaria regulada o desregulada ha tenido alguna incidencia en los efectos de la crisis o en la recuperación de los países frente a esta. Pero en general, se puede apreciar que aquellos países que tienen la profesión de la intermediación regulada muestran síntomas de que la crisis han afectado en menor medida el sector inmobiliario y cuentan con un buen sistema de protección de los consumidores en las transacciones inmobiliarias.

## CAPÍTULO V. LA FORMACIÓN NECESARIA PARA LOS INTERMEDIARIOS INMOBILIARIOS

### 1. Introducción

En el capítulo II<sup>1811</sup> hemos visto que el estudio de la vivienda afecta a diferentes disciplinas porque el concepto de vivienda está formado principalmente por tres dimensiones: la vivienda como estructura física, como activo económico o patrimonial y como elemento simbólico. Cada una de ellas está vinculada a una o varias ramas científicas: la arquitectura, la economía, el derecho, la sociología, entre otros. Por este motivo, el estudio completo del sector de la vivienda debe hacerse teniendo en cuenta todas las disciplinas involucradas. Además, este estudio interdisciplinar del sector de la vivienda también debería verse reflejado en la formación académica de los profesionales de este ámbito como, por ejemplo, los intermediarios inmobiliarios, los administradores de fincas, los trabajadores de notarías, de los Registros de la Propiedad, trabajadores en oficinas públicas de vivienda y los responsables políticos en materia de vivienda. De este modo, estos profesionales conseguirían tener una visión holística de todo aquello que afecta a la vivienda con la que trabajan.

Sin embargo, en general, el estudio integral de la vivienda teniendo en cuenta todas estas disciplinas que la afectan es muy residual<sup>1812</sup>. Es decir, tradicionalmente la vivienda se estudia colateralmente de forma separada por parte de cada rama científica. En nuestro país no existen estudios universitarios oficiales que formen académicamente a los profesionales en *housing* con un contenido interdisciplinar e internacional, aunque sí que existen “títulos propios” universitarios específicos para formar a administradores de fincas e intermediarios inmobiliarios, tal y como vemos en este capítulo<sup>1813</sup>.

El sector de la vivienda, al tratarse de un sector con un alto contenido social y político, es continuamente objeto de discusión, debate y crítica por parte de cualquier persona o profesional que no necesariamente tiene por qué tener una formación académica en alguna de las disciplinas vinculadas con la vivienda o, menos aún, una formación interdisciplinar en *housing*<sup>1814</sup>. Es decir, el sector de la vivienda (como suele ocurrir en otros ámbitos como la educación) está muy politizado, a diferencia de lo que ocurre con otras ciencias que, por su propia naturaleza, complejidad y lenguaje científico

---

<sup>1811</sup> *Vid. supra* apartado 3 y 4 del capítulo II.

<sup>1812</sup> KEMENY, Jim, *Housing and Social Theory*, Basingtoke: Routledge, 1992, p. 17.

<sup>1813</sup> *Vid. infra* apartado 2.2 del capítulo V.

<sup>1814</sup> KEMENY, Jim, *Housing and Social Theory*, Basingtoke: Routledge, 1992, p. xvi introduction.

son más técnicas y objetivas como pueden ser las ingenierías, la arquitectura, la física y las matemáticas. De manera que solo aquellos que están familiarizados con estas materias tienen la posibilidad de pronunciarse sobre algún tema relacionado con su área de estudio o trabajo<sup>1815</sup>.

Esto provoca que tradicionalmente no se tengan en cuenta los expertos en *housing* para la creación o modificación de políticas de vivienda<sup>1816</sup>, así como también que la disciplina del *housing* sea residual, poco conocida y que su escaso estudio esté repartido entre diferentes disciplinas de forma independiente.

Para KEMENY <sup>1817</sup>, este hecho es lo que hace que la propia “multidisciplinariedad” de la vivienda acabe convirtiéndose en una “no-disciplinariedad”. De ahí la “crisis de identidad” de la academia del *housing*<sup>1818</sup>, al no pertenecer a una disciplina en concreto, sino a varias.

En un mundo globalizado, en el que precisamente las transacciones internacionales cada vez cobran más protagonismo<sup>1819</sup>, la investigación y la formación en materia de vivienda no solo debería tener en cuenta esta multidisciplinariedad, sino que también debería tener en cuenta este componente internacional o comparado para favorecer las transacciones inmobiliarias entre los países, aprender de las políticas y de los errores cometidos o ejemplos a seguir de otros países.

Así, en este capítulo estudiaremos qué es el *housing* y qué investigación y docencia existe sobre ello, en el ámbito nacional e internacional. A continuación, se estudiarán cuáles son los objetivos del actual sistema universitario en nuestro país y, en este contexto, establecemos la necesidad de un nuevo programa universitario oficial en *housing* para formar los profesionales del sector de la vivienda. Así, se identifican los profesionales del sector que deberían contar con una formación específica e interdisciplinaren materia de vivienda para que, en su trabajo, tengan en cuenta la complejidad de este sector, sean conscientes de las distintas dimensiones del concepto de

---

<sup>1815</sup> En esta misma línea se ha pronunciado KEMENY, Jim, al destacar la importancia de tener en cuenta las aportaciones de los científicos en materia de vivienda como expertos de este sector y no solo por algunos grupo de interés o políticos al afirmar que: “*we need to begin to understand the ways in which ‘housing problems’ are defined by interests groups and policy-makers and to develop an awareness that the perspectives we apply and the housing problems we define need to be merely ‘received’ from vested interests but can, and should, be consciously worked through and chosen by housing researchers*”. Véase en: KEMENY, Jim, *Housing and Social Theory*, Basingtoke: Routledge, 1992, p. 30.

<sup>1816</sup> KEMENY, Jim, *Housing and Social Theory*, Basingtoke: Routledge, 1992, p. 13.

<sup>1817</sup> KEMENY, Jim, *Housing and Social Theory*, Basingtoke: Routledge, 1992, p. 15.

<sup>1818</sup> MANZI, Tony and RICHARDSON, Jo, “Rethinking professional practice: the logic of competition and the crisis of identity in housing practice”, *Housing Studies*, Vol. 32, no. 2, pp. 209-224, p. 209.

<sup>1819</sup> *Vid. supra* introducción del capítulo IV.

vivienda para poder ofrecer servicios de calidad y, en definitiva, contribuir a que el mercado de la vivienda sea un sector más profesionalizado, bien estructurado y saneado para evitar la generación de otra burbuja inmobiliaria y mejorar la protección de los consumidores<sup>1820</sup>.

## 2. El *housing* como disciplina autónoma

OXLEY<sup>1821</sup> considera que el *housing* es un campo de actividad, un área de política y práctica, un fenómeno multifacético, pero no una disciplina autónoma. A nuestro juicio, el *housing* efectivamente es objeto de políticas y es multifacético al afectar diferentes áreas o disciplinas. Pero ello no implica que no pueda constituir una disciplina autónoma con unas características particulares; se trata de una “disciplina multidisciplinar” al afectar diversas áreas científicas. En este sentido, KEMENY<sup>1822</sup>, BENGTTSSON<sup>1823</sup> y CLAPHAM<sup>1824</sup> defienden que precisamente la particularidad del *housing* es que integra diferentes disciplinas para aplicarlas a la vez y resolver un problema común.

La internacionalidad e interdisciplinariedad deben estar muy presentes en el estudio del sector de la vivienda, pues tal y como afirmó GURREA MARTÍNEZ<sup>1825</sup>, “una academia sofisticada y moderna que conozca el debate internacional y las contribuciones de otras disciplinas no solo garantizará la calidad en una determinada jurisdicción, sino que también promoverá la generación de ideas y propuestas de reforma legislativa que promuevan el crecimiento y la innovación”. De ahí que el estudio de la vivienda deba tener presente estos dos ejes (internacionalidad e interdisciplinariedad) para poder ofrecer mejores soluciones y reflejar lo que la vivienda representa en realidad.

---

<sup>1820</sup> EL PAÍS, *La recuperación del sector inmobiliario pasa por la Formación* (12/03/2014). Según este artículo, Más del 30% de la masa laboral tiene poca o ninguna cualificación, lo que reduce hasta un 40% la posibilidad de colocarse.

<sup>1821</sup> OXLEY Michael, *Meaning, science, context and confusion in comparative housing research*, Journal of Housing and the Built Environment, 2001, 16(1), pp. 89-106.

<sup>1822</sup> KEMENY, Jim, *Housing and Social Theory*...ob. cit., p. 17.

<sup>1823</sup> BENGTTSSON, Bo, *Political Science as the Missing Link in Housing Studies. Housing, Theory and Society*, 2009, 26(1), pp. 10-25.

<sup>1824</sup> CLAPHAM, David, *Introduction to the special issue – a theory of housing: Problems and potential. Housing, Theory and Society*, 2009, 26(1): 1-9.

<sup>1825</sup> GURREA MARTÍNEZ, Aurelio, *La sociedad por acciones simplificada como paradigma de innovación jurídica: Una reflexión a propósito de la función social de los investigadores de Derecho a partir de la SAS colombiana*. Working Paper Series 2/2018, Instituto Iberoamericano de Derecho y Finanzas (IIDF), 2018, p. 11.

El estudio de la vivienda o *housing studies* nace aproximadamente en los años 60 y 70 del s. XX<sup>1826</sup> y tiene su origen en las ciencias económicas, la sociología y en las ciencias políticas. Los estudios urbanos y de la vivienda empezaron a cobrar protagonismo sobre todo en Australia, Reino Unido y Francia y progresivamente se han ido expandiendo al resto de los países<sup>1827</sup>.

El *housing* no solo se plasma a través de la investigación en materia de vivienda, sino también en la formación o la docencia de los propios profesionales, ya sean operadores del mercado privado como de los servicios públicos de vivienda. Por este motivo, a continuación, estudiaremos la investigación que se está llevando a cabo en materia de vivienda tanto en el ámbito internacional como nacional y también la docencia que se imparte tanto a nivel internacional como nacional con el objetivo de identificar cómo se reconoce actualmente la disciplina del *housing* y los retos que existen actualmente en este sentido. Y es que el sector de la vivienda nos ofrece numerosos indicadores de las características de una sociedad; ahí radica la importancia de su estudio<sup>1828</sup>.

Tal y como se ha visto en el capítulo II<sup>1829</sup>, las materias o disciplinas que giran en torno a la vivienda se pueden dividir en tres grandes grupos: las que afectan a la dimensión económica y patrimonial; las que afectan a la dimensión simbólica y humana; y las que afectan a la vertiente técnica o estructural. No obstante, también hay una serie de disciplinas que, a pesar de no situarse específicamente dentro de estas tres ramas, también afectan el sector de la vivienda y se clasificaría del siguiente modo, teniendo en cuenta las materias que incluye el *housing*<sup>1830</sup>:

---

<sup>1826</sup> DONNISON, David, *The Government of Housing*. Harmondsworth, UK, Penguin, 1967.

<sup>1827</sup> CLAPHAM, David, *The sage Handbook of Housing Studies*, SAGE, 2012, p. 193.

<sup>1828</sup> En este sentido, BASSET y SHORT consideran que el *housing* es:

- Un bien de consumo heterogéneo, duradero y esencial.
- Un indicador indirecto del estatus social y las diferencias de ingresos entre la población.
- Un mapa de las relaciones sociales dentro de la ciudad.
- Un aspecto importante de la estructura residencial.
- Una fuente de ganancias para diferentes instituciones y agentes involucrados en la producción, consumo y compraventa de viviendas.

Véase en: BASSET, Keith and SHORT, John, *Housing and Residential Structure*, Routledge and Kegan Paul, London, pp. 1 y 2.

<sup>1829</sup> *Vid. supra* apartado 4 del capítulo II.

<sup>1830</sup> KEMENY, Jim, *Housing and Social Theory...* ob. cit., p. 4 y FOX, Lorna, *Conceptualising Home...* ob. cit., pp.15 y 186.

Elemento simbólico	Elemento estructural	Elemento económico	Otros
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Psicología</li> <li>- Sociología</li> <li>- Antropología</li> <li>- Geografía humana</li> <li>- Trabajo social</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Arquitectura</li> <li>- Ingeniería</li> <li>- Oficios relacionados con la estructura física de los edificios: fontanería, carpintería, servicios eléctricos, etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Economía</li> <li>- <i>Marketing</i></li> <li>- Dirección y gestión de empresas</li> <li>- Valoración inmobiliaria</li> <li>- Fiscalidad y tributación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Urbanismo</li> <li>- Derecho</li> <li>- Tecnología</li> <li>- Ciencias políticas.</li> </ul>

**Tabla núm. 18.** Disciplinas que afectan el *housing*. **Fuente:** elaboración propia.

En el apartado 4.4 de este capítulo se desarrolla con más profundidad la propuesta de las materias o las asignaturas que un Grado universitario en *housing*, a nuestro juicio, debería tener para que los poseedores del sector de la vivienda, entre ellos, los intermediarios inmobiliarios, pudiesen adquirir un conocimiento holístico sobre el sector de la vivienda en el que trabajan y añadir valor a las transacciones.

## 2.1. La investigación en vivienda

### 2.1.1. En el ámbito internacional

El estudio comparativo e interdisciplinar entorno al *housing* se ha extendido en diferentes países durante las últimas décadas especialmente a partir de los años 80 del s. XX<sup>1831</sup>.

Esto se tradujo en el aumento significativo tanto de organizaciones internacionales que estudian la vivienda desde una perspectiva comparada y multidisciplinar como por las redes de profesionales. Por ejemplo, *CECODHAS Housing Europe*<sup>1832</sup> se creó en 1988 y es la Federación Europea de Vivienda Pública, Cooperativa y Social que agrupa una red de federaciones nacionales y regionales que reúnen proveedores de vivienda pública, social y cooperativa en 24 países y gestiona el 11% de viviendas sociales de la UE. La *European Network for Housing Research* (ENHR)<sup>1833</sup> también fue creada en 1988 y se trata de una plataforma organizativa para instituciones e individuos (de dentro y fuera de

<sup>1831</sup> KEMENY, Jim, *Housing and Social Theory...* ob. cit., p. 5.

<sup>1832</sup> Véase en: <http://www.housingeurope.eu> (última visita: 30 de julio de 2019).

<sup>1833</sup> Véase en: <https://www.enhr.net> (última visita: 30 de julio de 2019).



Europa) que participan activamente en la investigación de vivienda y está integrada por una serie de áreas temáticas de trabajo relacionadas con la vivienda y donde los investigadores pueden escoger en que campo trabajar<sup>1834</sup>. El *Studies of Planning and Architecture consulting and education* (SPACE)<sup>1835</sup> también es una plataforma donde investigadores, profesionales e instituciones de diferentes disciplinas (arquitectura, planificación, diseño urbano y áreas relacionadas como sociología, ciencias de la ingeniería, psicología, filosofía, historia, educación, ecología y derecho).

En el ámbito de la Unión Europea existe la *European Housing Forum*<sup>1836</sup>, creada en 1997 y formada por 15 organizaciones del sector de la vivienda que representa a consumidores, proveedores, profesionales e investigadores. Así como también, existe la *European Federation for living* (EFL)<sup>1837</sup> formada por proveedores de viviendas sociales, universidades y organizaciones del sector privado, cuyo objetivo es ayudar a sus miembros por el desarrollo económico y sostenible de las viviendas sociales en Europa.

En Asia existe la *Asia Pacific Network for Housing Research* (APNHR)<sup>1838</sup> creada en 2001 con unas características similares al ENHR y sirve como un foro para académicos, profesionales y creadores de políticas de vivienda para exponer los problemas y buscar soluciones a los mismos.

En Australia también existe el *Australian Housing and Urban Research Institute* (AHURI)<sup>1839</sup> creada en 1999 y es un centro de investigación dedicada exclusivamente a la vivienda, la falta de vivienda, las ciudades y el urbanismo.

En este sentido también, existen (y han existido<sup>1840</sup>) diversos centros de investigación en diferentes países de la UE que estudian el sector de la vivienda. Es el

---

<sup>1834</sup> Estas áreas son: Vivienda colaborativa; Política comparativa de vivienda; Barrios y comunidades urbanas desfavorecidas; Política de vivienda y urbana de Europa del Este; Eficiencia Energética y Sostenibilidad Ambiental de la Vivienda; Propiedad de la vivienda y globalización; Vivienda, migración y dinámica familiar; Vivienda y condiciones de vida de las poblaciones que envejecen; Economía de la vivienda; Financiamiento de vivienda; Vivienda en países en desarrollo; Ley de vivienda; Vida independiente y vivienda; Mercados de tierras y política de vivienda; Dinámica metropolitana: cambio urbano, mercados y gobernanza; Grupos étnicos minoritarios y vivienda; Política e investigación; Mercados privados alquilados; Edificios Residenciales y Diseño Arquitectónico; Contexto residencial de salud; Ambientes Residenciales y Personas; Vivienda social y globalización; Vivienda social: instituciones, organizaciones y gobernanza; Vivienda del sur de Europa; Hacia comunidades sostenibles y vivienda: actores, intervenciones y soluciones; y Política de bienestar, personas sin hogar y exclusión social.

<sup>1835</sup> Véase en: <https://www.spacestudies.co.uk/about-space/> (última visita: 30 de julio de 2019).

<sup>1836</sup> Véase en: <https://www.europeanhousingforum.eu> (última visita: 30 de julio de 2019).

<sup>1837</sup> Véase en: <https://www.ef-l.eu> (última visita: 30 de julio de 2019).

<sup>1838</sup> Véase en: <http://fac.arch.hku.hk/upad/apnhr/> (última visita: 30 de julio de 2019).

<sup>1839</sup> Véase en: <https://www.ahuri.edu.au> (última visita: 30 de septiembre de 2019).

<sup>1840</sup> Es el caso, por ejemplo, del *National Swedish Institute For Building Research* que existió hasta el 1993 que fue reemplazado por dos departamentos universitarios. Véase con más profundidad los motivos que justificaron el cierre del centro y su proceso en: KEMENY, Jim, *The abolition of the national Swedish*

caso, por ejemplo, del *Comparative Housing research Expertise Centre*<sup>1841</sup> (Países Bajos), el *Chartered Institute of Housing (CIH)*<sup>1842</sup> (Reino Unido), el *Cambridge Centre for Housing and Planning Research (CCHPR)*<sup>1843</sup> (Reino Unido), el *Centre for Research on Architecture, Society & the Built Environment* (Suiza) y en Hong Kong (Asia) existe el *Asia Institute of Built Environment*<sup>1844</sup>. En Estados Unidos el *Joint Center for Housing Studies of Harvard University* es un centro de investigación para académicos, representantes del sector público y privado, los profesionales de la vivienda y los políticos.

Hay que destacar también las revistas científicas internacionales especializadas en *housing* como son, entre otras, la *European Journal of Housing Policy*<sup>1845</sup>, la *Housing studies*<sup>1846</sup>, la *Housing, Theory and society*<sup>1847</sup> o la *Journal of housing and the built environment*<sup>1848</sup>. Estas revistas científicas permiten a los académicos poder publicar su investigación y difundir los conocimientos en esta materia. Por lo tanto, son una fuente de información sobre prácticas y políticas de vivienda en distintos países, exposición de problemáticas, propuestas de soluciones, etc.

También se celebran a nivel internacional congresos que sirven como punto de encuentro para que los académicos y profesionales del sector de la vivienda de todo el mundo para que tengan la oportunidad de difundir su investigación e intercambiar conocimientos y experiencias. Es el caso, por ejemplo, de los congresos anuales

---

institute for building research: Social change & political compromise, *Scandinavian Housing and Planning Research*, 1997, 14:3, 133-147.

<sup>1841</sup> Véase en: <https://www.tudelft.nl/bk/samenwerken/kenniscentra/comparitive-housing-research-expertise-centre/> (última visita: 30 de julio de 2019). Hasta el de julio de 2019 en TUDelft existió el OTB - Research for the Built Environment, pero a partir de esta fecha el centro se ha integrado en otros departamentos

<sup>1842</sup> Véase en: <http://www.cih.org> (última visita: 30 de julio de 2019).

<sup>1843</sup> Véase en: <https://www.landecon.cam.ac.uk/directory/research-centres/cchpr> (última visita: 30 de julio de 2019).

<sup>1844</sup> Véase en: [http://www.aibe-edu.org/en/whatIsHousing\\_bahs.html](http://www.aibe-edu.org/en/whatIsHousing_bahs.html) (

<sup>1845</sup> Véase en: <https://www.tandfonline.com/toc/reuj20/7/4> (última visita: 30 de julio de 2019).

<sup>1846</sup> Véase en: <https://www.tandfonline.com/toc/chos20/current> (última visita: 30 de julio de 2019).

<sup>1847</sup> Véase en: <https://www.tandfonline.com/toc/shou20/current> (última visita: 30 de julio de 2019).

<sup>1848</sup> Véase en: <https://link.springer.com/journal/10901> (última visita: 30 de julio de 2019).

organizados por ENHR<sup>1849</sup>, SPACE<sup>1850</sup>, el *Affordable Housing Forum*<sup>1851</sup>, los congresos derivados del proyecto TENLAW<sup>1852</sup>, entre otros.

Por lo tanto, existe una amplia red de investigación en materia de vivienda a nivel internacional y europeo. Sin embargo, paradójicamente la UE no reconoce el sector de la vivienda como una línea o área de investigación financiable dentro del programa H2020 dentro de la rama de las ciencias sociales y humanidades<sup>1853</sup>, a pesar de haberse reconocido la vivienda como uno de los pilares sociales europeos en la Resolución del Parlamento Europeo, de 19 de enero de 2017<sup>1854</sup>.

### 2.1.2. En el ámbito estatal

La investigación en materia de vivienda en España es relativamente nueva. Actualmente existen tres Cátedras de vivienda en nuestro país que se dedican al estudio de la vivienda. Es el caso de la Cátedra Zaragoza vivienda<sup>1855</sup> que fue creada en 2011 fruto de un convenio entre la Universidad de Zaragoza y la Sociedad Municipal Zaragoza Vivienda; la Cátedra Innovación en vivienda de Valencia creada en 2017<sup>1856</sup>, que surge a partir de un marco de colaboración de la Consejería de Vivienda, Obras Públicas y Vertebración del Territorio con la Universidad Politécnica de Valencia (UPV); y la Cátedra UNESCO de vivienda de la Universidad Rovira i Virgili (URV)<sup>1857</sup> creada en

---

<sup>1849</sup> Véase todos los congresos organizados hasta la fecha en: <https://www.enhr.net/enhrconferences.php> (última visita: 30 de julio de 2019).

<sup>1850</sup> Véase en: <https://www.spacestudies.co.uk/conferences/> (última visita: 30 de julio de 2019).

<sup>1851</sup> Véase en: <https://www.wohforum.arch.ethz.ch/en/eth-forum-wohnungsbau> (última visita: 30 de septiembre de 2019).

<sup>1852</sup> Véase en: <https://www.uni-bremen.de/jura/tenlaw-tenancy-law-and-housing-policy-in-multi-level-europe/follow-up/> (última visita: 30 de julio de 2019).

<sup>1853</sup> Véase en: <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/area/social-sciences-and-humanities> (última visita: 29 de agosto de 2019).

<sup>1854</sup> *Vid. supra* apartado 4 del capítulo I.

<sup>1855</sup> Véase en: <https://catedrazaragozavivienda.wordpress.com/acerca-de/> (última visita: 30 de julio de 2019). Los objetivos de esta Cátedra son desarrollar la cooperación entre la Universidad y Zaragoza Vivienda, favoreciendo la creación de nuevo conocimiento y promoviendo la difusión de todos los aspectos de interés común entre ambas, generar investigación avanzada, que permita la adecuada evolución e integración del mundo académico y empresarial y desarrollar una política de formación práctica de los estudiantes universitarios y los profesionales del sector empresarial.

<sup>1856</sup> Véase en: <http://www.upv.es/contenidos/CHABITAT/indexc.html> (última visita: 30 de julio de 2019). Esta Cátedra tiene como finalidad desarrollar actividades de generación y difusión de conocimiento, sobre futuras estrategias habitacionales relacionadas con las nuevas necesidades en materia de vivienda, tanto de obra nueva como de rehabilitación, enfocado de manera especial a la vivienda de carácter social.

<sup>1857</sup> Véase en: <http://housing.urv.cat> (última visita: 30 de julio de 2019). La Cátedra UNESCO de Vivienda de la Universidad Rovira i Virgili desarrolla tareas de investigación, docencia y transferencia de conocimientos especializados para alcanzar un impacto social. La investigación se organiza a través de cuatro pilares: la vivienda como derecho humano, el acceso a la vivienda, la gestión y la organización de la vivienda y la vivienda como activo financiero. Véase con más profundidad las razones que justificaron la creación de la Cátedra en: NASARRE AZNAR, Sergio y CABALLÉ FABRA, Gemma, "El impacto

2013, que es la única Cátedra UNESCO en esta materia en todo el mundo con un alto contenido internacional e interdisciplinar. Por lo tanto, la UNESCO<sup>1858</sup> ha reconocido la necesidad y la utilidad del estudio del sector de la vivienda.

Sin embargo, todavía no existe un programa de formación universitario en carácter oficial en nuestro país (ni de Grado ni Postgrado) que tenga en cuenta todas las disciplinas que afectan a la vivienda, incluso desde un punto de vista internacional para formar precisamente a los profesionales y operadores del sector de la vivienda. De manera que el *housing* se ha desarrollado, en cierta medida, tanto en el ámbito internacional, como en el nacional a nivel de investigación y transferencia de conocimiento, pero todavía no se refleja en el ámbito de la formación universitaria con carácter oficial, tal y como se estudia en los apartados siguientes.

Según MANZI y RICHARDSON<sup>1859</sup> nos encontramos en un entorno dominado por la austeridad del sector público, en el que los servicios de vivienda han sido los más afectados por las reducciones del gasto público y por la mercantilización del sector de la vivienda, lo que ha generado un intenso debate sobre la capacitación y los requisitos de habilitación para los profesionales de la vivienda. De hecho, para estos autores, una disminución en la provisión de educación es indicativa de una mayor erosión en la identidad y profesionalidad del sector en cuestión del que se trate.

Esta austeridad en materia de vivienda también se refleja en el ámbito estatal en los presupuestos generales destinados al sector de la vivienda<sup>1860</sup>, así como también en el hecho de que actualmente no existe un Ministerio específico de vivienda (existió hasta el 1977<sup>1861</sup>, recuperándose entre 2004 y 2010), sino que es el Ministerio de Fomento donde una de las áreas es la de vivienda, junto a la de transporte terrestre, carreteras, ferroviario, área, marítimo y geo-información, sin perjuicio de las competencias en materia de vivienda que pueden tener las CCAA (art. 148.1.3 CE).

---

social de la investigación en materia de vivienda. El caso de la Cátedra UNESCO de vivienda de la Universidad Rovira i Virgili", *Revista Internacional de Organizaciones (RIO)*, N° 21, 2018, pp. 11-41.

<sup>1858</sup> Véase el listado de las 763 Cátedras UNESCO en el mundo (en fecha de 30/06/2019) en: <https://en.unesco.org/sites/default/files/list-unesco-chairs.pdf> (última visita: 30 de julio de 2019).

<sup>1859</sup> MANZI, Tony and RICHARDSON, Jo, "Rethinking professional practice: the logic of competition and the crisis of identity in housing practice", *Housing Studies*, Vol. 32, no. 2, pp. 209-224, p. 210.

<sup>1860</sup> *Vid. supra* apartado 6.1.2 del capítulo II.

<sup>1861</sup> El Ministerio de vivienda fue creado a través de la Ley del suelo en 1957 pero se suprimió en 1977.

## 2.2. La docencia en vivienda

### 2.2.1. En el ámbito internacional

Como se ha visto en el capítulo IV <sup>1862</sup>, la formación académica de los intermediarios inmobiliarios varía sustancialmente de un país a otro. De manera que no existe un criterio unánime en los países de la UE en cuanto a la formación de los intermediarios inmobiliarios y de los otros profesionales del sector de la vivienda.

En este apartado nos centramos en el tipo de formación universitaria (Grados, Postgrados o cursos) en materia de vivienda o del sector inmobiliario que ofrecen algunos países para ver cuáles son sus principales características y su contenido formativo.

Así, en la Tabla núm. 19 hemos recopilado algunas ofertas formativas en el sector de la vivienda e inmobiliario que existen a nivel internacional<sup>1863</sup>.

---

<sup>1862</sup> *Vid. supra* apartado 4 del capítulo IV.

<sup>1863</sup> Hay que tener en cuenta que, tal y como se ha indicado en la introducción de este trabajo, una limitación que nos hemos encontrado en este apartado ha sido la dificultad de identificar de si se trata de títulos oficiales o no.

PAÍS	UNIVERSIDAD	TIPOLOGÍA DE FORMACIÓN	CONTENIDO
Irlanda	Dublin Institute of Technology – School of surveying & Construction management	Se ofrecen diferentes Grados (BSc), Másteres (MSc) o cursos ( <i>higher certificates</i> ) en diferentes áreas relacionadas con el sector inmobiliario, la construcción, la geografía y la valoración inmobiliaria. <sup>1864</sup>	Dentro del área del sector inmobiliario se ofrece: un Grado en subastas, valoración y patrimonio; Grado en economía de la propiedad; grado en estudios de la propiedad; un curso en gestión de propiedades e instalaciones y un Máster en bienes inmuebles. En el área de construcción se ofrece: un Grado en gestión de la construcción y un curso en tecnología de la construcción. En el área de la geografía se ofrece: un Grado en ciencias geográficas, un curso en sistemas de información geográfica; y un Máster en ciencias de la información geográfica; un Máster en ingeniería geoespacial; y un Máster en gestión de la información espacial. Por último, en el área de las valoraciones inmobiliarias encontramos un curso en topografía (mecánica y eléctrica) y un Máster en economía de la construcción.
Estados Unidos	Harvard School Kennedy	Curso en <i>Housing and Urbanization in the United States</i> <sup>1865</sup>	En este curso se estudia la vivienda como un objeto de política y planificación urbana y las cuestiones de interés social. Su objetivo es proporcionar una amplia base sobre por qué la vivienda es importante y proporciona una visión general de los temas más importantes de la vivienda y el urbanismo. Este incluye: el papel de los hogares como constitutivos de los ámbitos privados y domésticos; la vivienda como mercancía; la vivienda como icono y codificador del estatus social; la vivienda como constitutiva de relaciones de vecindad; formación de capital e inversión en vivienda; teorías de la vivienda y la forma espacial urbana; zonificación excluyente e inclusiva; provisión de servicios municipales, economía pública y elección residencial; tendencias y teorías de la segregación residencial; teorías y respuestas a la concentración de la pobreza urbana; desarrollo comunitario y papel de la vivienda en el mismo; política de vivienda asequible; planificación y desarrollo; etc.
Reino Unido	Harvard University Graduate School of design University of Cambridge	Diferentes Postgrados y cursos según la materia. <sup>1866</sup> Grado ( <i>Bachelor of Arts</i> ) en <i>Land Economy</i> . <sup>1867</sup>	Un total de 15 Postgrados y cursos relacionados con el sector inmobiliario desde un punto de vista de diferentes disciplinas (básicamente de derecho, economía, arquitectura y sociología). El Grado <i>Land Economy</i> se caracteriza por ser un Grado de 3 años de naturaleza interdisciplinar donde el medio ambiente, la legislación, la economía y el control de los recursos afectan el sector inmobiliario y de la vivienda.

<sup>1864</sup> Véase en: <https://www.dtit.ie/sscm/findacourse/> (última visita: 31 de julio de 2019).

<sup>1865</sup> Véase en: <https://www.hks.harvard.edu/courses/housing-and-urbanization-untied-states> (última visita: 31 de julio de 2019).

<sup>1866</sup> Véase en: [https://www.gsdl.harvard.edu/courses/?search=housing&department=&course\\_type=&semester=fall-2016](https://www.gsdl.harvard.edu/courses/?search=housing&department=&course_type=&semester=fall-2016) (última visita: 31 de julio de 2019).

<sup>1867</sup> Véase en: <http://www.undergraduate.study.cam.ac.uk/courses/land-economy> (última visita: 31 de julio de 2019).

PAÍS	UNIVERSIDAD	TIPOLOGÍA DE FORMACIÓN	CONTENIDO
		También tienen Másteres en este ámbito <sup>1868</sup> .	En cuanto a los Másteres hay que destacar: Máster en finanzas inmobiliarias; en políticas medioambientales; Máster en planificación, crecimiento y regeneración; Máster en sector inmobiliario, etc.
	Heriot Watt University	Se ofrecen Grados (Bsc) en diferentes materias alrededor del sector inmobiliario	El Grado <i>Urban Planning and Property Development</i> <sup>1869</sup> de una duración de 4 años que combina la gestión de bienes inmuebles con la planificación y el diseño urbano y regional. Incluye aspectos sobre topografía, y habilidades clave de investigación, estadística y análisis de datos. El grado <i>Geography, Society and Environment</i> incluye temas como la geografía humana, construcción, diseño urbano y política social.
	Ulster University	Máster (Msc) en <i>Real Estate</i> <sup>1870</sup>	El contenido del Máster en <i>Real Estate</i> gira entorno el funcionamiento de los mercados y negocios inmobiliarios. Las áreas centrales incluyen evaluación de promoción e inversión inmobiliaria, economía, sostenibilidad, gestión de activos, valoración de bienes inmuebles y mercado de la vivienda.
	University of Stirling	Máster (Msc) en <i>Housing Studies</i> <sup>1871</sup>	El Máster sobre <i>Housing studies</i> dura 2 años e incluye todos los aspectos de los servicios de vivienda, como las comunidades sostenibles, la gobernanza y el derecho, organizaciones de vivienda, y salud y bienestar de las personas.
	University of Cardiff	Grado (Bsc) en <i>Housing Studies</i>	Grado de 2 o 3 años (en función de si es a tiempo parcial o completo) que comprende principalmente cuatro temas: contexto de la vivienda; servicio de vivienda; la vivienda como negocio; y ética y habilidades profesionales.
	Wrexham Glyndwr University	Grado (Bsc) en <i>Housing Studies</i> <sup>1872</sup>	Grado de 2 años dirigido a personas que han completado un título básico o diploma de educación superior en vivienda <sup>1873</sup> .

<sup>1868</sup> Véase en: <https://www.landecon.cam.ac.uk/graduate-study> (última visita: 31 de julio de 2019).

<sup>1869</sup> Véase en: <https://www.hw.ac.uk/undergraduate/urban-planning-and-property-development.htm> (última visita: 31 de julio de 2019).

<sup>1870</sup> Véase en: <https://www.ulster.ac.uk/courses?query=housing&f.LevellY=Undergraduate&f.LevellY=Postgraduate> (última visita: 31 de julio de 2019).

<sup>1871</sup> Véase en: <https://www.stir.ac.uk/courses/pg-taught/social-sciences/housing-studies-part-time/> (última visita: 31 de julio de 2019).

<sup>1872</sup> Véase en: <https://www.glyndwr.ac.uk/en/Undergraduatecourses/HousingStudiesstopup/> (última visita: 31 de julio de 2019).

<sup>1873</sup> A nuestro juicio, la denominación de este Grado puede causar confusión, dado que en realidad sus características son más próximas a un Máster al tener una duración de dos años.

PAÍS	UNIVERSIDAD	TIPOLOGÍA DE FORMACIÓN	CONTENIDO
Países Bajos	TU Delft	Tiene un Grado ( <i>Bachelor o BSc</i> ) <sup>1874</sup> y masters <sup>1875</sup> en la <i>Faculty of Architecture and the Built Environment</i>	El Grado o <i>Bsc of Architecture, Urbanism and Building Sciences</i> de 3 años tiene como objetivo el desarrollo de habilidades analíticas y de creatividad, así como aprender la interacción entre la tecnología, el diseño, la sociedad y el entorno construido. En cuanto a los Másteres hay una amplia oferta según los temas que se clasifican en: <i>Msc Architecture, Urbanism and Building Sciences; Msc Geomatics; Msc Geographical Information Management and Applications; Msc Metropolitan Analysis, Design and Engineering</i> , etc.
Suecia	KTH Royal Institute of Technology (School of Architecture and Built Environment) Karlsad University	<i>Master's programme in Real Estate and Construction Management</i> <sup>1876</sup>  Grado en <i>Real Estate management</i> <sup>1877</sup>	En este Máster de dos años (120 ECTS) los estudiantes pueden elegir entre tres perfiles: gestión de proyectos de construcción, desarrollo inmobiliario y derecho de tierras, y economía inmobiliaria y de construcción. El programa de este Máster está acreditado por el RICS.  Grado de 180 ECTS (3 años) que incluye temas sobre áreas de competencia: administración de empresas, derecho y construcción de edificios.
China	Asian Institute of the Built Environment University of Hong Kong	<i>BA Housing Studies</i> <sup>1878</sup>  Se ofrecen una serie de Grados y Másteres en materia inmobiliaria.	Grado de 120 créditos para futuros estudiantes que trabajan en organizaciones de vivienda, ya sea en calidad profesional o voluntaria, que desean progresar como profesionales de la vivienda, desarrollar la comprensión de la vivienda y las políticas públicas, contribuir a las comunidades o desarrollar sus habilidades académicas. El contenido de este curso es profesional de la vivienda, Política de vivienda contemporánea, vivienda y diversidad.  Como el (BA) <i>Bachelor of Housing Management</i> <sup>1879</sup> y Másteres como el de <i>Construction Project Management</i> <sup>1880</sup> y el de <i>Science in Real Estate</i> <sup>1881</sup>

**Tabla núm. 19.** Formación universitaria en materia de vivienda a nivel internacional. Fuente: elaboración propia.

<sup>1874</sup> Véase en: <https://www.tudelft.nl/en/architecture-and-the-built-environment/study/bachelors-degree-programme/> (última visita: 31 de julio de 2019).

<sup>1875</sup> <https://www.tudelft.nl/en/architecture-and-the-built-environment/study/masters-degree-programmes/> (última visita: 7 de agosto de 2019).

<sup>1876</sup> Véase en: <https://www.kth.se/en/studies/master/realstate/description-1-342195> (última visita: 7 de agosto de 2019).

<sup>1877</sup> Véase en: <https://www.kau.se/en/education/programmes-and-courses/programmes/SGFEK> (última visita: 7 de agosto de 2019).

<sup>1878</sup> Véase en: <http://www.aibe-edu.org/en/programmes>. Imu bahs.html (última visita: 31 de julio de 2019).

<sup>1879</sup> Véase en: <https://www.arch.hku.hk/programmes/upad/bachelor-of-housing-management/> (última visita: 31 de julio de 2019).

<sup>1880</sup> Véase en: <https://www.arch.hku.hk/programmes/rec/master-of-science-in-construction-project-management/> (última visita: 31 de julio de 2019).

<sup>1881</sup> Véase en: <https://www.arch.hku.hk/programmes/rec/master-of-science-in-real-estate/> (última visita: 31 de julio de 2019).



Por lo tanto, la naturaleza de los estudios en materia de vivienda varía sustancialmente de un país a otro, pues podemos encontrar cursos, Másteres y Grados. Además, también puede apreciarse que su contenido es diferente entre unos y los otros, ya que unos están más centrados desde el punto de vista de la economía (como, por ejemplo, el de Ulster University y el de KTH Royal Institute of Technology) y la arquitectura y urbanismo (como, por ejemplo, el de Heriot Watt University y el de TU Delft). No obstante, no se ha encontrado una formación universitaria que precisamente tenga en cuenta todas las disciplinas que afectan al *housing* que se han visto en el apartado 2 de este capítulo, con la excepción del grado en la Universidad de Cambridge (Reino Unido) que sí tiene un contenido más interdisciplinar, si se compara con el resto de los examinados.

Cabe decir que, según MANZI y RICHARDSON,<sup>1882</sup> en Reino Unido, la oferta de formación en materia de *housing* se ha reducido considerablemente en los últimos años, a pesar de la elevada demanda que hay de formación en este sector<sup>1883</sup>.

En CEPI<sup>1884</sup> también se promueve la promoción de la formación académica de los profesionales de la vivienda (intermediarios inmobiliarios y administradores de fincas) entre los diferentes países de la UE. Desde esta asociación se ha creado el programa “Euroduc”<sup>1885</sup>. Este programa tiene como objetivo ofrecer un mínimo de formación común en las universidades y otras instituciones que forman parte del programa que ofrecen cursos (de 120 ECTS como mínimo) en los estados miembros de la UE.

De conformidad con el “Euroduc”, para los intermediarios inmobiliarios, las materias que estos cursos deben contener son: Derecho (entre 10 y 20 ECTS<sup>1886</sup>), economía y gestión de empresas (de 7 a 14 ECTS)<sup>1887</sup>, conocimientos prácticos (entre 10

---

<sup>1882</sup> MANZI, Tony and RICHARDSON, Jo, “Rethinking professional practice: the logic of competition and the crisis of identity in housing practice” ...ob. cit., p.220.

<sup>1883</sup> Eso también se establece en: THE GUARDIAN, *What is the value of a degree in housing?* (24-10-2011), disponible en: <https://www.theguardian.com/housing-network/2011/oct/24/what-value-degree-in-housing> (última visita: 7 de agosto de 2019).

<sup>1884</sup> Véase en: <http://www.cepi.eu/index.php?hl=en> (última visita: 2 de septiembre de 2019).

<sup>1885</sup> Véase en: <http://www.cepi.eu/index.php?page=minimum-requirements-real-estate-agents&hl=en> (última visita: 6 de agosto de 2019).

<sup>1886</sup> Se incluye: Sistema legal nacional, contratos, impuestos, comercio, planificación de la propiedad, ley de tierras, todos los demás asuntos relevantes de naturaleza jurídica, comprensión básica del sistema legal europeo relevante (Tratado de Roma, Maastricht, Amsterdam, Niza) y funcionamiento de los órganos de la UE

<sup>1887</sup> Se incluye: economía nacional, comprensión básica de la economía europea, provisión de conocimiento sobre la función y operación de la economía, impuestos locales y nacionales, comprensión de los criterios de inversión y finanzas, procedimientos contables. Comunicación y prácticas de gestión, contabilidad empresarial, *marketing*, procesamiento de datos y bancos de datos.

y 20 ECTS)<sup>1888</sup> y aspectos técnicos y de valoración de inmuebles (entre 15 y 30 ECTS)<sup>1889</sup>.

En cuanto los administradores de fincas, el contenido mínimo de estos cursos es: Derecho (entre 10 y 20 ECTS)<sup>1890</sup>, Economía, contabilidad e inversión en bienes inmuebles (entre 7 y 14 ECTS)<sup>1891</sup>, administración (entre 10 y 20 ECTS)<sup>1892</sup>, construcción (entre 15 y 30 ECTS) e información, comunicación, gestión de datos y ética (entre 7 y 14 ECTS).

Por lo tanto, el contenido de la formación de este programa “Euroduc” no varía sustancialmente entre una profesión y la otra, aunque hay una serie de diferencias que, a nuestro juicio, no se encuentran justificadas. Por ejemplo, propone que los administradores de fincas tengan una formación en ética y gestión de datos y de la información y, en cambio, para los intermediarios inmobiliarios no, a pesar de que también les resultaría útil y necesario tener conocimientos sobre estas materias. Así como también el contenido de la formación en Derecho que se prevé para los intermediarios inmobiliarios es más amplio que el que se prevé para los administradores de fincas, a pesar de que tal y como se ha visto en el capítulo I<sup>1893</sup> sus funciones pueden entrecruzarse, pues ambos prestan servicios en materia de vivienda.

### 2.2.2. En el ámbito estatal

En España no existe, hoy por hoy, un Grado universitario oficial en *housing* ofrecido por Universidades públicas para formar a los profesionales de la vivienda. La formación actual en materia de vivienda se ofrece a través de cursos, Postgrados o

---

<sup>1888</sup> Se incluye: Procedimientos de oficina, tecnología de la información, aseguramiento de la calidad, comercialización, estructura y operación del mercado inmobiliario, transacciones inmobiliarias, comunicación, ética empresarial, código de conducta, protección del consumidor.

<sup>1889</sup> Se incluye: identificación de estilos y acabados de edificios, interpretación de dibujos, servicios, factores ambientales, regulaciones de construcción y planificación urbana, salud y seguridad en el lugar de trabajo. Teoría y marco de métodos de valoración, principios de fijación de precios de inversión, tasaciones de valoración, normas de valoración europeas aprobadas.

<sup>1890</sup> Se incluye: propiedad, urbanismo, contratos y tributación.

<sup>1891</sup> Se incluye: tipos de inversiones, desarrollos reales en políticas públicas relacionadas con bienes raíces, sistemas de evaluación de propiedades, atención integral de calidad y sistemas de calificación de propiedades / programa de demandas, índices de propiedades (sistemas de medición de desempeño), inversiones financieras - cálculos de financiamiento y rendimiento - aritmética financiera, economía, Teneduría de libros.

<sup>1892</sup> Se incluye: Gestión de cartera, gestión de propiedades, gestión de activos (gestión de instalaciones), bienes raíces residenciales, edificios de oficinas, tiendas y centros comerciales, estacionamientos. Introducción, política de mantenimiento, gestión de propiedades, ciclo de vida de bienes inmuebles, planificación de mantenimiento a largo plazo, inspección, medición de calidad técnica, instalaciones mecánicas / técnicas y de datos.

<sup>1893</sup> *Vid. supra* apartado 6.3 del capítulo I.

Másteres (títulos propios) que ofrecen una formación en alguna materia en concreto, tal y como mostramos en la Tabla núm. 20. Esto hace que existan numerosas diferencias entre la formación entre las diferentes universidades e instituciones que las ofrecen.

Como se ha visto en los apartados 5.2 y 5.3 del capítulo I y el apartado 2 del capítulo IV, únicamente existen grados universitarios oficiales y obligatorios para ejercer una determinada profesión cuando el Estado considera que la profesión responde a un interés general.

En este sentido, autores como CASEY y ALLEN<sup>1894</sup> consideran el sector de la vivienda como una profesión “semi” o incompleta caracterizada por la poca formación y poca especialización, a diferencia de lo que ocurre con otras disciplinas con el acceso a sus respectivas profesiones como las profesiones sanitarias (Ley 44/2003<sup>1895</sup>), el derecho (Ley 34/2006<sup>1896</sup>) o la arquitectura (Ley 12/1986<sup>1897</sup>) que tienen su propia normativa que regula el acceso a la profesión.

Por ejemplo, en la profesión de la abogacía, en el preámbulo de la Ley 34/2006 se establece que la regulación del régimen de acceso a esta profesión de abogado en España es una exigencia derivada de los artículos 17.3 y 24 de la CE, dado que estos profesionales son colaboradores fundamentales en la impartición de Justicia. Además, también se establece que la actuación ante los tribunales de justicia y las demás actividades de asistencia jurídica requieren la acreditación previa de una capacitación profesional que va más allá de la obtención de una titulación universitaria, de ahí que sea necesario superar un Máster después de la carrera universitaria de Derecho y la superación de un examen.

A su vez, para el ejercicio de la profesión de médico, en la exposición de motivos de la Ley 44/2003 también se establece la relación que existe entre esta profesión y los derechos fundamentales reconocidos en la CE al afirmar que “unida a la íntima conexión que el ejercicio de las profesiones sanitarias tiene con el derecho a la protección de la salud, con el derecho a la vida y a la integridad física, con el derecho a la intimidad

---

<sup>1894</sup>CASEY, Rionach & ALLEN, Collinson, “Social Housing manager: Work identities in an ‘invisible’ occupation, *Housing Studies*, 23 (5), pp. 761-789.

<sup>1895</sup> Ley 44/2003, de 21 de noviembre, de ordenación de las profesiones sanitarias (BOE núm. 280 de 22 de noviembre de 2003)

<sup>1896</sup> Ley 34/2006, de 30 de octubre, sobre el acceso a las profesiones de Abogado y Procurador de los Tribunales y RD 775/2011, de 3 de junio, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley 34/2006, de 30 de octubre, sobre el acceso a las profesiones de Abogado y Procurador de los Tribunales (BOE núm. 143 de 16 de junio de 2011).

<sup>1897</sup> Ley 12/1986, de 1 de abril, sobre regulación de las atribuciones profesionales de los Arquitectos e Ingenieros técnicos (BOE núm. 79 de 02 de abril de 1986).

personal y familiar, con el derecho a la dignidad humana y con el derecho al libre desarrollo de la personalidad, aconseja el tratamiento legislativo específico y diferenciado de las profesiones sanitarias”.

Por último, en relación a la profesión de profesor o profesora también se presta especial atención a la formación continuada y permanente, tal y como se establece en los arts. 100 y 102 de la LO 2/2006<sup>1898</sup>, al reconocerse la educación como un derecho fundamental amparado en el art. 27 de la CE.

De manera que, resulta paradójico que en estas tres últimas profesiones se justifique su regulación al estar tan vinculadas con estos derechos humanos mencionados, y, en cambio, en las profesiones donde está en juego el derecho a acceder a una vivienda de las personas (art.47 CE), como es el caso de la profesión de la intermediación inmobiliaria, no está regulada, además de afectarse también la seguridad jurídica (art. 9 CE) y a la protección de los consumidores (art. 51 CE).

También resulta contradictorio que, en las últimas reformas legislativas en materia de protección de los deudores hipotecarios, sí que se ha establecido expresamente la necesidad de que aquellos profesionales que prestan servicios financieros como pueden ser los intermediarios de crédito o sus representantes y el personal que trabaja en las entidades financieras ofrezcan más garantías a los consumidores y por ello se les exige realizar unos cursos de formación<sup>1899</sup>. Del mismo modo, en la DA 3ª de la Ley 5/2019 se destaca la importancia de fomentar la educación financiera entre los ciudadanos, tarea en la que los profesionales de la vivienda, como son los intermediarios inmobiliarios, pueden tener un rol esencial en este sentido. Además, ya se ha visto en el capítulo I<sup>1900</sup> que las CCAA cada vez tienen más interés en que los agentes inmobiliarios cuenten con una formación académica específica en materia de vivienda. De manera que la tendencia general se dirige al ofrecimiento de unos mínimos de profesionalidad y formación.

En el ámbito estatal, en 2013 se promulgó el RD 614/2013<sup>1901</sup> relativo a los certificados de profesionalidad. Estos certificados son el instrumento de acreditación oficial de las cualificaciones profesionales del Catálogo Nacional de Cualificaciones

---

<sup>1898</sup> Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación (BOE núm. 106, de 04 de mayo de 2006).

<sup>1899</sup> *Vid. supra* apartado 6.3 del capítulo III.

<sup>1900</sup> *Vid. supra* apartado 5.5 del capítulo I.

<sup>1901</sup> RD 614/2013, de 2 de agosto, por el que se reconocen seis certificados de profesionalidad de la familia profesional Comercio y Marketing que se incluyen en el Repertorio Nacional de certificados de profesionalidad (BOE núm. 217 de 10 de septiembre de 2013).

Profesionales y están regulados por el RD 34/2008<sup>1902</sup>. De conformidad con el art. 3 de este RD 34/2008, “el certificado de profesionalidad acredita la capacitación para el desarrollo de una actividad laboral con significación para el empleo y asegura la formación necesaria para su adquisición (...). Configura un perfil profesional entendido como conjunto de competencias profesionales identificable en el sistema productivo, reconocido y valorado en el mercado laboral”.

El art. 8 de la Ley Orgánica 5/2002<sup>1903</sup> establece que los certificados de profesionalidad acreditan las cualificaciones profesionales de quienes los han obtenido y que serán expedidos por la Administración competente, con carácter oficial y validez en todo el territorio nacional, independientemente de su vía de adquisición, bien sea a través de la vía formativa, o mediante la experiencia laboral o vías no formales de formación (art. 3 del RD 34/2008).

Los certificados que se regulan en el RD 614/2013, corresponden a la familia profesional de comercio y *marketing* y entre ellos se encuentra el certificado de gestión comercial inmobiliaria (en el Anexo VI del RD 614/2013). El perfil profesional descrito en alguna de las certificaciones expuestas en este Anexo VI, coincide con algunas de las funciones propias de la intermediación inmobiliaria que se establecen en el art. 1 del RD 1294/2007 como, por ejemplo, la gestión inmobiliaria comercial o la asistencia en la mediación y tramitación legal, fiscal y financiera de operaciones inmobiliarias. No obstante, como bien señala el art. 1 del RD 614/2013, la regulación de estas certificaciones simplemente señala el contenido y características de la formación exigible para obtener dichos certificados, pero no regula la profesión en sí. De manera que los certificados de profesionalidad son un tipo de formación a disposición de los profesionales que tienen carácter oficial y son expedidos por el Ministerio competente, tal y como se establece en el art. 8 de la Ley Orgánica 5/2002, pero no se corresponden con el título académico de agente de la propiedad inmobiliaria, ni son equivalentes a los que el art. 1 del RD 1294/2007 contempla. Así que, la posesión de uno de estos certificados tampoco es apto para la inscripción en el Colegio de API, a no ser que el interesado dispusiese además de algún título reconocido en el art. 1 del RD 1294/2007.

---

<sup>1902</sup> RD 34/2008, de 18 de enero, por el que se regulan los certificados de profesionalidad (BOE núm. 27 de 31 de enero de 2008).

<sup>1903</sup> Ley Orgánica 5/2002, de 19 de junio, de las Cualificaciones y de la Formación Profesional (BOE núm. 147 de 20 de junio de 2002).

En la tabla núm. 20 hacemos una recopilación de la formación en vivienda que se ofrecen hoy en nuestro país para ver cuál es su contenido y sus principales características.

COMUNIDAD AUTÓNOMA	UNIVERSIDAD	TIPOLOGIA DE FORMACIÓN	CONTENIDO
Cataluña	Universitat Abat Oliba	Grado (título oficial) "Economía y gestión" (tiene un itinerario en gestión inmobiliaria) <sup>1904</sup>	Grado de 4 años (240 ECTS) que habilita para la inscripción en el Colegio de Administradores de fincas de toda España. Las asignaturas que se imparten son de diferente naturaleza, es decir, procedentes de diferentes disciplinas. Por ejemplo, economía, matemáticas, antropología, estadística, derecho mercantil, <i>marketing</i> , derecho administrativo, ética, derecho del consumidor, normas técnicas de edificación, etc. <sup>1905</sup>
	Universitat Rovira i Virgili	Postgrado (título propio) "Agente inmobiliario y gestión de la propiedad" <sup>1906</sup>	Postgrado de 200 horas para acceder al registro de agente inmobiliarios y homologado por la Secretaría de Vivienda de la Generalidad de Cataluña. El contenido de este postgrado recoge temas de distinta naturaleza como: derecho inmobiliario, arrendamientos urbanos, derecho tributario inmobiliario, derecho hipotecario, derecho urbanístico, promoción inmobiliaria, valoraciones inmobiliarias, la actividad profesional, <i>marketing</i> , comercialización y resolución de conflictos, derecho de consumo, etc. <sup>1907</sup>
	Universitat de Barcelona	Máster (título propio) en "asesoría, gestión y promoción inmobiliaria" <sup>1908</sup>	Máster homologado por la Secretaría de Vivienda de la Generalidad de Cataluña para acceder al registro de agentes inmobiliario. Las asignaturas giran entorno a la profesión de los administradores de fincas, asesoria e intermediación inmobiliaria, gestión e inversión e inmobiliaria, promoción inmobiliaria, <i>propTech</i> , etc. <sup>1909</sup>
	Escuela Abierta de negocios	Curso Agente Inmobiliario de Catalunya <sup>1910</sup>	Curso de 250 horas, modalidad <i>online</i> que también habilita la inscripción al Registro de agentes inmobiliarios de Cataluña. El curso incluye materias como

<sup>1904</sup>Véase en: <http://www.uaoccu.es/grado-en-econom%C3%ADa-y-gesti%C3%B3n> (última visita: 2 de agosto de 2019).

<sup>1905</sup> Véase todas las asignaturas de este Grado en: <https://www.uaoccu.es/sites/default/files/grados/empresa-economia/gestion-inmobiliaria.pdf> (última visita: 2 de agosto de 2019).

<sup>1906</sup>Véase en: <http://www.fundacio.urv.cat/agent-immobiliar-i-gestio-de-la-propietat/ofic/CAIGPE-A4-2016-4> (última visita: 2 de agosto de 2019).

<sup>1907</sup> Véase información más detallada sobre el contenido de este curso en: <http://housing.urv.cat/portada/docencia/postgrau-agent-immobiliar-i/> (última visita en: 2 de agosto de 2019).

<sup>1908</sup>Véase en: <http://www.masterimmobiliarioub.es> (última visita en: 2 de agosto de 2019).

<sup>1909</sup> Véase con más profundidad el contenido de este Máster en: <http://www.masterimmobiliarioub.es/wp-content/uploads/2019/07/Folleto-M-Immobiliario-19-20.pdf> (última visita en: 2 de agosto de 2019)

<sup>1910</sup> [http://www.eane.es/curso-91-curs-agent-immobiliar-i-de-catalunya-aiccat.html?gclid=CjwKEAjiwigQBRDriybJpcmzHgSjABdmsFW95KpuEQ2ZU7fa2x5cxGUanwU2lgsLnhFG1KSt6V2RoCw8vw\\_wcB#](http://www.eane.es/curso-91-curs-agent-immobiliar-i-de-catalunya-aiccat.html?gclid=CjwKEAjiwigQBRDriybJpcmzHgSjABdmsFW95KpuEQ2ZU7fa2x5cxGUanwU2lgsLnhFG1KSt6V2RoCw8vw_wcB#)

COMUNIDAD AUTÓNOMA	UNIVERSIDAD	TIPOLOGIA DE FORMACIÓN	CONTENIDO
	Universidad Autónoma de Barcelona	Grado (oficial) en gestión de ciudades inteligentes y sostenibles <sup>1912</sup>	derecho inmobiliario y registral, compraventa inmobiliaria, arrendamientos urbanos, derechos reales y derecho hipotecario, derecho urbanístico y de la vivienda, valoración y tasación inmobiliaria, derecho de los consumidores, etc. <sup>1911</sup>
Madrid	Universidad Politécnica de Madrid	Grado (propio) en Intensificación y Gestión en Planificación y Gestión Inmobiliaria <sup>1914</sup> . Su denominación puede generar confusión, ya que no se trata de un Grado, sino de un Máster propio de 60 ECTS.	Grado de 180 ECTS o 3 cursos que incluye asignaturas como matemáticas, Demografía, Sociedad y Economía Urbana, Gestión Ambiental de la Energía y de los Recursos, Proceso de Urbanización: Sistemas y Morfología Urbana, Gestión Pública y Políticas Urbanas, Modelización y Simulación de Sistemas Urbanos, etc. <sup>1913</sup>  Postgrado de 60 ECTS diseñado para formar a todos los titulados que trabajan en el sector inmobiliario (arquitectura, económicas, arquitectura técnica, derecho, ingenieras, <i>marketing</i> y ADE). Las asignaturas que se imparten son: socioeconomía inmobiliaria, derecho mercantil, planeamiento y tramitación urbanística licencias y fiscalidad inmobiliaria dirección financiera y análisis de viabilidad, proyectos <i>marketing</i> inmobiliario, uso Terciario, riesgos inmobiliarios, posventa, litigios por vicios de construcción, <i>proptech</i> , innovación en el sector inmobiliario <sup>1915</sup> .
	Universidad Politécnica de Madrid y <i>Swiss</i>	Máster (título propio) en ciudad y vivienda	El Máster tiene una duración de 9 meses o 60 ECTS y es un programa de Postgrado profesional de estudios avanzados en arquitectura y diseño, orientado en vivienda, ciudad y estudios energéticos. Por este motivo, incluye

<sup>1911</sup> Véase con más profundidad el contenido de este curso en: [http://www.cane.es/cursos-91-curs-agent-immobiliari-de-catalunya-aicat.html?gclid=CjwKEAjwjqo\\_BRDribylpc\\_mzHgSjABdhsFW95KpuEQ2ZU7f82x5cxGUanwU2lglSLNhfG1KSj6V2RoCw8vw\\_wcB](http://www.cane.es/cursos-91-curs-agent-immobiliari-de-catalunya-aicat.html?gclid=CjwKEAjwjqo_BRDribylpc_mzHgSjABdhsFW95KpuEQ2ZU7f82x5cxGUanwU2lglSLNhfG1KSj6V2RoCw8vw_wcB) (última visita: 2 de agosto de 2019).

<sup>1912</sup> Véase en: <https://www.uab.cat/web/estudiar/listado-de-gradados/informacion-general/gestion-de-ciudades-inteligentes-y-sostenibles-1216708258897.html?paraml=1345732097106> (última visita: 2 de agosto de 2019).

<sup>1913</sup> Véase con más profundidad las asignaturas de este Grado en: <https://www.uab.cat/web/estudiar/listado-de-gradados/plan-de-estudios/plan-de-estudios-y-horarios/x-1345467893054.html?paraml=1345732097106> (última visita: 8 de agosto de 2019).

<sup>1914</sup> Véase en: <http://universidadinmobiliaria.edificacion.upm.es> (última visita: 2 de agosto de 2019).

<sup>1915</sup> Véase más información de las características y contenido de este Grado en: <http://universidadinmobiliaria.edificacion.upm.es/wp-content/uploads/2019/03/Dossier-Grado-Immobilierio.pdf> (última visita: 2 de agosto de 2019).



COMUNIDAD AUTÓNOMA	UNIVERSIDAD	TIPOLOGIA DE FORMACIÓN	CONTENIDO
	<i>Federal Institute of Technology ETH de Zurich.</i>		un contenido interdisciplinar con una formación en las siguientes áreas: energía y sostenibilidad; teoría en vivienda; construcción y tecnología; negocios, gerencia y actividad internacional; diseño urbano; vivienda de bajos recursos y emergencia; sociología, economía y políticas; ciencias de ciudad; y proyectos de vivienda.
	Universidad de Alcalá de Henares	Grado (título propio) en Formación Superior en Administración de Fincas <sup>1916</sup>	El Grado de 3 años o 180 ECTS que habilita para la colegiación en cualquier Colegio Profesional de Administradores de Fincas de España. El contenido de las asignaturas incluye materias de propiedad horizontal, deontología profesional y normativa del Colegio de Administradores de fincas; derecho urbanístico, tributación local y autonómica, derecho del seguro, técnicas de reunión y dirección de grupos, derecho del trabajo y de la Seguridad Social, derecho administrativos, procedimientos y recursos administrativos, derecho civil, la organización de empresas, contabilidad, derecho mercantil, equipamientos y conservación de viviendas privadas, la responsabilidad por defectos de construcción y la responsabilidad por daños, informática, normas técnicas de edificación y conservación de edificios, etc. <sup>1917</sup>
	Universidad Camilo José Cela	Grado (título oficial) en Gestión Urbana <sup>1918</sup>	Se trata de un grado de 180 ECTS de 3 cursos y las materias que se incluyen son: introducción a la gestión urbana, gestión de ciudades, introducción al urbanismo, fundamentos de matemáticas, fundamentos de economía, fundamentos de sociología, tecnología y sistemas de información geográfica, antropología, administración pública y gobernanza, legislación y gestión ambiental de la ciudad, etc. <sup>1919</sup> .
Andalucía	Universidad de Málaga	Postgrado (título propio) en Estudios Inmobiliarios <sup>1920</sup>	El grado tiene 185 ECTS de 3 años y permite la colegiación al Colegio de Administradores de fincas. Incluye materias de derecho civil, matemáticas financieras, dirección financiera, economía política, contabilidad, estadística básica elemental, estructura económica, derecho constitucional, <i>marketing</i> de servicios inmobiliarios, derecho mercantil, derecho administrativo,

<sup>1916</sup> Véase en: <http://www.cursaifincascalca.es/#> (última visita: 2 de agosto de 2019).

<sup>1917</sup> Véase con más detalle el contenido de las asignaturas en: <http://www.cursaifincascalca.es/plan-de-estudios-2/> (última visita: 2 de agosto de 2019).

<sup>1918</sup> Véase en: <https://www.ucjc.edu/estudio/grado-en-gestion-urbana/> (última visita: 6 de agosto de 2019).

<sup>1919</sup> Véase con más detalle las asignaturas de este grado en: <https://www.ucjc.edu/estudio/grado-en-gestion-urbana/> (última visita: 6 de agosto de 2019).

<sup>1920</sup> Véase en: <http://www.estudiosinmobiliarios.uma.es> (última visita: 2 de agosto de 2019).

COMUNIDAD AUTÓNOMA	UNIVERSIDAD	TIPOLOGIA DE FORMACIÓN	CONTENIDO
Castilla y León	Universidad de Burgos	Grado (título propio) superior de estudios inmobiliarios <sup>1922</sup> .	El Grado tiene una duración de 3 años (207 ECTS). Las asignaturas de este Grado incluyen temas sobre el mercado inmobiliario y la actividad de gestión e intermediación, promoción inmobiliaria y <i>marketing</i> , derecho civil, derecho financiero, contabilidad, normas técnicas de construcción y edificación, la empresa inmobiliaria (organización de empresas), derecho mercantil, sociología urbana y urbanismo, mantenimiento y conservación de inmuebles, derecho urbanístico, peritación y valoración de inmuebles, cooperativismo y cooperativas de vivienda, derecho del trabajo y Seguridad Social, contratos bancarios, derecho notarial y registral, deontología profesional y normativa colegial, etc. <sup>1923</sup>
Aragón	Universidad Zaragoza	Curso Universitario de Formación Profesional en Mediación para Administradores de Fincas <sup>1924</sup> .	En este caso el curso (de 5 ECTS o 125 horas) está pensado para la formación de los administradores en materia de mediación como alternativa a la resolución judicial de conflictos.
	Universidad de Zaragoza	Se ofrecen dos títulos propios en mercado inmobiliario: el certificado de Extensión Universitaria en Mercado Inmobiliario y el de Experto Universitario en Mercado Inmobiliario <sup>1925</sup>	Ambos estudios son de 200 horas cada uno (120 horas presenciales y 80 no presenciales) y las materia objeto de estudio son: mercado inmobiliario, inversión inmobiliaria, mercado hipotecario, fiscalidad inmobiliaria, intermediación inmobiliaria, <i>marketing</i> inmobiliario, herramientas tecnológicas y <i>Big data</i> , urbanismo, etc. <sup>1926</sup>

<sup>1921</sup> Véase con más detalle el contenido de este curso en: <http://estudiosinmobiliarios.una.es/#PLAN-DE-ESTUDIOS> (última visita: 2 de agosto de 2019).

<sup>1922</sup> Véase en: <http://www.estudiosinmobiliarios.org/inforgeneral.htm> (última visita: 2 de agosto de 2019).

<sup>1923</sup> Véase con más detalle el contenido de este curso en: <http://www.estudiosinmobiliarios.org/documenta/p-completo.pdf> (última visita: 2 de agosto de 2019)

<sup>1924</sup> Véase en: <http://www.unizar.es/universa/wp-content/uploads/2016/04/Curso-mediaci%C3%B3n-Administradores-Fincas2.pdf> (última visita: 2 de agosto de 2019)

<sup>1925</sup> Véase en: <https://merin.unizar.es> (última visita: 2 de agosto de 2019).

<sup>1926</sup> Véase en: <https://merin.unizar.es/programa/> (última visita: 2 de agosto de 2019).

COMUNIDAD AUTÓNOMA	UNIVERSIDAD	TIPOLOGIA DE FORMACIÓN	CONTENIDO
Comunidad Valenciana	Universidad Politécnica de Valencia	Máster en Ciencias Inmobiliarias <sup>1927</sup>	Máster de 92 ECTS (2 cursos) e incluye materias como derecho inmobiliario, tasación inmobiliaria, ética de valoración, fiscalidad inmobiliaria, sostenibilidad urbana, el mercado del suelo, etc. <sup>1928</sup>
Formación a distancia u <i>online</i>	INEM (Sistema Nacional de empleo)	Curso agente inmobiliario <sup>1929</sup>	Este curso (600 horas) habilita la inscripción en el registro de agentes inmobiliarios de Cataluña. El curso ofrece materias sobre la profesión de la intermediación inmobiliaria, los derechos reales, los contratos, las valoraciones inmobiliarias, contabilidad, fiscalidad, financiación en la empresa inmobiliaria, gestión urbanística, etc.
	Instituto Superior de Derecho y Economía (ISDE)	Curso en experto en edificación y vivienda <sup>1930</sup>	Este curso tiene una duración de 2 meses e incluye aspectos técnicos sobre la ordenación de la edificación, la rehabilitación y la regeneración urbana y sobre gestión inmobiliaria.
Escuela de negocios	Fundación Universitaria San Pablo - CEU IAM Business School (Institute for Advanced Management)	Máster Ejecutivo en Urbanismo y Ordenación del Territorio	El Máster de 640 horas cuenta con un programa que consta de 21 asignaturas (obligatorias, voluntarias y complementarias). El contenido del master se divide en diferentes áreas (jurídica, sostenibilidad, técnico-económica, etc. <sup>1931</sup> )

**Tabla núm. 20.** Formación universitaria en materia de vivienda a nivel nacional. Fuente: elaboración propia.

<sup>1927</sup> Véase en: <https://www.cfp.upv.es/formacion-permanente/cursos/master-en-ciencias-inmobiliarias--primer-curso-rsstrue-cid57140.html>

<sup>1928</sup> Véase con más detalle el contenido de las materias que se imparten en el Máster en: <https://www.cfp.upv.es/cfp-posedon-informes/servei/posidon/cursoPublicidad.pdf?idioma=es&cid=57140&hash=97429d13ca13c117cf47cb098819c71e934f994b9a4a884a9e4a9e499a4286&> (última visita: 2 de agosto de 2019)

<sup>1929</sup> Véase en: [https://cursosinem2019.es/c-curso-inem-2019-master-agente-inmobiliario-\(reconocido-por-la-generalitat-de-catalunya\)-a-distancia-ci-tarragona](https://cursosinem2019.es/c-curso-inem-2019-master-agente-inmobiliario-(reconocido-por-la-generalitat-de-catalunya)-a-distancia-ci-tarragona) (última visita: 2 de agosto de 2019).

<sup>1930</sup> Véase en: <https://isde.es/curso/curso-de-experto-en-edificacion-y-vivienda/> (última visita: 2 de agosto de 2019)

<sup>1931</sup> Véase con más detalle en: [https://www.ceuiam.com/business-school/master-urbanismo-ordenacion-territorio--curso?ID\\_M=74&utm\\_source=&utm\\_medium=&utm\\_content=&utm\\_campaign=#mc](https://www.ceuiam.com/business-school/master-urbanismo-ordenacion-territorio--curso?ID_M=74&utm_source=&utm_medium=&utm_content=&utm_campaign=#mc) (última visita: 9 de agosto de 2019).

La mayoría de los estudios universitarios que se ofrecen en España en materia de vivienda para formar a profesionales como los intermediarios inmobiliarios o administradores de fincas, son títulos propios (no oficiales), es decir, aquellos que se reconocen en el art. 34.1 de la Ley Orgánica 6/2001<sup>1932</sup> y que no siguen el mismo procedimiento de creación que los oficiales. Además, el contenido y duración de estos títulos propios varía sustancialmente entre los diferentes universidades o instituciones que los ofrecen. El Grado oficial de la Universidad Abat Oliba de “Economía y gestión” con un itinerario en gestión inmobiliaria y el Grado en Gestión Urbana de la Universidad Camilo José Cela son los dos que más incluyen un contenido interdisciplinar. No obstante, hay que tener en cuenta que estas dos universidades son privadas, no públicas.

En definitiva, España está lejos de reconocer académicamente la importancia que merecen los estudios en vivienda, pues no existe un Grado oficial en ninguna universidad española para los profesionales de este sector a diferencia de los médicos, los abogados o los maestros. Además, se observa que la mayoría de ofertas formativas de universidades u otros centros de formación tienen un contenido muy enfocado a la arquitectura, la economía o el urbanismo, pero pocos que p tengan en cuenta todas las disciplinas que afectan el sector de la vivienda y que formen a sus alumnos de una manera integral.

### **3. La formación universitaria**

#### **3.1. El Espacio Europeo de Educación superior (EEES)**

La incorporación de España a la UE en 1986 no solo ha tenido efectos en la economía y en la libre circulación de servicios y personas entre los países miembros, sino que también ha repercutido en el sistema de educación superior. Las universidades desempeñan un papel central en el desarrollo cultural, económico y social de un país y constituyen un elemento clave para reforzar su capacidad de liderazgo<sup>1933</sup>. Precisamente esto es lo que se ha querido potenciar a nivel europeo a través de la creación del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES)<sup>1934</sup>.

---

<sup>1932</sup> Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre, de Universidades (BOE núm. 307 de 24 de diciembre de 2001).

<sup>1933</sup> SENDÍN GARCÍA, Miguel Ángel y ESPINOSA MARTÍN, M<sup>a</sup> Teresa en GARCÍA MANJÓN, Juan Vicente, (Coord.) *Hacia el Espacio Europeo de educación superior. El reto de la adaptación de la universidad a Bolonia*, Netbiblo, Oleiros (La Coruña), p.12.

<sup>1934</sup> Véase en: <http://www.eees.es/es> (última visita: 5 de septiembre de 2019).

El proceso de construcción del EEES se inició con la promulgación de la Carta magna de las Universidades Europeas (celebrada en Bolonia el 18 de septiembre de 1988) y con la declaración de la Sorbona en 1998 en que Francia, Italia, Alemania y Reino Unido declararon su compromiso en “crear una zona europea dedicada a la educación superior, donde las identidades nacionales y los intereses comunes puedan relacionarse y reforzarse para el beneficio de Europa, de sus estudiantes y en general de sus ciudadanos”. Estos países reconocieron que el proceso europeo no podía limitarse al euro, los bancos y la economía, sino también a la movilidad de los profesionales y para ello era esencial armonizar el sistema de educación superior.

Posteriormente, fue la declaración de Bolonia de 1999 aprobada por 29 países (en 2018 pasó a estar firmada por 48 países y no todos miembros de la UE<sup>1935</sup>) lo que posibilitó la construcción del EEES en el panorama de la educación universitaria y se estableció como límite de su implementación el año 2010, lo que se conoció como el “proceso Bolonia”<sup>1936</sup>.

Los objetivos que la declaración de Bolonia pretendía eran<sup>1937</sup>:

- La adopción de un sistema de títulos fácilmente comprensible y comparables en cualquier país miembro de la declaración para promover la empleabilidad de los ciudadanos y la competitividad del sistema de educación superior a través de la creación de una medida académica (el *European Credit Transfer and Accumulation System*, más conocidos como “ECTS”)<sup>1938</sup>.

---

<sup>1935</sup> European Commission/EACEA/Eurydice, 2018. *The European Higher Education Area in 2018: Bologna Process Implementation Report*, Luxembourg: Publications Office of the European Union, p. 17, disponible en: [https://eacea.ec.europa.eu/national-policies/eurydice/sites/eurydice/files/bologna\\_internet\\_0.pdf](https://eacea.ec.europa.eu/national-policies/eurydice/sites/eurydice/files/bologna_internet_0.pdf)

<sup>1936</sup> VÁZQUEZ AGUADO, Octavio, “El Espacio Europeo de Educación Superior y el Trabajo Social en España”, *Porularia*, nº1, 2005, p.240 y CALDERÓN INGLESÍAS, Rubén, “El nuevo papel de la educación superior” en GARCÍA MANJÓN, Juan Vicente, (coord.) *Hacia el Espacio Europeo de educación superior. El reto de la adaptación de la universidad a Bolonia*, Netbiblo, Oleiros (La Coruña), p.33.

<sup>1937</sup> CALDERÓN INGLESÍAS, Rubén, “El nuevo papael de la educación superior” en GARCÍA MANJÓN, Juan Vicente, (coord.) *Hacia el Espacio Europeo de educación superior. El reto de la adaptación de la universidad a Bolonia*, Netbiblo, Oleiros (La Coruña), pp. 33, 34 y 35. Para este autor, algunos cambios que se produjeron con la incorporación del sistema europeo de educación superior son: se pasó de un catalogo cerrado de títulos a una oferta abierta; de una escasa movilidad a unos estudios comparables y mayor facilidad en el reconocimiento de títulos en la UE, de poner en el foco en el rendimiento académico a poner el foco en la empleabilidad, etc.

<sup>1938</sup> En el RD 1125/2003, de 5 de septiembre, por el que se establece el sistema europeo de créditos y el sistema de calificaciones en las titulaciones universitarias de carácter oficial y validez en todo el territorio nacional (BOE núm. 224 de 18 de Septiembre de 2003), los ECTS se definen como la unidad de medida que refleja los resultados del aprendizaje y volumen de trabajo realizado por el estudiante para alcanzar los

- La adopción de un sistema de educación superior basado en dos ciclos formativos: ciclo de Grado (mínimo 3 años o de 180 ECTS) con un contenido más generalista y ciclo de Postgrado (de 1 o 2 años entre 60 y 120 ECTS)<sup>1939</sup> con un contenido más especializado.
- La promoción de la movilidad mediante la eliminación de obstáculos a la libre circulación<sup>1940</sup>.
- La promoción de la necesaria dimensión europea de la enseñanza superior.
- La promoción de la cooperación europea en materia de calidad.
- El fomento del aprendizaje constante.
- La participación de las instituciones y de los estudiantes en la educación superior.
- La promoción del área de educación superior europea.

En España, después de diversas promulgaciones normativas desde el año 2005<sup>1941</sup>, la implementación definitiva de Bolonia no fue hasta el RD 1393/2007<sup>1942</sup> y con la creación en 2008 del Registro de Universidades, Centros y Títulos (RUCT) que vino a sustituir al antiguo catálogo de titulaciones oficiales.

Sin embargo, la implementación de la declaración del Bolonia todavía no puede darse por finalizado, pues a pesar de haber transcurrido diez años desde la fecha límite de su implementación, todavía queda mucho por hacer en el ámbito de la educación superior para alcanzar todos los objetivos de la declaración de Bolonia<sup>1943</sup>.

---

objetivos establecidos en el plan de estudios, poniendo en valor la motivación y el esfuerzo del estudiante para aprender.

<sup>1939</sup> TAUCH Christian en: REICHERT, Sybille y TAUCH Christian, *Tendències IV: Les universitats europees implementen Bolonya*, generalitat de Catalunya, Departament d'Universitats, Recerca i Societat de la Informació, Barcelona, 2005, p.23.

<sup>1940</sup> Iniciativas como por ejemplo el programa Erasmus (en funcionamiento desde el 1987) favorecen la movilidad de los estudiantes entre las universidades de los países europeos.

<sup>1941</sup> Vease el cronograma de todas las normas aprobadas desde la Declaración de Bolonia en el Grafico núm. 1 en el siguiente enlace: <http://www.observatoriuniversitari.org/es/2019/03/grados-universitarios-cuantos-y-cuales/3/> (última visita: 8 de agosto de 2019).

<sup>1942</sup> RD 1393/2007, de 29 de octubre, por el que se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias oficiales (BOE núm. 260 de 30 de octubre de 2007).

<sup>1943</sup> SENDÍN GARCÍA, Miguel Ángel y ESPINOSA MARTÍN, M<sup>a</sup> Teresa en GARCÍA MANJÓN, Juan Vicente, (coord.) *Hacia el Espacio Europeo de educación superior. El reto de la adaptación de la universidad a Bolonia*, Netbiblo, Oleiros (La Coruña), p.5. European Commission/EACEA/Eurydice, 2018. *The European Higher Education Area in 2018: Bologna Process Implementation Report*, Luxembourg: Publications Office of the European Union, pp. 3 y 4.

A pesar de que se ha aumentado la oferta de títulos<sup>1944</sup>, todavía queda pendiente la mejora de la ocupación de los titulados en Grados<sup>1945</sup>, la incorporación de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) en los estudios universitarios, el fomento de la internacionalización<sup>1946</sup> y la implementación del sistema de los dos ciclos (Grado + Máster), pues todavía hay disciplinas donde no se ha instaurado y existen notables diferencias entre los países<sup>1947</sup>. Por ejemplo, en España la mayoría de Grados son de 240 ECTS (o 4 años), pero en la mayoría de países europeos tienen el sistema de Grado de 180 ECTS (o 3 años). De manera que el modelo 3+2 (3 años de Grado + dos años de Máster) es el más extendido en el EEE<sup>1948</sup>. Precisamente, países como Armenia, Azerbaiyán, Bulgaria, Chipre, Rusia y España son los que tienen más del 90 % de programas universitarios que siguen el modelo 4+1 (4 años de Grado + uno de Máster) o 4+2 (4 años de Grado + dos de Máster)<sup>1949</sup>, aunque la mayoría países siguen el esquema 3+2 como es el caso de Italia, Francia, Bélgica o los Países Bajos.

En cuanto los Postgrados, estos suelen ser de entre 60 y 120 ECTS, aunque son los de 120 ECTS los más extendidos en Europa<sup>1950</sup>.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que la declaración de Bolonia no está pensada para que obligatoriamente se tenga que hacer un Máster después del Grado, pues únicamente con el Grado ya se puede acceder al mercado laboral si este ofrece la

---

<sup>1944</sup> EL PAÍS, *¿Qué ha cambiado Bolonia?* (28/06/2018), disponible en: [https://elpais.com/economia/2018/06/26/actualidad/1530011073\\_361275.html](https://elpais.com/economia/2018/06/26/actualidad/1530011073_361275.html) (última visita: 26 de agosto de 2019).

<sup>1945</sup> TAUCH Christian en: REICHERT, Sybille y TAUCH Christian, *Tendències IV: Les universitats europees implementen Bolonya*, Generalitat de Catalunya...ob. cit., p. 19.

<sup>1946</sup> Véase en: EUROPAPRESS, *Diez años del Plan Bolonia en España: Mejora rendimiento del alumno y oferta de títulos, pero no la internacionalización* (28/10/2017), disponible en: <https://www.europapress.es/sociedad/educacion-00468/noticia-diez-anos-plan-bolonia-espana-mejora-rendimiento-alumno-oferta-titulos-no-internacionalizacion-20171028115749.html> (última visita: 26 de agosto de 2019).

<sup>1947</sup> No en todas las disciplinas se aplica el sistema de dos ciclos. Por ejemplo, Arquitectura y Farmacia (343 ECTS), Odontología y Veterinaria (300 ECTS), Medicina con 360 ECTS (6 años lectivos) que tienen una duración excepcional, aunque en la mayoría de países actualmente solo se ha queda excluida medicina. Véase en: TAUCH Christian en: REICHERT, Sybille y TAUCH Christian, *Tendències IV: Les universitats europees implementen Bolonya*...ob. cit., p.20.

<sup>1948</sup> TAUCH Christian en: REICHERT, Sybille y TAUCH Christian, *Tendències IV: Les universitats europees implementen Bolonya*...ob. cit., p.21. European Commission/EACEA/Eurydice, 2018. *The European Higher Education Area in 2018: Bologna Process Implementation Report*, Luxembourg: Publications Office of the European Union, pp. 93 y 96.

<sup>1949</sup> European Commission/EACEA/Eurydice, 2018. *The European Higher Education Area in 2018: Bologna Process Implementation Report*, Luxembourg: Publications Office of the European Union, p. 96.

<sup>1950</sup> European Commission/EACEA/Eurydice, 2018. *The European Higher Education Area in 2018: Bologna Process Implementation Report*, Luxembourg: Publications Office of the European Union, p. 97.

formación adecuada según la profesión en cuestión. El Máster permite una formación más especializada y no tan general como la que ofrece el Grado<sup>1951</sup>.

### 3.2. Las profesiones tituladas

Los títulos académicos superiores que existen actualmente en España son los de Grado (primer ciclo), Máster universitario (segundo ciclo) y Doctorado (tercer ciclo) tal y como se prevé en el art. 3.1 del RD 1002/2010<sup>1952</sup>.

La STC 10-04-1986<sup>1953</sup> definió las profesiones tituladas como aquellas “para cuyo ejercicio se requieran títulos, entendiendo por tales la posesión de estudios superiores y la ratificación de dichos estudios mediante la consecución del oportuno certificado o licencia”. Por lo tanto, se trata de aquellas profesiones donde es necesario disponer de una titulación académica universitaria para poder ejercerlas. De este modo, la profesión de la intermediación inmobiliaria es una profesión no titulada.

Según esta sentencia de 1986, corresponde al legislador estatal atendiendo a las exigencias del interés público o general, determinar cuándo una profesión debe ser titulada o no. Lo que debe prevalecer para la toma de esta decisión es el interés general que existe en la profesión y no el interés de la comunidad de profesionales que pueden estar organizados a través de un Colegio profesional o una asociación<sup>1954</sup>.

De conformidad con la STC de 22-12-1981<sup>1955</sup>, la competencia exclusiva del Estado reconocida en el art. 149.1.30 de la CE comprende “la competencia para establecer los títulos correspondientes a cada nivel y ciclo educativo, en sus distintas modalidades, con valor habilitante tanto desde un punto de vista académico como para el ejercicio de profesiones tituladas, es decir, aquellas cuyo ejercicio exige un título (...), así como también, comprende la competencia para expedir los títulos correspondientes y para homologar los que no sean expedidos por el Estado”. Así se establece también en el art. 35 de la Ley Orgánica 6/2001<sup>1956</sup>, que confiere al gobierno la competencia exclusiva para

---

<sup>1951</sup> European Commission/EACEA/Eurydice, 2018. *The European Higher Education Area in 2018: Bologna Process Implementation Report*, Luxembourg: Publications Office of the European Union, p. 99.

<sup>1952</sup> RD 1002/2010, de 5 de agosto, sobre expedición de títulos universitarios oficiales (BOE núm. 190 de 06 de agosto de 2010).

<sup>1953</sup> RTC 1986/42.

<sup>1954</sup> *Vid. supra* apartados 4, 5.2 y 5.3 del capítulo I.

<sup>1955</sup> RTC 1981/42.

<sup>1956</sup> Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre, de Universidades (BOE núm. 307 de 24 de diciembre de 2001).



aprobar el carácter oficial de un título con la previa autorización de la CA, de manera que es el Estado quien decide sobre cuándo debe ser una profesión titulada, es decir, en qué profesiones es exigible una determinada titulación.

La exigencia de un título para el ejercicio de una actividad que hasta el momento era libre, según SAINZ MORENO<sup>1957</sup> conlleva dos problemas: el primero, la situación en que quedan los profesionales que vienen realizando tal actividad profesional sin poseer este título y, por otra, cuáles son los límites del legislador en tomar esta decisión, pues el legislador no tiene libertad absoluta para convertir cualquier profesión libre en una profesión titulada, dado que solo puede producirse cuando lo exige el interés público y no afecta a la esencia de los derechos y libertades reconocidos por la CE como, por ejemplo, la libertad profesional y el derecho de asociación (STC de 10-04-1986<sup>1958</sup>).

En relación al primer problema, ante una supuesta regulación de la profesión de la intermediación inmobiliaria, proponemos un tránsito progresivo para aquellos profesionales que no cuentan con la formación pretendida pero que la vienen ejerciendo. Una forma de hacerlo sería a través del reconocimiento de la experiencia, pues tal y como se reconoce en el art. 6 del RD 1393/2007, la experiencia laboral y profesional acreditada puede ser reconocida en forma de créditos que computarían a efectos de la obtención de un título oficial, siempre que dicha experiencia esté relacionada con las competencias inherentes a dicho título (aunque no podrá ser superior, en su conjunto, al 15% del total de créditos que constituyen el plan de estudios). Otra posible solución podría ser también que los profesionales realizasen un o varios cursos con la finalidad de ir adquiriendo progresivamente una formación interdisciplinar, tal y como se ha previsto, por ejemplo, para los profesionales que trabajan en entidades de crédito o intermediarios financieros a raíz de la Ley 5/2019<sup>1959</sup>. Por este motivo, habría un período transitorio donde convivirían los que dispondrían de formación académica y los que no.

De hecho, con los corredores de comercio sucedió una situación similar al fusionarse con los notarios<sup>1960</sup>, con los abogados cuando se les exigió el Máster específico

---

<sup>1957</sup> SAINZ MORENO, Fernando en ALZAGA VILLAAMIL, Oscar (dir.), "Comentarios a la Constitución Española de 1978", *Teoría y realidad constitucional*, núm. 3, Edersa, Madrid, 1999, p. 615.

<sup>1958</sup> RTC 1986/42. Tal y como se ha visto en el capítulo II, para la UE únicamente se admite la regulación de una profesión cuando se den los tres requisitos expuestos: asimetría informativa, efectos externos y que se afecte a un bien público. *Vid. supra* apartado 2 del capítulo IV.

<sup>1959</sup> *Vid. supra* apartado 6.3 del capítulo III.

<sup>1960</sup> *Vid. supra* apartado 6.3.6 capítulo I.

y examen de acceso al ejercicio de la abogacía<sup>1961</sup> y con los psicólogos con el Máster para ejercer dicha profesión<sup>1962</sup>.

En cuanto al segundo problema, es precisamente lo que se ha pretendido explicar a través de este trabajo, es decir, hemos expuesto las razones que justifican que la profesión de la intermediación inmobiliaria responde a un interés general y por eso debe estar regulada.

Tal y como afirmó KEMENY<sup>1963</sup> el Estado tiene un rol esencial en el sector de la vivienda y en nuestra opinión, también garantizar la profesionalidad de los operadores que intervienen y ofrecer unas garantías mínimas de calidad de los servicios que ofrecen y una forma de alcanzar esto es precisamente a través de la formación académica obligatoria.

### 3.3. Títulos oficiales vs. títulos propios

Tal y como se ha visto en el capítulo I<sup>1964</sup>, si el TC considera que son títulos académicos los títulos oficiales universitarios, entonces los no oficiales, es decir, los títulos propios de las universidades, no lo son<sup>1965</sup>. De ahí que se necesario distinguir estos dos tipos de títulos y exponer las diferencias entre ambos.

La particularidad de los títulos oficiales es que han estado validados por el órgano público competente por considerar que responden a un interés general. De manera que los títulos propios son aquellos que no cuentan con esta validación, es decir, se diseñan y se expiden por la propia universidad que los emite (art. 34.1 Ley Orgánica 6/2001). Es la Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación (ANECA), entidad dependiente del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte (MECD), la que se encarga de supervisar o validar que los Grados o Másteres oficiales cumplen con los requisitos establecidos por la normativa y esta validación implica que los títulos tienen

---

<sup>1961</sup> Con la Ley 34/2006, de 30 de octubre, sobre el acceso a las profesiones de Abogado y Procurador de los Tribunales (BOE núm. 260 de 31 de octubre de 2006), que entró en vigor el 31 de octubre de 2011 aquellos titulados en derecho que quisiesen dedicarse a la abogacía tuvieron que superar el master y el examen específico.

<sup>1962</sup> La DA 7ª de la Ley 33/2011, de 4 de octubre, General de Salud Pública (BOE núm. 240 de 05 de octubre de 2011) contempló que para poder ejercer la profesión de psicólogo/a sería necesario obtener el título oficial de Máster en Psicología General Sanitaria

<sup>1963</sup> KEMENY, Jim, *Housing and Social Theory*...ob. cit., p. 37.

<sup>1964</sup> *Vid. supra* apartado 5.2 del capítulo I.

<sup>1965</sup> SUÁREZ LÓPEZ, José María, *El tratamiento penal del intrusismo*, Revista Internacional de Doctrina y Jurisprudencia, nº1, diciembre 2012, p.10.

homologación en los 47 países miembros del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES). Para saber si los títulos son oficiales o no existen en nuestro país el Registro de Universidades Centros y Títulos (RUCT)<sup>1966</sup> (que vino a sustituir el catálogo de títulos universitarios oficiales).

Además, los títulos oficiales cuentan con financiación pública mientras que los títulos propios cuentan solo con financiación privada, es decir, la derivada de las propias matrículas de los estudiantes y/o u otras entidades.

El RD 861/2010<sup>1967</sup> permitió que las propias universidades pudiesen crear y proponer, de acuerdo con las reglas establecidas, las enseñanzas y títulos, incluyendo también la posibilidad de expedir títulos conjuntos con otras universidades españolas o extranjeras. De manera las propias universidades pueden crear nuevos títulos (Grados o Másteres) y, en función del procedimiento que sigan, estos tendrán carácter de títulos oficiales o de títulos propios.

Actualmente, tal y como se ha visto en el apartado 2.2.2 de este capítulo<sup>1968</sup>, al no existir un título oficial específico para ejercer la profesión de la intermediación inmobiliaria, algunas Universidades, haciendo uso de esta facultad que tienen para ofrecer títulos propios, ofrecen enseñanzas cuyos contenidos formativos están relacionados con el sector inmobiliario. No obstante, como no tienen carácter oficial, el contenido de los mismos varían de una Universidad a otra, dando lugar a una formación que no es uniforme entre las Universidades españolas ni tampoco todos los intermediarios inmobiliarios ni los otros profesionales del sector de la vivienda tienen por qué contar con esta formación para ejercer su actividad.

Además, un profesional de la intermediación inmobiliaria con un título propio no se puede inscribir en un Colegio de API, dado que de conformidad con el art. 1.1. b) del RD 1294/2007 no se adecúa a los títulos previstos en este artículo (título de graduado, licenciado, diplomado, ingeniero, arquitecto, ingeniero técnico o arquitecto técnico o del Título Oficial de Agente de la Propiedad Inmobiliaria expedido por el Ministerio competente), a no ser que cuente, además, con uno de estos títulos reconocidos en el RD

---

<sup>1966</sup> Véase el RUCT en: <http://tramites.administracion.gob.es/ca/comunitat/tramites/recurs/registro-de-universidades-centros-y-titulos-ruct/021f9739-a0db-444a-a46d-52f71b0f724e> (última visita: 27 de agosto de 2019).

<sup>1967</sup> RD 861/2010, de 2 de julio, por el que se modifica el RD 1393/2007, de 29 de octubre, por el que se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias oficiales (BOE núm. 161 de 03 de Julio de 2010).

<sup>1968</sup> Vid. *supra* apartado 2.2. del capítulo V.

1294/2007. De hecho, esto es precisamente lo que el proyecto de Estatutos generales de los Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de 2017 pretendía modificar<sup>1969</sup>, es decir, que se admitiesen los títulos propios para la colegiación.

Tal y como se concluye en este trabajo<sup>1970</sup>, la profesión de la intermediación inmobiliaria responde a un interés general, de manera que está justificada la exigencia de una titulación académica en carácter oficial que habilite para ejercer la profesión ya sea un Grado o un Máster. Por este motivo, a continuación, se muestran las características y particularidades de cada titulación oficial para poder identificar cual es la vía más adecuada (si Grado o Máster) para formar a los profesionales de la vivienda, como los intermediarios inmobiliarios, administradores de fincas, técnicos de vivienda, empleados en Registros de la Propiedad, entre otros.

### **3.4. Los Grados universitarios oficiales**

De conformidad con el art. 9 del RD 1393/2007 y el art. 5 del RD 1002/2010, las enseñanzas de Grado tienen como finalidad la obtención por parte del estudiante de una formación general, en una o varias disciplinas, orientada a la preparación para el ejercicio de actividades de carácter profesional. En este sentido pues, según el art. 6 del RD 1027/2011 los Grados universitarios pretenden que los estudiantes:

- a) adquieran conocimientos avanzados y puedan demostrar una comprensión de los aspectos teóricos, prácticos y de la metodología de trabajo en su área de estudio.
- b) apliquen sus conocimientos mediante argumentos o procedimientos elaborados y que tengan capacidades de resolución de problemas que requieren el uso de ideas creativas e innovadoras.
- c) tengan la capacidad de recopilar e interpretar datos e informaciones sobre las que fundamentar sus conclusiones.
- d) sean capaces de desenvolverse en situaciones complejas o que requieran el desarrollo de nuevas soluciones tanto en el ámbito académico como laboral o profesional dentro de su campo de estudio.

---

<sup>1969</sup> *Vid. supra* apartado 5.1 del capítulo I.

<sup>1970</sup> *Vid. infra* capítulo VI.

- e) sepan comunicar a todo tipo de audiencias (especializadas o no) de manera clara y precisa, conocimientos, metodologías, ideas, problemas y soluciones en el ámbito de su campo de estudio.
- f) sean capaces de identificar sus propias necesidades formativas en su campo de estudio y entorno laboral o profesional y de organizar su propio aprendizaje.

Por lo tanto, a nuestro juicio, las competencias de Grado están dirigidas a la obtención de un conocimiento genérico y completo sobre un materia o materias específicas que permita al estudiante resolver problemas complejos e interpretar datos o situaciones reales sobre el sector en cuestión vinculado con el Grado.

Las directrices para el diseño de propuestas de Grado vienen establecidas en el art. 12 y ss. del RD 1393/2007 y se establece que serán las propias universidades las que diseñarán los planes de estudio. Una vez el diseño del plan de estudios de Grado por parte de la universidad, para que este tenga la consideración de Grado oficial, debe someterse al procedimiento de verificación regulado en el mismo RD 1393/2007.

Los estudios de Grado deberán tener entre 180 y 240 ECTS, que contendrán toda la formación teórica y práctica que el estudiante deba adquirir<sup>1971</sup> y deberá incluirse en una de las diferentes ramas del conocimiento artes y humanidades; ciencias; ciencias de la salud; ciencias sociales y jurídicas; e ingeniería y arquitectura).

De conformidad con el art. 25 de este RD 1393/2007, el plan de estudios será enviado al Consejo de Universidades. Tras todo el proceso detallado en este artículo, en la última fase de la preparación del diseño del Grado, será el Ministerio de Educación y Ciencia el que finalmente elevará al Gobierno la propuesta para el establecimiento del carácter oficial del título y su inscripción en el RUCT, cuya aprobación mediante acuerdo del Consejo de Ministros será publicada en el Boletín Oficial del Estado.

En cuanto a si el Grado universitario puede ser presencial o no también se prevé en el RD 420/2015<sup>1972</sup>. En este sentido, en un mundo digitalizado, la enseñanza no

---

<sup>1971</sup> De conformidad con este art. 12 del RD 1393/2007, el plan de estudios deberá contener un número de créditos de formación básica que alcance al menos el 25% del total de los créditos del título. De los créditos de formación básica, al menos el 60% créditos vinculados a algunas de las materias que figuran en el anexo II de este RD para la rama de conocimiento a la que se pretenda adscribir el título y deberán concretarse en asignaturas con un mínimo de 6 ECTS cada una, que deberán ser ofertadas en la primera mitad del plan de estudios. Los créditos restantes, en su caso, deberán estar configurados por materias básicas de la misma u otras ramas de conocimiento de las incluidas en el anexo II, o por otras materias siempre que se justifique su carácter básico para la formación inicial del estudiante o su carácter transversal.

<sup>1972</sup> RD 420/2015, de 29 de mayo, de creación, reconocimiento, autorización y acreditación de universidades y centros universitarios (BOE núm. 144 de 17 de junio de 2015).

presencial cobra cada vez más protagonismo<sup>1973</sup>. La enseñanza no presencial es aquella que se caracteriza por producirse de manera flexible, sin requerir la presencia física de los alumnos y donde el profesorado y alumnado pueden interactuar de manera directa desde diferentes lugares en distintos momentos temporales<sup>1974</sup>. Dentro de esta categoría de no presencial hay que diferenciar:

- La enseñanza "**a distancia**" en la que para la impartición del título no se requiere la presencia física del estudiante y para la que se pueden utilizar diferentes recursos, tales como publicaciones impresas, videoconferencias, materiales digitales, así como el uso de las TIC, aunque no como medio principal.
- Enseñanza "**online**" o **virtual**, cuando para la enseñanza "no presencial" utiliza las TIC como principal medio para el desarrollo de las actividades formativas.
- La enseñanza "**semipresencial**" en la que la planificación de las actividades formativas previstas en el Plan de Estudios combina la presencia física del estudiante en el centro de impartición del título con el desarrollo de actividades formativas no presenciales.

A nuestro juicio, para poder facilitar el acceso a tanto los profesionales ejercientes como el resto de los estudiantes que pretenden dedicarse al sector de la vivienda, el diseño de un posible Grado o Máster para formar a los profesionales de la vivienda debería tener en cuenta la formación no presencial porque consideramos que puede facilitar el acceso a los estudiantes a un menor coste que el presencial, dado que no es necesario que se desplacen físicamente al lugar de impartición de la docencia y es más flexible, pues se podría combinar mientras se trabaja.

### 3.5. Los Postgrados universitarios oficiales

De conformidad con el art. 10 Rd 1393/2007 y art. 8 RD 1002/2010 las enseñanzas de Máster tienen como finalidad la adquisición por el estudiante de una formación

---

<sup>1973</sup>EL MUNDO, *El 'e-learning', un modelo de formación que gana cada vez más adeptos* (26/09/2017), disponible en: <https://www.elmundo.es/extras/formacion-online/2017/09/26/59ca90a1ca4741900e8b4601.html> (última visita: 27 de agosto de 2019).

<sup>1974</sup> Red española de Agencias de Calidad Universitaria (REACU), *Orientaciones para la elaboración y evaluación de títulos de grado y máster en enseñanza no presencial y semipresencial* (26 de febrero de 2018), p. 4, disponible en: [http://www.aqu.cat/doc/doc\\_11943945\\_1.pdf](http://www.aqu.cat/doc/doc_11943945_1.pdf) (última vivista: 27 de agosto de 2019).

avanzada, de carácter especializado o multidisciplinar, orientada a la especialización académica o profesional, o bien a promover la iniciación en tareas investigadoras.

Tal y como se señala en el art. 7 de este RD 1027/2011, los objetivos que se pretenden alcanzar con las enseñanzas de Máster es que los estudiantes:

- a) adquieran conocimientos avanzados y demuestren una comprensión detallada y fundamentada de los aspectos teóricos y prácticos y de la metodología de trabajo en uno o más campos de estudio.
- b) sepan aplicar e integrar sus conocimientos, la comprensión de estos, su fundamentación científica y sus capacidades de resolución de problemas incluyendo contextos de carácter multidisciplinar.
- c) sepan evaluar y seleccionar la teoría científica adecuada y la metodología precisa de sus campos de estudio para formular juicios a partir de información incompleta o limitada incluyendo, cuando sea preciso y pertinente, una reflexión sobre la responsabilidad social o ética ligada a la solución que se proponga en cada caso.
- d) sean capaces de predecir y controlar la evolución de situaciones complejas mediante el desarrollo de nuevas e innovadoras metodologías de trabajo adaptadas al ámbito científico/investigador, tecnológico o profesional concreto, en general multidisciplinar, en el que se desarrolle su actividad.
- e) sepan transmitir de un modo claro y sin ambigüedades los resultados procedentes de la investigación científica y tecnológica o del ámbito de la innovación más avanzada.
- f) sepan desarrollar la autonomía suficiente para participar en proyectos de investigación y colaboraciones científicas o tecnológicas dentro su ámbito temático.
- g) sean capaces de asumir la responsabilidad de su propio desarrollo profesional y de su especialización en uno o más campos de estudio.

Por lo tanto, a nuestro juicio un Máster universitario supone un paso más allá que el Grado, dado que está pensado para estudiantes que ya han adquirido una formación básica y general sobre una materia, de manera que el Máster sirve para profundizar en alguna materia o materias en concreto y potenciar la innovación, la autonomía y la investigación por parte del estudiante.

Igual que en los Grados universitarios, de conformidad con el art. 15 del RD 1393/2007, serán las universidades las que elaborarán los planes de estudios de los

Másteres que tendrán entre 60 y 120 ECTS y también deberá incluirse en una de las ramas mencionadas previamente para los Grados.

El procedimiento de verificación para que tenga la condición de Grado oficial es el mismo que se ha explicado en el apartado anterior para el Grado.

#### **4. Necesidad de formación de los profesionales del sector de la vivienda**

En el apartado 2.2.2 de este capítulo<sup>1975</sup> hemos visto que en España la formación inmobiliaria o de vivienda que se ofrece es muy heterogénea, de modo que los conocimientos de los profesionales que se dedican a este sector pueden variar considerablemente entre ellos, pues unos pueden tener más conocimientos desde el punto de vista económico, otros arquitectónico, otros legal, otros sociológico..., o incluso no tienen por qué tener ningún conocimiento en alguno de estos ámbitos, tal y como puede ocurrir, por ejemplo, con los promotores, los constructores, los intermediarios inmobiliarios desde el año 2000 y los administradores de fincas, tal y como se ha visto en el capítulo I<sup>1976</sup>.

En este apartado estudiamos cuáles deberían ser las competencias de los profesionales que prestan servicios en el sector de la vivienda para poder garantizar la seguridad jurídica, la protección de los consumidores y el derecho a acceder a una vivienda de las personas. De este modo, proponemos un plan de estudios de un Grado que precisamente contenga la formación que deberían tener estos profesionales, especialmente los intermediarios inmobiliarios, pues son el objeto de estudio de este trabajo, a pesar de que también podría ser útil, con las adaptaciones necesarias, a otros profesionales del sector de servicios en materia de vivienda que se detallan a continuación.

##### **4.1. Tipología de los profesionales de la vivienda**

A continuación, ofrecemos una cifra aproximada de los profesionales que se dedican al sector de la vivienda en nuestro país, ateniendo a su tipología<sup>1977</sup> y que podrían

---

<sup>1975</sup> *Vid. supra* apartado 2.2.2 del capítulo V.

<sup>1976</sup> *Vid. supra* apartados 5.1, 6.1, 6.2, 6.3 del capítulo I.

<sup>1977</sup> Hay que tener en cuenta que algunas cifras que se exponen son datos aproximados e incluso algunos únicamente se refieren nivel autonómico (Cataluña), sin tener en cuenta pues, los datos de otras CCAA.



beneficiarse de una formación interdisciplinar en materia de vivienda. Estos profesionales son:

- **Los intermediarios inmobiliarios:** En España hay contabilizados aproximadamente unos 47.698<sup>1978</sup> intermediarios inmobiliarios de los cuales únicamente 5.559 están colegiados en los diferentes Colegios de APIS de toda España<sup>1979</sup>.
- **Los administradores de fincas:** existen unos 15.600 administradores colegiados en toda España<sup>1980</sup>, de manera que en este dato no están contabilizados aquellos que no están colegiados.
- **Los técnicos/trabajadores/funcionarios de la Administración Pública en el sector de la vivienda.** En este sentido, hay que tener en cuenta las distintas instituciones que existen dentro de la administración pública multinivel (ámbito estatal, autonómico, provincial, municipal...) donde en cada una de ellas puede haber profesionales que se dedican a prestar servicios o trabajar en el sector de la vivienda. Por ejemplo, podemos encontrar las siguientes instituciones:
  - Ayuntamientos<sup>1981</sup>
  - Consejos Comarcales<sup>1982</sup>
  - Diputaciones Provinciales<sup>1983</sup>

---

<sup>1978</sup> Véase en: AUTONOMOS Y EMPRENDEDOR.ES, *Las buenas perspectivas del sector disparan el número de agentes inmobiliarios* (06/06/019), disponible en: <https://www.autonomosyemprendedor.es/articulo/actualidad/buenas-perspectivas-sector-disparan-numero-agentes-inmobiliarios/20190605144327019746.html> (última visita: 28 de agosto de 2019).

<sup>1979</sup> Información facilitada por el Consejo General COAPI a través de correo electrónico en fecha 13/06/2017.

<sup>1980</sup> Véase en: <http://www.elartedeadministrar.es/2870-ciudadanos-administrador-fincas-colegiado/#prettyPhoto> (última visita: 28 de agosto de 2019).

<sup>1981</sup> Por ejemplo, únicamente en el Ayuntamiento de Barcelona hay entre 150 y 200 personas que se dedican a la vivienda: la concejalía de vivienda y rehabilitación, el Instituto Municipal de Vivienda y Rehabilitación, y el Consorcio de la vivienda (véase en: <https://habitatge.barcelona/es/quienes-somos>). De manera que habría que tener en cuenta también los otros ayuntamientos que prestan servicios en materia de vivienda.

<sup>1982</sup> En Cataluña, por ejemplo, hay 42 Consejos Comarcales y cada uno tiene oficinas de vivienda que ofrecen servicios en este sentido.

<sup>1983</sup> En la Diputación de Barcelona, por ejemplo, existe un área de urbanismo y vivienda donde a su vez, hay la red de servicios locales que sirve como espacio de interrelación, transferibilidad del conocimiento e intercambio de experiencias entre los profesionales de los entes locales de Cataluña y de la diputación de Barcelona que prestan servicios de vivienda y urbanismo con el objetivo de fomentar el Trabajo conjunto, la coordinación interadministrativa y la generación y difusión de instrumentos conceptuales, políticos y operativos que sirvan los servicios locales de vivienda (oficinas, Bolsas y otros) para gestionar Mejor los políticas de vivienda de proximidad. Véase en: <https://www.diba.cat/es/web/guest/tema-urbanismo-vivienda> (última visita: 28 de agosto de 2019).

- Departamentos competentes en materia de vivienda de ámbito autonómico<sup>1984</sup>
- Responsables o futuros responsables de políticas de vivienda en los gobiernos (estatales, autonómicos y locales)
- **Los trabajadores y oficiales en oficinas de notarias**<sup>1985</sup>.
- **Los trabajadores y oficiales en oficinas del Registro de la Propiedad**<sup>1986</sup>.
- **Los trabajadores en las Cámaras de la Propiedad Urbana**<sup>1987</sup>.
- **Los mediadores en el ámbito inmobiliario o de la vivienda**<sup>1988</sup>.

Por lo tanto, teniendo en cuenta todos estos profesionales que existen a nivel estatal, son miles los profesionales que se dedican a prestar servicios en el sector de la vivienda donde hoy en día todavía no está garantizado que tengan una formación completa e interdisciplinar en esta materia.

Además, hay que tener en cuenta que precisamente el propio colectivo de profesionales que se dedican al sector de la vivienda, especialmente los Colegios de agentes de la propiedad inmobiliaria y los colegios de administradores de fincas, están interesados en la existencia de una formación académica obligatoria para los profesionales del sector de la vivienda, tal y como lo reafirmaron en la jornada que se celebró al efecto en Tarragona en la Universidad Rovira i Virgili organizada por la Cátedra UNESCO de vivienda el 28 de septiembre de 2016 sobre la formación de los profesionales de la vivienda. En esta sesión, a las que asistieron notarios, registradores de la propiedad, administradores de fincas agentes de la propiedad inmobiliaria, arquitectos, docentes universitarios y estudiantes pusieron en manifiesto la necesidad de una formación académica obligatoria para garantizar el buen funcionamiento del sector inmobiliario y la protección de los consumidores, así como también se pronunciaron

---

<sup>1984</sup> En Cataluña, por ejemplo, en la *Agència d'habitatge de Catalunya* donde trabajan unas 305 personas (véase <https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiZTg0NDUyYTMtODZmZC00NDEzLTgzMGZlM2YxZWVlZjg0OTUwliwidCI6IjNiOTQyN2RjLWQzMGUtNDNiYy04YzA2LWZmNzI1MzY3NmZlYyIsImMiOiJh>) y el Instituto Catalán del Suelo (INSCAOL) donde trabajan unas 476 personas (véase en: [http://incasol.gencat.cat/web/.content/home/obs\\_II\\_1\\_3.pdf](http://incasol.gencat.cat/web/.content/home/obs_II_1_3.pdf))

<sup>1985</sup> Hay 3.000 notarios en toda España y cada notaría suele tener entre 5 y 15 trabajadores.

<sup>1986</sup> Hay 1.000 Registros de la Propiedad y cada registro suele tener entre 5 y 15 trabajadores.

<sup>1987</sup> En España hay 10 Camaras de la Propiedad Urbana y más de 20 oficinas.

<sup>1988</sup> Según el informe realizado por la Federación Nacional de Asociaciones de Profesionales de la Mediación y la Universidad de Murcia (abril 2018), en España hay unos 14.000 mediadores. Véase en: <http://www.fapromed.es/docpdf/ESTADO%20DE%20LA%20MEDIACION%20EN%20ESPANA.pdf> (última visita: 28 de agosto de 2019).

sobre las competencias que un profesional de la vivienda debería tener<sup>1989</sup>. En este sentido, algunas de las conclusiones que se extrajeron de esta jornada fueron:

- El contenido de la formación no puede centrarse únicamente en el ámbito inmobiliario, sino que también debería tener un contenido especial en materia de vivienda, pues no se puede equiparar la vivienda con el resto de inmuebles.
- La formación de los profesionales inmobiliarios debería tener contenido que sirva tanto a administradores de fincas, como a intermediarios inmobiliarios, empleados de oficinas públicas..., para que el sector de la vivienda esté más cohesionado y estructurado.
- Cualquier profesional de la vivienda debe ser consciente de que una vivienda no es únicamente un bien patrimonial o un activo económico, sino que también es un bien que tiene un alto contenido simbólico y emocional para las personas.
- Es necesario que un mismo profesional tenga conocimientos de índole jurídico, como económico, técnico, así como también de funcionamiento de los negocios y la tecnología

---

<sup>1989</sup> Esta no es la única ocasión donde el colectivo profesional de los agentes de la propiedad inmobiliaria ha manifestado su interés en la exigencia de una formación académica obligatoria. Véase, en este sentido, por ejemplo, el convenio que tiene suscrito el Consejo general de colegios de APIS y la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED) desde enero de 2019 como colaborador en el Curso de Experto profesional en Economía y Gestión Inmobiliaria. Véase en: CONSEJO COAPIS, *El Consejo General de Colegios API y la UNED unen fuerzas para mejorar la formación de los profesionales inmobiliarios*, 10-01-2019, disponible en: <https://consejocoapis.org/el-consejo-general-de-colegios-api-y-la-uned-unen-fuerzas-para-mejorar-la-formacion-de-los-profesionales-inmobiliarios/> (última visita: 19 de agosto de 2019). Y también en 2016 los administradores de fincas pidieron a la Universidad politécnica de Valencia un Grado inmobiliario que sirviese tanto para los administradores de fincas como también para los intermediarios inmobiliarios, los registradores, los promotores o constructores, entre otros. Véase en: VALENCIA PLAZA, *El sector inmobiliario pide un Grado a la UPV* (11-07-2016), disponible en: <https://valenciaplaza.com/noticia261> (última visita: 19 de agosto de 2019).



**Figura núm. 9.** Sesión celebrada el 28 de septiembre de 2016 en la Universidad Rovira i Virgili con los partners de la Cátedra de vivienda sobre la necesidad de un Grado oficial de vivienda. **Fuente:** Archivo de la Cátedra UNESCO de vivienda.

A ello, hay que añadir que la evolución tecnológica aplicada en el sector inmobiliario (el *proptech*) demanda cada vez más profesionales que tengan conocimientos en este sector<sup>1990</sup>. En esta línea, según el informe anual de empleo realizado por la Confederación Española de Pequeña y mediana empresa (CEPYME) y Randstad<sup>1991</sup> también concluye que las pequeñas y medianas empresas demandarán cada vez más profesionales con un alto nivel de cualificación.

### 4.3. Las competencias de los profesionales de la vivienda

Para JIMÉNEZ VIVAS y CASADO MELO<sup>1992</sup> las competencias “son prerequisites para la acción eficaz de los universitarios en sus diversos campos

<sup>1990</sup> *Vid. supra* apartado 5 del capítulo III. Véase en este sentido también: EXPANSIÓN, *Qué profesiones crean las 'start up' para sus negocios*, (4-02-2019), disponible en: <https://www.expansion.com/pymes/2019/02/04/5c541809ca47411e478b45f8.html> (última visita: 19 de agosto de 2019).

<sup>1991</sup> RANDSTAD RESEARCH y CEPYME, Informe anual de empleo en las PYME, p. 65. Véase este informe en: <https://www.cepyme.es/wp-content/uploads/2018/02/Bolet%C3%ADn-anual-de-Empleo-en-las-Pymes-2017.pdf> (última visita: 19 de agosto de 2019).

<sup>1992</sup> JIMÉNEZ VIVAS, Amparo y CASADO MELO, Amparo, “Nuevos paradigmas del modelo de enseñanza y aprendizaje en el EEES: su concreción en las guías docentes” en GARCÍA MANJÓN, Juan

profesionales futuros y deben desarrollarse y evaluarse en los diversos programas docentes de las correspondientes disciplinas que configuran una titulación”. Se trata pues, de todas aquellas capacidades, conocimientos, habilidades y valores que pueden ser genéricas o transversales (ligadas a cualquier estudio universitario) o específicas (relacionadas con los perfiles laborales concretos de cada titulación). Por lo tanto, la metodología en la educación superior debe orientarse a la consecución de las competencias de la profesión en cuestión.

De conformidad con el Anexo I del RD 1393/2007, las competencias se clasifican en generales o transversales (aplicables a cualquier estudio de Grado o Postgrado) o específicas (estas son las que varían en función del Grado o el Postgrado). En los apartados 3.3 y 3.4 de este capítulo<sup>1993</sup> hemos visto que en función de si los estudios se organizan a través de un Grado o un Máster las competencias genéricas o transversales son distintas, dado que en el Grado la finalidad es la obtención de una formación general y en cambio en el Máster la finalidad es la obtención de una formación más avanzada, ya sea de una disciplina en concreto o con carácter interdisciplinar<sup>1994</sup>.

Para formar a los profesionales de la vivienda hemos visto en los apartados 2.2.1 y 2.2.2 de este capítulo<sup>1995</sup> que existen tanto estudios de Grado como de Máster, de

---

Vicente, (coord.) *Hacia el Espacio Europeo de educación superior. El reto de la adaptación de la universidad a Bolonia*, Netbiblo, Oleiros (La Coruña), p. 53.

<sup>1993</sup> Vid. *supra* apartados 3.3 y 3.4 del capítulo III.

<sup>1994</sup> Tomando como referencia la previsión de competencias transversales o genéricas tanto para estudios de Grado como de Máster que se prevé en la Universidad Rovira i Virgili aprobado por el Consejo de gobierno el 16 de julio de 2015 y posteriormente modificado por la Comisión de Política Académica (CPA) el 18 de octubre de 2016, las competencias genéricas o transversales para el **Grado** son:

- CT1. Utilizar información en lengua extranjera de una manera eficaz.
- CT2. Gestionar la información y el conocimiento mediante el uso eficiente de las TIC.
- CT3. Resolver problemas de manera crítica, creativa e innovadora en su ámbito de estudio.
- CT4. Trabajar de forma autónoma y en equipo con responsabilidad e iniciativa.
- CT5. Comunicación escrita. Comunicar información de manera clara y precisa a audiencias diversas.
- CT5. Comunicación oral. Comunicar información de manera clara y precisa a audiencias diversas.
- CT6. Desarrollar el proceso de aprendizaje y la orientación académica y laboral o profesional.
- CT7. Aplicar los principios éticos y de responsabilidad social como ciudadano/a y como profesional.

En cuanto las competencias del **Máster** son las siguientes:

- CT1. Desarrollar la autonomía suficiente para trabajar en proyectos de investigación y colaboraciones científicas o tecnológicas dentro de su ámbito temático.
- CT2. Formular valoraciones a partir de la gestión y uso eficiente de la información.
- CT3. Resolver problemas de manera crítica, creativa e innovadora en su ámbito de estudio.
- CT4. Trabajar de forma autónoma y en equipo con responsabilidad e iniciativa.
- CT5. Comunicar ideas complejas de manera efectiva a todo tipo de audiencias. comunicación escrita.
- CT5. Comunicar información de manera clara y precisa a audiencias diversas. comunicación oral.
- CT6. Desarrollar el proceso de aprendizaje y la orientación académica y laboral o profesional.
- CT7. Aplicar los principios éticos y de responsabilidad social como ciudadano/a y como profesional.

<sup>1995</sup> Vid. *supra* apartados 2.2.1 y 2.2.2 del capítulo V.

manera que uno puede obtener tanto una formación genérica como avanzada o especializada en esta materia.

A nuestro juicio, el *housing* abarca tantas disciplinas (debido a las diferentes dimensiones del concepto de vivienda<sup>1996</sup> y de las disciplinas que la integran) que un estudio de Grado sería el idóneo para poder ofrecer una formación interdisciplinar, completa y general en materia de vivienda que incluyese materias provenientes tanto del ámbito jurídico, como de la sociología, de la economía, de la arquitectura o la tecnología, pues de esta forma, el estudiante adquiriría una formación amplia e interdisciplinar en *housing*, dado que los Grados tienen entre 180 y 240 ECTS. En cambio, los Postgrados, por sus propias características, tienen menos créditos que los Grados (se sitúan entre 60 y 90 ECTS) de manera que no pueden tener el mismo número de asignaturas que los Grados. De manera que la formación no podría ser, a nuestro juicio, tan completa y básica pensando sobre todo en aquellos profesionales que se dedican al sector inmobiliario y no tienen ninguna formación en la materia. Sin embargo, el máster podría ser una alternativa viable de formación siempre y cuando los estudiantes proviniesen de Grados vinculados de alguna manera con el sector de la vivienda como son el derecho, la arquitectura, la economía o la sociología. De este modo, tendrían ya adquiridas unas competencias genéricas en alguna disciplina en concreto y después especializarse en materia de vivienda.

A pesar de la viabilidad de cualquiera de las dos fórmulas para formar a los profesionales del sector de la vivienda (con sus ventajas e inconvenientes), a nuestro juicio, un Grado universitario es el que mejor puede recoger la interdisciplinariedad del sector de la vivienda y el que puede ofrecer una formación más completa. En este sentido, los estudiantes que se quisiesen dedicar, por ejemplo, a la intermediación inmobiliaria o a la administración de fincas, podrían adquirir conocimientos básicos y esenciales para dedicarse a este sector en el que actualmente no existen garantías de que realmente todos estos profesionales los conozcan suficientemente cuestiones esenciales como la tipología de los contratos, las características esenciales de estos, el derecho de propiedad y sus características, otras tipologías de acceso a la propiedad (como es la propiedad temporal y la propiedad compartida), el régimen de propiedad horizontal, los requisitos técnicos y de habitabilidad mínimos que debe tener una vivienda, gestión y organización del

---

<sup>1996</sup> Vid. *supra* apartado 3 del capítulo II.

despacho profesional, obligaciones tributarias, normativa relativa a la protección de los consumidores, etc.

Además, en el Grado podría haber la posibilidad de que los estudiantes pudieran escoger itinerarios con asignaturas específicas para poder obtener un conocimiento más especializado en función de la salida profesional, por ejemplo, para dedicarse a la administración de fincas, a la intermediación inmobiliaria, ofrecer servicios en oficinas públicas de vivienda, etc.

Según MANZI y RISCHARDSON<sup>1997</sup> las competencias de los *housing workers*, es decir, de los profesionales del sector de la vivienda que resultan relevantes son las siguientes:

- Buen comunicante (*good communicator*)
- Creativo y receptivo (*creative and responsive*)
- Supervisión mínima (*minimal supervision*)
- Profesional (*professional*)
- Capaz (*can do*)
- Centrado en el consumidor (*customer focused*)
- Comprensivo con las necesidades de los más vulnerables (*understand vulnerable needs*)
- Flexible (*manage change*)
- Negociador y conciliador (*negotiate and liaise*)
- Resolutivo (*problem solve*)
- Mentalidad comercial (*commercially minded*)
- Habilidad para inspirar y ganar la confianza de los demás (*ability to inspire and gain the confidence of others*)
- Auto-reflexivo y auto-consciente (*critically reflective practitioner/self awareness*)

Así, teniendo en cuenta la distinción de las competencias entre transversales y específicas, a continuación proponemos una serie de competencias específicas (las transversales serían las mismas que cualquier otro estudio de Grado y que se han expuesto previamente en el apartado 3.3<sup>1998</sup>) que un estudiante de Grado de

---

<sup>1997</sup> MANZI, Tony and RICHARDSON, Jo, "Rethinking professional practice: the logic of competition and the crisis of identity in housing practice", *Housing Studies*, Vol. 32, no. 2, pp. 209-224, pp.216 y 217.

<sup>1998</sup> *Vid. supra* apartado 3.3 del capítulo V.

*housing* debería adquirir elaboradas en base a los estudios de Grado y Postgrado que actualmente existen en materia de vivienda analizados en el apartado 2 de este capítulo y las funciones que los intermediarios inmobiliarios actualmente desarrollan y podrían desarrollar previstas en el capítulo III de este trabajo<sup>1999</sup>:

1. Utilizar principios jurídicos, económicos, técnicos y valores fundamentales o la ética como **instrumento de trabajo**.
2. Identificar, interpretar y utilizar las **normas jurídicas** estatales, autonómicas, europeas, internacionales adecuadas relacionadas con la vivienda y los inmuebles.
3. **Asesorar y resolver conflictos** en el ámbito inmobiliario y de la vivienda de una forma interdisciplinar.
4. Desarrollar **capacidades de negociación** en el ámbito de la contratación en bienes inmobiliarios o la vivienda.
5. **Elaborar documentos, contratos o textos jurídicos** con relevancia jurídica del ámbito inmobiliario.
6. Utilizar de forma **avanzada la tecnología** aplicada en el sector inmobiliario.
7. Conocer distintas **políticas de vivienda (nacionales e internacionales)** y ser **capaz de formularlas**.
8. Diferenciar las **necesidades de vivienda de los diferentes grupos de la población** y saber encontrar soluciones habitacionales a perfiles concretos.
9. Conocer e identificar los **elementos técnicos de habitabilidad** de las viviendas e identificar sus deficiencias y poder llevar a cabo **inspecciones técnicas de edificios (ITE) o el Informe de evaluación de los edificios, certificados de eficiencia energética, comprobación de la habitabilidad de las viviendas, etc.**<sup>2000</sup>

---

<sup>1999</sup> *Vid. supra* apartados 3 y 6 del capítulo III.

<sup>2000</sup> No obstante, hasta la fecha, la ITE, por ejemplo, solo puede ser realizada por aquellos que posean la titulación profesional habilitante según corresponda conforme a la LOE (arts. 10, 12, 13 LOE) bien de forma directa como profesional, o bien como técnico o técnico facultativo inspector perteneciente a una Entidad de Control de la Calidad de la Edificación regulada por el RD 410/2010, de 31 de marzo, por el que se desarrollan los requisitos exigibles a las entidades de control de calidad de la edificación y a los laboratorios de ensayos para el control de calidad de la edificación (BOE núm. 97 de 22 de abril de 2010). Esto se establece en algunas CCAA como en el País Vasco en el art. 10 del Decreto 117/2018, de 24 de julio, de la inspección técnica de los edificios en la Comunidad Autónoma del País Vasco (BOPV núm. 171 de 05 de septiembre de 2018). En Cataluña, por ejemplo, se prevé en el art. 7 del Decreto 67/2015, de 5 de mayo, para el fomento del deber de conservación, mantenimiento y rehabilitación de los edificios de viviendas mediante las inspecciones técnicas y el libro del edificio (DOGC núm. 6866 de 07 de mayo de 2015). De manera que se debería habilitar de forma expresa que los posibles titulados en este grado tuviesen la habilitación necesaria para poder realizar todas estas comprobaciones.



10. Aplicar las **estrategias empresariales y de marketing** en la prestación de servicios y en la creación de negocios inmobiliarios.
11. Asesoramiento sobre activos inmobiliarios situados en **países diferentes de España o al revés, es decir, a personas extranjeras que acceden a una vivienda en España.**
12. Conocer las **técnicas de valoración o tasación** de inmuebles.
13. Gestionar **los presupuestos** de mantenimiento, conservación y rehabilitación de edificios.
14. Gestionar y optimizar **los consumos energéticos de un edificio.**
15. Desarrollar **habilidades de cuidado** y atención personalizada a las personas residentes en una comunidad de propietarios.

#### **4.4. Propuesta de plan de estudios**

A continuación, hacemos una propuesta de plan de estudios de un Grado de vivienda al que le denominamos “Grado en estudios de la vivienda e inmobiliarios” de 180 ECTS elaborado en base al contenido de los Grados y Postgrados que se ofrecen tanto a nivel nacional como internacional que hemos visto en los apartados 2.2.1 y 2.2.2 de este capítulo<sup>2001</sup>, así como también teniendo en cuenta las competencias que los profesionales de la vivienda deberían tener examinadas en el apartado anterior y también el contenido de los actuales Grados de derecho, arquitectura, dirección y administración de Empresas y sociología identificando las materias que, a nuestro juicio, resultarían esenciales para que los profesionales de la vivienda pudiesen contar con una formación completa, interdisciplinar e internacional en materia de vivienda y sector inmobiliario.

A pesar de que a continuación desarrollamos una propuesta de un Grado porque tal y como se ha expuesto en el apartado 4.3 de este capítulo<sup>2002</sup>, consideramos que es la titulación que mejor permite obtener una formación completa, básica y general para dedicarse al sector de los servicios en materia de vivienda, especialmente para aquellos profesionales que no cuentan con ningún tipo de formación, pero no hay que descartar también la posibilidad de que se pueda llevar a cabo también a través de un Postgrado siempre y cuando los estudiantes tuviesen unos conocimientos previos de alguna

---

<sup>2001</sup> *Vid. supra* apartados 2.2.1 y 2.2.2 del capítulo V.

<sup>2002</sup> *Vid. supra* apartado 4.3 del capítulo V.

disciplina relacionada con el *housing* como, por ejemplo, en economía o arquitectura, derecho, entre otras.

De hecho, la tendencia es que cada vez más se aposte por cursos y Postgrados relativamente breves para la formación de los profesionales, en vez de exigir Grado universitario tal y como se observa por ejemplo en Ley 5/2019 y la Orden ECE/482/2019<sup>2003</sup> que prevé el curso para los profesionales que trabajan en las entidades financieras, los intermediarios inmobiliarios y sus representantes, así como también los cursos que es necesario realizar para poder inscribirse en el registro de agentes inmobiliarios de algunas CCAA como Cataluña<sup>2004</sup>; o el curso y prueba de aptitud que se prevé para los corredores de seguros en el art. 26 y DT 5ª de la Ley 26/20016.

Sin embargo, como se ha comentado previamente en el apartado 4.3 de este capítulo<sup>2005</sup> y también en el capítulo I<sup>2006</sup>, en el sector de la vivienda únicamente existen garantías de que disponen de una exhaustiva formación académica los registradores de la propiedad y los notarios, pero no los promotores, los intermediarios inmobiliarios ni los administradores de fincas, de manera que no se garantiza ni que tengan conocimientos sobre aspectos básicos como por ejemplo, las características del derecho de propiedad o el derecho de la obligaciones y contratos, que resultan esenciales para los profesionales que se dedican a la intermediación inmobiliaria o la administración de fincas, de manera que cursos tan breves no resultarían, a nuestro juicio, suficientes para poder ofrecer una formación completa y general sobre todos los aspectos esenciales que incluya todas materias que afecta la vivienda que se han visto en la Tabla núm. 18.

El “Grado en estudios de la vivienda e inmobiliarios” que proponemos a continuación está pensado para que los graduados en el tercer curso puedan escoger un itinerario de especialización a través de la selección de unas asignaturas optativas que se indican en la Tabla núm. 21. Así, proponemos:

1. El itinerario en Administración Pública:
  - Políticas de vivienda
  - Planificación e intervención del trabajo social
  - La gestión de la vivienda social

---

<sup>2003</sup> Vid. *supra* apartado 6.3 del capítulo III.

<sup>2004</sup> Vid. *supra* apartado 5.5 del capítulo I.

<sup>2005</sup> Vid. *supra* apartado 4.3 del capítulo V.

<sup>2006</sup> Vid. *supra* Tabla núm. 2 del capítulo I.

2. El itinerario en intermediación inmobiliaria y la administración de fincas:
  - La intermediación inmobiliaria y la gestión de comunidades
  - *Marketing* y comunicación
  - Planificación del negocio y emprendimiento
3. El itinerario en *proptech*:
  - Vivienda y economía colaborativa
  - Programación y diseño web
  - Internet de las cosas
4. El itinerario en promoción inmobiliaria y construcción:
  - Smart cities
  - Arquitectura legal
  - Vivienda sostenible

De este modo, encontraríamos una serie de asignaturas obligatorias o asignaturas *core* y otras asignaturas optativas que, en función del itinerario de especialización los estudiantes deberían escoger de forma obligatoria o, por ejemplo, al menos dos de ellas en función del área que pretendan especializarse.

Dos elementos clave de este título (teniendo en cuenta las características de la disciplina del *housing* que se ha visto en el apartado 2 de este capítulo<sup>2007</sup> y los objetivos que se pretenden alcanzar con el proceso de Bolonia) son la **interdisciplinariedad** y la **internacionalización**<sup>2008</sup>. De ahí que estos dos elementos estén muy presentes en el diseño del plan de estudios del “Grado en estudios de la vivienda e inmobiliarios” que hemos diseñado con la finalidad de dar respuesta a las necesidades del mercado actual y teniendo en cuenta también el objetivo que se persigue con la Tarjeta Profesional Europea (TPE) que se ha visto en el capítulo IV aplicable precisamente a los intermediarios inmobiliarios para favorecer el reconocimiento de las cualificaciones académicas entre los estados miembros<sup>2009</sup>. También es importante para resolver los retos existentes en la operaciones o transacciones inmobiliarias internacionales derivada precisamente por las diferencias que existen entre estos (relativos al idioma, diferentes sistemas de *conveyancing services*, circulación de documentos públicos, diferencias de la naturaleza

---

<sup>2007</sup> *Vid. supra* apartado 2 capítulo V.

<sup>2008</sup> TAUCH Christian en: REICHERT, Sybille y TAUCH Christian, *Tendències IV: Les universitats europees implementen Bolonya...* ob. cit., p. 28.

<sup>2009</sup> *Vid. supra* apartado 2.4.1 del capítulo IV.

de los registros de la propiedad, etc.<sup>2010</sup>). Por este motivo, pues, hemos previsto la posibilidad de realizar las prácticas no solo en instituciones nacionales sino también internacionales para que los profesionales puedan tener una visión más internacional y conocer cómo funciona el mercado de la vivienda en otro país.

En la Tabla núm. 21 proponemos un posible plan de estudios que unos estudios de *housing* deberían contener ateneiendo a todo lo que desarrollamos en esta tesis. A pie de página se encuentra una aproximación al contenido de las asignaturas propuestas.

### 1º curso

Primer cuatrimestre			
Asignatura	ECTS	Tipología	Disciplina
Parte General del Derecho civil <sup>2011</sup>	6	Básica	Derecho
Gestión y administración de empresas <sup>2012</sup>	6	Básica	Administración y Dirección de empresas (ADE)
Sociología y Geografía humana <sup>2013</sup>	6	Básica	Sociología + Antropología
Derechos humanos <sup>2014</sup>	6	Básica	Derecho
Introducción a la arquitectura <sup>2015</sup>	6	Básica	Arquitectura

---

<sup>2010</sup> Recogidos detalladamente en el informe: SPARKES, Peter *et al.*, “Cross Border Acquisitions of Residential Property in the EU: Problems Encountered by Citizens” ...ob. cit.

<sup>2011</sup> En esta asignatura se estudiarían aquellos aspectos básicos del derecho civil y del derecho en general como es, por ejemplo, el concepto de derecho, los sujetos del derecho, la capacidad jurídica, los derechos reales, conceptos generales encuancto las obligaciones y contratos...es decir, todos aquellos conceptos básicos que resultan esenciales para comprender el derecho privado en general y, en concreto, las transacciones privadas inmobiliarias o de la vivienda.

<sup>2012</sup> El objetivo de esta signatura sería estudiar los conceptos de empresa y empresario y dotar de los mecanismos esenciales para comprender el funcionamiento, la gestión y organización de las empresas. También se incluiría un estudio del derecho mercantil para conocer el régimen jurídico aplicable en el ámbito empresarial.

<sup>2013</sup> En esta asignatura se estudiaría la relación que existe entre la vivienda y el hombre y la sociedad desde sus orígenes hasta la actualidad y como el sector de la vivienda influye en las características de la sociedad y viceversa.

<sup>2014</sup> En el capítulo II hemos visto la estrecha conexión que existe entre los derechos humanos (algunos de ellos fundamentales) y la vivienda. Por este motivo, en esta asignatura se estudiarían los derechos humanos, entre ellos, el propio derecho a la vivienda y como el resto de los derechos fundamentales vienen condicionados por la disposición de una vivienda.

<sup>2015</sup> Esta sería la primera asignatura en el área de la arquitectura, así que con la misma línea que la asignatura de Parte general de Derecho civil, el objetivo sería estudiar los elementos básicos o esenciales para comprender esta disciplina incluyendo materias como el análisis del entorno natural y social, proyectos arquitectónicos, dibujo arquitectónico, introducción al urbanismo, etc.

<b>Segundo cuatrimestre</b>			
<b>Asignatura</b>	<b>ECTS</b>	<b>Tipología</b>	<b>Disciplina</b>
Derecho de obligaciones y contratos <sup>2016</sup>	6	Básica	Derecho
Viviendas especiales y alternativas <sup>2017</sup>	6	Básica	Arquitectura
Derechos reales <sup>2018</sup>	6	Básica	Derecho
Economía y contabilidad <sup>2019</sup>	6	Básica	Economía
Derecho tributario inmobiliario <sup>2020</sup>	6	Básica	Derecho

## 2º curso

<b>Primer cuatrimestre</b>			
<b>Asignatura</b>	<b>ECTS</b>	<b>Tipología</b>	<b>Disciplina</b>
Topografía y planimetría <sup>2021</sup>	6	Básica	Arquitectura
Derecho de consumidores y usuarios <sup>2022</sup>	6	Básica	Derecho
Derecho de daños <sup>2023</sup>	6	Básica	Derecho
Aspectos técnicos de la habitabilidad <sup>2024</sup>	6	Básica	Arquitectura
Introducción al <i>Proptech</i> <sup>2025</sup>	6	Básica	Tecnología

<sup>2016</sup> Esta asignatura persigue estudiar la teoría general de las obligaciones y los contratos, así como también los contratos típicos tanto en derecho civil, especialmente, en las transacciones inmobiliarias.

<sup>2017</sup> En el apartado 9 del capítulo II hemos visto brevemente que existen diferentes tipos de vivienda, así como distintas soluciones habitacionales, de manera que el tipo de vivienda puede variar según las características y necesidades de sus habitantes. De este modo, en esta asignatura se estudiarían los diferentes modelos de viviendas alternativas o perfiladas que pueden existir.

<sup>2018</sup> En esta asignatura se estudiaría con más profundidad los derechos reales como el derecho a la propiedad, superficie, la hipoteca, el régimen de propiedad horizontal, etc.

<sup>2019</sup> En esta asignatura se haría una primera aproximación a los conceptos económicos básicos tanto de macroeconomía como microeconomía, así como también se haría referencia a los conocimientos básicos de contabilidad.

<sup>2020</sup> El objetivo de esta asignatura es ofrecer el marco tributario y financiero que llevan aparejadas todas las operaciones inmobiliarias y de la vivienda y conocer pues, el régimen tributario aplicable en nuestro país.

<sup>2021</sup> En esta asignatura se estudiarían los conceptos básicos de la planimetría y la topografía, así como las alineaciones, las valoraciones del suelo, la medición de superficies, la lectura de planos, análisis del suelo, etc.

<sup>2022</sup> En la línea de lo que se ha estudiado en el capítulo III, en esta asignatura se estudia todo el ordenamiento (nacional y proveniente de la UE) en cuanto la protección de los consumidores, especialmente en el sector de la vivienda y los mecanismos que estos tienen a su disposición para salvar sus derechos.

<sup>2023</sup> Lo que se persigue en esta asignatura es estudiar el régimen jurídico aplicable para los casos de responsabilidad civil tanto en el ejercicio profesional como también en el sector de la vivienda en general.

<sup>2024</sup> La finalidad de esta asignatura es estudiar aquellos requisitos básicos o imprescindibles que las viviendas deben cumplir en cuanto la habitabilidad y también aprender a reconocer las deficiencias en ella.

<sup>2025</sup> En esta asignatura se estudian las diferentes modalidades del *proptech* que se han visto en el capítulo III y los diferentes tipos de empresa que hay en este sector. Se hace una primera introducción a los principales elementos tecnológicos que están presentes en el *proptech* como son las aplicaciones móviles, el *blockchain*, los *Smart contracts*, el *big data*, robótica, etc.

<b>Segundo cuatrimestre</b>			
<b>Asignatura</b>	<b>ECTS</b>	<b>Tipología</b>	<b>Disciplina</b>
Contratación inmobiliaria transnacional <sup>2026</sup>	6	Básica	Derecho
Urbanismo, ciudad y territorio <sup>2027</sup>	6	Básica	Arquitectura + Derecho
Instalaciones de la vivienda <sup>2028</sup>	6	Básica	Arquitectura
Mediación y arbitraje inmobiliario <sup>2029</sup>	6	Básica	Derecho + Psicología
Derecho administrativo <sup>2030</sup>	6	Básica	Derecho

### 3º curso

<b>Primer cuatrimestre</b>				
<b>Asignatura</b>	<b>ECTS</b>	<b>Tipología</b>	<b>Disciplina</b>	
Educación financiera y ética <sup>2031</sup>	6	Básica	Psicología + Economía	
Construcción <sup>2032</sup>	6	Básica	Arquitectura	
Derecho procesal <sup>2033</sup>	6	Básica	Derecho	
Optativa 1 a escoger	Intermediación Inmobiliaria y gestión de comunidades <sup>2034</sup>	6	Optativa	Derecho + ADE
	Políticas de vivienda <sup>2035</sup>	6	Optativa	Derecho
	Vivienda y economía colaborativa <sup>2036</sup>	6	Optativa	Derecho + Economía

<sup>2026</sup> El objetivo de esta asignatura es estudiar los diferentes sistemas de *conveyancing services* que se han visto en el capítulo IV y entender como funciona el mercado inmobiliario y, en definitiva, como se garantiza la seguridad jurídica y los profesionales de la vivienda en las transacciones que se realizan entre los países.

<sup>2027</sup> El objetivo de esta asignatura sería el estudio de las cuestiones arquitectónicas y urbanismo identificando, los instrumentos de trabajo del arquitecto y el urbanista, las características que deben cumplir las ciudades y barrios funcionales y satisfactorios para la comunidad, etc.

<sup>2028</sup> En esta asignatura, no se estudia tanto los elementos arquitectónicos o estructurales de los edificios sino todas aquellas instalaciones que tiene una vivienda (fontanería, electricidad, energía solar, ascensores, instalación contra incendios, gas, impermeabilidad, etc.).

<sup>2029</sup> En esta asignatura se estudiarían las técnicas esenciales para llevar a cabo tanto la mediación como el arbitraje y su normativa reguladora especialmente aplicada en el sector de la vivienda.

<sup>2030</sup> Se estudia el Derecho administrativo y las diferentes formas de organización de la administración, sus formas de su actuación o intervención, así como también el personal al servicio de la Administración y la contratación pública.

<sup>2031</sup> En la línea de la Ley 5/2019 se pretende promover la educación financiera para evitar los sobreendeudamientos y como trasladarlo al consumidor, así como los valores y principios fundamentales para el ejercicio de la actividad profesional y la deontología.

<sup>2032</sup> En esta asignatura se profundiza con los elementos esenciales de la construcción de las viviendas, conocimiento de los materiales de construcción, sus características físicas, terminología de la construcción, etc.

<sup>2033</sup> El objetivo de esta asignatura es estudiar la organización de la justicia, los diferentes procedimientos judiciales civiles que existen y las acciones judiciales que se pueden interponer en el ámbito inmobiliario y de la vivienda.

<sup>2034</sup> El objetivo es estudiar las funciones de los intermediarios inmobiliarios y administradores de fincas y cómo para ejercerlas.

<sup>2035</sup> Se hace un repaso histórico a las diferentes políticas de vivienda aplicadas en nuestro país hasta la actualidad y también a nivel comparado y se estudia como diseñarlas y prever sus consecuencias.

<sup>2036</sup> En esta asignatura se estudiaría el fenómeno de la economía colaborativa especialmente aplicada en el ámbito de la vivienda, como puede ser aplicada en los diferentes ámbitos y cómo la tecnología ha tenido un papel relevante para su éxito.

	<i>Smart cities</i> <sup>2037</sup>	6	Optativa	Arquitectura
Optativa 2 a escoger	Planificación e intervención del trabajo social <sup>2038</sup>	6	Optativa	Trabajo social
	Marketing y comunicación <sup>2039</sup>	6	Optativa	Administración y Dirección de empresas (ADE)
	Programación y diseño web <sup>2040</sup>	6	Optativa	Tecnología
	Arquitectura legal <sup>2041</sup>	6	Optativa	Arquitectura

Segundo cuatrimestre				
Asignatura		ECTS	Tipología	Disciplinas
Optativa 3 a escoger	Gestión de la vivienda social <sup>2042</sup>	6	Optativa	Derecho
	Internet de las cosas (IoT) <sup>2043</sup>	6	Optativa	Tecnología
	Planificación del negocio y emprendimiento <sup>2044</sup>	6	Optativa	Administración y Dirección de empresas (ADE)
	Vivienda sostenible <sup>2045</sup>	6	Optativa	Arquitectura
Habilidades sociales y comunicación interpersonal <sup>2046</sup>		6	Básica	Trabajo social
Trabajo final de Grado <sup>2047</sup>		6	Básica	Según la materia
Prácticas Externas <sup>2048</sup>		12	Básica	Según la materia

**Tabla núm. 21.** Propuesta de plan de estudios del Grado en estudios de la vivienda e inmobiliarios.

**Fuente:** elaboración propia.

<sup>2037</sup> En esta asignatura se profundizaría en materia de urbanismo y proyectos para hacer ciudades más inteligentes y sostenibles.

<sup>2038</sup> La finalidad de esta asignatura sería conocer los mecanismos y los procesos de intervención social a través de la identificación de necesidades y su planificación.

<sup>2039</sup> En esta asignatura se estudiarían los mecanismos de *marketing online* y las técnicas de comunicación para saber comunicarse con los clientes y vender los bienes y servicios.

<sup>2040</sup> En esta asignatura se estudian los elementos básicos para la programación y las herramientas imprescindibles para poderlo llevar a cabo.

<sup>2041</sup> El objetivo de esta asignatura sería conocer el marco normativo que rige en el sector arquitectónico y las consecuencias que se derivan de su incumplimiento.

<sup>2042</sup> La finalidad de esta asignatura es estudiar los diferentes instrumentos y mecanismos que existe de gestión de la vivienda social tanto privados como públicos.

<sup>2043</sup> En esta asignatura se estudiarían los dispositivos tecnológicos que se pueden utilizar en las viviendas para mejorar su gestión, su seguridad confort y ahorro energético.

<sup>2044</sup> La finalidad de esta asignatura es dotar de toda aquella información y recursos necesarios para iniciar un negocio y las habilidades esenciales para llevarlo a cabo como por ejemplo saber trabajar en equipo, liderazgo, negociación y fomento de la inteligencia emocional.

<sup>2045</sup> Se estudiarían las técnicas de construcción de la vivienda que la hacen más sostenible y respetuosa con el medio ambiente, así como aprender a identificar los niveles de gasto energético que puede tener cada vivienda. Para ello se estudian las fuentes de energía renovables, los materiales ecológicos, su ubicación, etc.

<sup>2046</sup> En esta asignatura se ofrecerían los fundamentos teóricos y prácticos para utilizar las habilidades comunicativas y las comunicaciones tanto a nivel personal como virtual.

<sup>2047</sup> Se integrarían los conocimientos teórico-prácticos alcanzados a lo largo del grado y es un trabajo que debería desarrollarse de forma analítica, creativa y crítica.

<sup>2048</sup> El alumno realizaría las practicas en una institución externa nacionales o internacionales relacionadas que pueden estar relacionado con los ámbitos de especialización o no.

A continuación, se muestra un análisis DAFO (debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades) en relación a la hipotética implementación de un Grado universitario oficial en el sector de la vivienda por parte de las universidades públicas españolas que proponemos en este trabajo:

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- No existe ninguna titulación universitaria oficial en una universidad pública española en materia vivienda o sector inmobiliario que tenga un contenido interdisciplinar e internacional.</li> <li>- Los presupuestos en materia de vivienda se han reducido en los últimos años y son notablemente inferiores en comparación, por ejemplo, a la salud y educación, lo que denota el escaso interés en la materia por parte de la Administración.</li> <li>- La vivienda no es competencia europea ni tienen líneas de financiación directa en investigación sobre la materia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Las profesiones como la intermediación inmobiliaria y la administración de fincas están desreguladas, de manera que hoy por hoy no es necesario tener una formación académica para poder ejercerlas, lo que se traduce en la inseguridad jurídica, no favorece ni protege a los consumidores ni el acceso a las viviendas.</li> <li>- La CNMC ha evacuado dos informes negando la necesidad de regulación de la profesión de la intermediación inmobiliaria y los administradores de fincas.</li> <li>- La tendencia general en cuanto la exigencia de formación académica a los profesionales de la vivienda gira en torno cursos relativamente breves, no universitarios.</li> </ul>
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>- En España ya existen algunos centros de investigación como es el caso de la Cátedra UNESCO de vivienda de la Universidad Rovira i Virgili, la Cátedra de vivienda de la Universidad politécnica de Valencia y la Cátedra Zaragoza vivienda de la Universidad de Zaragoza.</li> <li>-El <i>housing</i> supone una reformulación o combinación de las ya existentes para crear una nueva, es decir, supone una agrupación de diversas disciplinas.</li> <li>- Existen grupos y profesionales de la investigación combinados a nivel nacional e internacional sobre <i>housing</i> creados principalmente los últimos treinta años.</li> <li>- Existen ofertas de formación universitaria en <i>housing</i> en muchas universidades internacionales.</li> <li>- Que la profesión de la intermediación inmobiliaria y otros no estén reguladas en un tema de oportunidad política, porque hemos demostrado en este trabajo que es imprescindible para vertebrar el mercado y prevenir una posible burbuja inmobiliaria.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los efectos de la crisis económica e inmobiliaria, la asimetría informativa en el sector de la vivienda y el interés general que se deriva del sector de la vivienda justifican la necesidad de una mayor formación y control de los profesionales de la vivienda.</li> <li>-Una mayor investigación interdisciplinar e internacional en materia de vivienda en la línea de lo que propugna el EEES permitiría ofrecer soluciones en política de vivienda más objetivas, contrastadas y no politizadas.</li> <li>- El sector de la vivienda requiere actores más profesionalizados y conscientes de lo que la vivienda significa.</li> <li>- Una mayor formación y preparación de los profesionales de la vivienda, además de ofrecer unos mejores servicios contribuiría a mejorar la seguridad jurídica, a facilitar el acceso a una vivienda y la mejora de la protección de los consumidores.</li> <li>- Existen razones relevantes (que se recogen en las conclusiones de este trabajo<sup>2049</sup>) que justifican la existencia de un interés general en la profesión de la intermediación inmobiliaria que justifica la intervención del Estado a través de la regulación de las profesiones vinculadas con la vivienda.</li> </ul>

**Tabla núm. 22.** Análisis DAFO sobre una hipotética implementación de un Grado universitario oficial en el sector de la vivienda. **Fuente:** elaboración propia.

<sup>2049</sup> Vid. *infra* capítulo VI.



#### 4.5. Salidas profesionales

La titulación derivada de este Grado podría dar lugar a las siguientes salidas profesionales:

1. Llevar a cabo la intermediación inmobiliaria.
2. Llevar la gestión y la administración de fincas y comunidades de propietarios.
3. Emitir certificados como, por ejemplo, el de la Inspección Técnica de los edificios (ITE), el de eficiencia energética y la cédula de habitabilidad<sup>2050</sup>.
4. Realizar valoraciones de inmuebles y peritajes.
5. Prestar servicios en las Oficinas Públicas de vivienda u organismos públicos vinculados con la vivienda.
6. Trabajar en Inotarías y registros de la propiedad.
7. Trabajar en el sector *proptech*.
8. Elaborar contratos inmobiliarios y prestar asesoramiento en este ámbito.
9. Trabajar en el sector financiero o de la banca vinculado con el sector inmobiliario.
10. Llevar a cabo mediación o arbitraje (ADR) en el ámbito inmobiliario.

#### 5. Conclusiones

De este capítulo podemos extraer las siguientes conclusiones:

1. La disciplina del *housing* incluye diversas ramas científicas, no está reconocida de forma oficial en nuestro país desde un punto de vista académico, pues no existe, por ahora, un Grado oficial en materia de vivienda ofrecido por una universidad pública. Por lo tanto, el Estado todavía es reticente a reconocer el interés general que se deriva del sector de la vivienda.
2. En el resto de los países sí existen grupos y profesionales de la investigación combinados a nivel nacional e internacional sobre *housing*, así como también títulos universitarios al respecto. De hecho, a nivel internacional existen diversas organizaciones que agrupan profesionales y académicos de la vivienda y que

---

<sup>2050</sup> No obstante, como se ha comentado previamente se debería habilitar de forma expresa en normativa que regulan estos certificados que los posibles titulados en este Grado tuviesen la habilitación necesaria para poder realizar todas estas comprobaciones.

- favorecen precisamente la internacionalización y la transparencia de conocimientos y experiencias entre los países.
3. Para nosotros, las competencias que los profesionales que prestan servicios en materia de vivienda como son, por ejemplo, los intermediarios inmobiliarios son las que se han concretado en el apartado 4.3. El Grado universitario, por sus características y por las competencias generales o transversales que se pretenden alcanzar con él, es el título universitario que, a nuestro juicio, mejor puede formar a los profesionales de la vivienda que no tengan ninguna formación para que estos puedan alcanzar las competencias generales necesarias para ejercer eficientemente las profesiones vinculadas a los servicios del sector de la vivienda con una visión completa, interdisciplinar e internacional especialmente destinada a aquellos profesionales que no cuenten con ningún tipo de formación. Sin embargo, también cabría la posibilidad de formarse a través de un Postgrado como es el caso, por ejemplo, de un máster, aunque el contenido no sería tan completo como un Grado y necesariamente debería ser más especializado. No obstante, los que lo cursarían podrían tener como base formativa cualquier otra disciplina vinculada con la vivienda como es la arquitectura, el derecho o la sociología.
  4. Existen suficientes razones que se han ido viendo a lo largo de este trabajo y que se resumen en sus conclusiones<sup>2051</sup> que justifican una mejor regulación de la profesión de la intermediación inmobiliaria y la exigencia de una formación académica obligatoria específica en materia de *housing* que no solo serviría para los intermediarios inmobiliarios, sino también a otros profesionales como son los administradores de fincas, trabajadores en oficinas públicas de vivienda y en el resto de la Administración Pública, responsables en políticas de vivienda, trabajadores en notarías y registros de la propiedad.
  5. Los ejes principales en lo que se basa el plan de estudios propuesto en este trabajo sobre el “Grado en estudios de vivienda e inmobiliarios” son la interdisciplinariedad y la internacionalidad. Por este motivo, el diseño del plan de estudios trata de tener en cuenta precisamente estos dos ejes incluyendo asignaturas provenientes de diferentes disciplinas que están relacionadas con el sector inmobiliario y de la vivienda, así como también asignaturas donde se estudie los otros sistemas de *conveyancing system* que existen en Europa y se

---

<sup>2051</sup> Vid. *infra* capítulo VI.

planteen los retos que existen que precisamente dificultan las transacciones entre los países.

## CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES

A continuación, exponemos las conclusiones de este trabajo atendiendo a los tres ejes principales que lo vertebran: la seguridad jurídica preventiva, la protección de los consumidores y de los necesitados de vivienda y el derecho de las personas a acceder a una vivienda digna y adecuada. Estos justifican, a nuestro juicio, que la profesión de la intermediación inmobiliaria responda a un interés general y, por lo tanto, que sea razonable la regulación de esta profesión en España, que incluya una supervisión institucional oficial de estos profesionales y que se les exija una formación académica específica obligatoria en materia de vivienda y del sector inmobiliario.

### **1. La seguridad jurídica preventiva en la fase precontractual y contractual**

1.1. La liberalización de la profesión de la intermediación inmobiliaria en España en el año 2000 tenía como objetivo favorecer el crecimiento económico. A raíz de ella aumentó el número de intermediarios inmobiliarios, dado que dejó de ser necesario disponer de una formación académica mínima ni estar colegiado para ejercer la profesión, lo que vino acompañado de un aumento del número de transacciones inmobiliarias y de un aumento progresivo de los precios de las viviendas. Pero entre el 1998 y 2008, las agencias inmobiliarias fueron de las entidades con más reclamaciones por parte de los consumidores ante las autoridades de consumo. Siete años después de la liberalización, en 2007, estalló la “burbuja inmobiliaria” trayendo consigo el aumento del desempleo, una elevada cifra de desahucios en un contexto de escasa vivienda social y la dificultad de las personas a acceder a las viviendas, que todavía perdura en la actualidad. Hoy por hoy, casi veinte años después de la liberalización, la profesión de la intermediación inmobiliaria continúa estando desregulada en España, de manera que cualquiera puede dedicarse a la intermediación de viviendas sin necesidad de acreditar unos conocimientos mínimos ni colegiarse, sin perjuicio de aquellas CCAA que sí han introducido algunos requisitos administrativos. Por lo tanto, el conjunto de intermediarios inmobiliarios de España (cerca de los 50.000) no tienen ninguna norma que delimite cuáles son sus funciones, sus obligaciones y responsabilidades, excepto los colegiados, alrededor de los 6.000, que se les aplica el RD 1294/2007 y el art. 1 del RD 3248/1969 que contemplan de forma muy general sus funciones. Tampoco queda

claro a qué parte del contrato pretendido (por ejemplo, una compraventa o un arrendamiento) corresponde satisfacer su remuneración, ni el importe de la misma o los criterios para determinarlo, ni está regulado el contrato de mediación y corretaje, que tradicionalmente ampara la intermediación inmobiliaria; ni la información mínima obligatoria que deben suministrar a las personas que acceden a una vivienda; entre otras cuestiones que se dejan al libre arbitrio de las partes por falta de regulación. De hecho, en el *Mutual evaluation of regulated professions* de 2015 ya se alertó de que la desregulación de la profesión de la intermediación inmobiliaria en España ha favorecido la especulación en el mercado inmobiliario y que, durante la fase precontractual, el consumidor no está suficientemente protegido, asesorado, ni informado.

1.2.A raíz de la crisis económica e inmobiliaria iniciada en 2007, existen suficientes evidencias que hacen cuestionarnos la completa efectividad de nuestro sistema de seguridad jurídica preventiva en las transacciones inmobiliarias. La seguridad jurídica preventiva es más recomendable que la reactiva, pues más vale prevenir un conflicto que resolverlo, tanto por el ahorro de costes como por el hecho de evitar llegar a una determinada situación como, por ejemplo, la pérdida de una vivienda (SSTJUE 14-05-2013 y 17-07-2014). En el sector inmobiliario y de la vivienda, los *gatekeepers* de esta seguridad jurídica preventiva son principalmente los notarios y los registradores de la propiedad. Esto se debe básicamente a su exhaustiva formación académica, su condición de funcionarios y profesionales liberales a la vez y su estricto marco legal. De hecho, de todos los profesionales que intervienen en el *iter* de la generación, transmisión y el uso de una vivienda (los promotores, los constructores, los intermediarios inmobiliarios, los notarios, los registradores de la propiedad y los administradores de fincas), únicamente se les exige una formación académica obligatoria justificada por el interés general de su actividad a los notarios y a los registradores de la propiedad. Por lo tanto, entendemos que en las transacciones inmobiliarias o de viviendas la seguridad jurídica preventiva no está del todo garantizada por los siguientes motivos:

- No es obligatorio ni que los notarios ni los registradores de la propiedad intervengan en todas las transacciones inmobiliarias. Así, sí lo es para la celebración de una hipoteca voluntaria (art. 145 LH), de un derecho de superficie (art. 53.2 RDleg 7/2015) y de determinadas servidumbres (arts.

539 y 540 CC), pero para la validez de una compraventa o de un arrendamiento de vivienda no (art. 1261 CC).

- El notario y el registrador de la propiedad, si es el caso, suelen intervenir en la última fase del *conveyancing system*, es decir, en la fase final de la operación o negocio jurídico que se pretenda llevar a cabo, cuando el contrato ya está realizado o las partes ya han formado previamente su voluntad, tal y como lo reconoció expresamente la STS 24-03-2015. No suelen intervenir en la fase de *marketing* ni en las primeras negociaciones entre las partes o cuando se celebra un contrato privado como el de compraventa o arrendamiento, cuando precisamente suelen intervenir los intermediarios inmobiliarios. Y si bien, para la celebración de préstamos hipotecarios la Ley 5/2019 sí contempla una mayor intervención del notario en una fase precontractual (arts. 14 y 15), queda circunscrito en el ámbito hipotecario y no se extiende al resto de contratos que posibilitan el acceso a las viviendas.
- En cuanto a la regulación de los otros operadores económicos que intervienen en el sector de los servicios de la vivienda como son los constructores, los promotores y los administradores de fincas, tampoco se les exige una formación académica mínima en la materia para llevar a cabo su profesión. De hecho, la situación actual de los administradores de fincas y de los intermediarios inmobiliarios en España es similar, no solo porque sus funciones pueden coincidir en algunos casos (por ejemplo, asesoramiento a las partes, representación de estas, elaboración de informes...), sino que también porque ambas profesiones están liberalizadas.
- Los efectos de la crisis económica e inmobiliaria como, por ejemplo, la elevada cifra de desahucios y “sinhogarismo”, así como también las malas prácticas bancarias y la dificultad de acceder y mantener las viviendas han sido indicativos de que el actual sistema de seguridad jurídica preventiva no ha sido suficiente. No se ha advertido, informado, ni asesorado correctamente a las personas que acedían a una vivienda, ni en lo relativo a evitar su posible sobreendeudamiento, ni para recomendarles sobre el tipo de tenencia que mejor se adecuasen a sus circunstancias económicas y personales, ni en lo relacionado a las

características físicas de la vivienda o su gasto energético, entre otros. Por este motivo, consideramos que el nuevo marco regulador de la vivienda no solo debe ir encaminado a evitar su pérdida (por ejemplo, el Código de Buenas Prácticas de 2012), sino también para mejorar las condiciones de acceso a la misma, proceso donde intervienen precisamente los intermediarios inmobiliarios.

- Ni los notarios ni los registradores de la propiedad inmobiliaria supervisan la calidad o la adecuación física de las viviendas, es decir, si cumplen los requisitos de habitabilidad, así como otros aspectos relativos al entorno de la vivienda. Esto suele ser tarea de los intermediarios inmobiliarios, pero para hacerlo con garantías deben adquirir tener los conocimientos pertinentes en materia técnica y de habitabilidad, lo que no se garantiza actualmente por no ser necesario tener una formación académica en este sentido ni el deber de colegiación.

La importancia de la seguridad jurídica preventiva radica en que resulta esencial para el buen funcionamiento del mercado y para la economía en general, pues transmite confianza hacia los consumidores, los que reciben los servicios y los operadores económicos del mercado, dado que de esta forma saben cuál es la normativa aplicable, las garantías que se ofrecen y las responsabilidades en caso de incumplimiento. Los intermediarios inmobiliarios deberían poder desempeñar un rol importante a la hora de hacer efectiva esta seguridad preventiva en aquellas operaciones que recaen sobre las viviendas en incluso sobre el resto de los bienes inmuebles. Pero, para ello, es necesario que estos profesionales tengan atribuidas una serie de obligaciones hacia los consumidores y hacia los que reciben sus servicios en general, que se delimiten específicamente sus funciones (y no de forma tan genérica como las previstas desde el año 1969) y que puedan obtener los conocimientos pertinentes sobre un sector tan complejo como es el de la vivienda.

- 1.3. Para poder evaluar adecuación de la liberalización de una profesión, se debería ponderar si los beneficios o ventajas que se pretenden alcanzar con esta medida e son realmente superiores a las consecuencias negativas que pueda causar. En este sentido, tal y como se estableció en el Preámbulo del RDL 4/2000, la finalidad de la liberalización era promover el número de transacciones inmobiliarias y, así, favorecer el crecimiento económico. No obstante, no se tuvieron en cuenta las

externalidades que esto implicaría hacia la protección de los consumidores y hacia las personas necesitadas de una vivienda, la seguridad jurídica y la correcta vertebración o funcionamiento del mercado inmobiliario en general. De hecho, incluso economistas clásicos firmes defensores del libre funcionamiento del mercado como FRIEDMAN o KEYNES, afirman que la libertad en el mercado no puede ser absoluta, sino que son necesarias ciertas limitaciones para evitar consecuencias peores. Esta consideración parece que no se ha sido tomada en cuenta por parte de la CNMC en sus últimos informes publicados relacionados con los proyectos de Estatutos de los Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y de los Administradores de Fincas, puesto que sigue defendiendo la liberalización absoluta de estas profesiones.

A nuestro juicio, creemos razonable que los estados persiguen el crecimiento económico, pero no debería hacerse de cualquier forma o a través de cualquier sector o con independencia de las externalidades negativas que ello pueda proveer, sino que, debe compatibilizarse con un crecimiento sostenible con el fin de evitar otra burbuja inmobiliaria y de garantizar el buen funcionamiento del mercado de la vivienda, evitando así, dificultar la efectividad de un derecho humano a acceder a una vivienda.

1.4. A raíz de la liberalización de la profesión en el año 2000, algunas CCAA han introducido determinados requisitos de formación académica y de supervisión institucional para los intermediarios inmobiliarios que ejerzan la profesión dentro de su ámbito territorial a través de la inscripción en registros administrativos. Las CCAA que, hoy por hoy, lo han hecho son: Cataluña (art. 55 y 56 de la LDCAT y Decreto 12/2010), Andalucía (DA 8ª Ley 1/2010), País Vasco (DA1ª LVPV), Murcia (art. 54 Ley 6/2015), Navarra (DA 15ª Ley 20/2017), Islas Baleares (art. 4 Ley 5/2018), Madrid (Decreto 8/2018) y Extremadura (art. 51 Ley 11/2019).

Así, ante la inacción a nivel estatal, cada vez hay más CCAA que hacen uso de sus competencias (especialmente en materia de protección de los consumidores y vivienda) para que los intermediarios inmobiliarios que trabajen dentro de su ámbito territorial tengan atribuidas legalmente un mínimo de formación. No obstante, en la actualidad, únicamente la CA de Cataluña es la que contempla la inscripción al registro de agentes inmobiliarios como obligatoria. Cabe decir, que Andalucía, Extremadura y el País Vasco también pretendían que el registro de agentes



inmobiliarios tuviese carácter obligatorio pero, hasta la fecha, únicamente pueden tener carácter voluntario igual como el que existe en la Comunidad de Madrid y en Navarra, a no ser que lo justifiquen por una razón imperiosa de interés general a través de una Ley tal y como lo indica la STC 19-09-2018. Esto es así porque el gobierno de España impugnó la DA 1ª LVPV ante el TC que contemplaba la creación del registro obligatorio a través de un reglamento, tal y como se había hecho en Cataluña, aunque paradójicamente, en Cataluña nunca se había impugnado y el registro obligatorio continúa estando vigente hoy en día desde el 2010. Así, la STC 19-09-2018 que resolvió el recurso declaró inconstitucional el registro de agentes inmobiliarios vasco obligatorio al considerar que, en la línea de lo previsto en el art. 5.2 de la Ley 20/2013, únicamente se puede establecer algún límite en el acceso a una actividad económica (como es, por ejemplo, la inscripción obligatoria a un registro) cuando sea necesario para salvaguardar alguna razón imperiosa de interés general siempre que sea proporcionado y no exista otro medio menos restrictivo o distorsionador de la competencia. En este sentido, es el art. 3.11 de la Ley 17/2009 que transpone la Directiva de servicios el que contempla las materias que tienen la consideración de “razón imperiosa de interés general”. Entre ellas, se incluyen la protección de los derechos, la seguridad y la salud de los consumidores y las exigencias de la buena fe en las transacciones comerciales, materias que, a nuestro juicio, están estrechamente relacionadas con la actividad de la intermediación inmobiliaria. No obstante, el art. 17 de la Ley 20/2013, contradiciéndose a su propio art. 5 que remite al 3.11 de la Ley 17/2009, prevé que para poder exigir una “autorización” a los operadores económicos que quieran ejercer una profesión, deberá estar justificado por razones de orden público, seguridad o salud pública, pública o protección del medio ambiente. Pero este artículo 17 no incluye la protección de los consumidores ni las exigencias de la buena fe en las transacciones comerciales. Por lo tanto, a juicio del TC, las CCAA no pueden justificar el registro obligatorio de los agentes inmobiliarios para poder ejercer la profesión porque no cumple los requisitos de este art. 17 de la Ley 20/2013.

Sin embargo, el TC en la misma STC 19-09-2018 consideró que si las CCAA justifican la proporcionalidad y la necesidad de la medida que pretendan adoptar (en este caso, que el registro administrativo tenga carácter obligatorio) y la misma está debidamente justificada por una razón imperiosa de interés general (como es, por ejemplo, la protección de los consumidores y la exigencia de la buena fe en las

transacciones comerciales (art. 5 de la Ley 20/2013 y art. 3.11 Ley 17/2009), sí que podría requerirse de manera obligatoria dicha medida. No obstante, a nuestro juicio, existirían más razones además de estas dos, dado que esta profesión también afecta a la seguridad jurídica preventiva (art. 9.3 CE) y de las personas que acceden a una vivienda (art. 47 CE).

A nuestro juicio, esta STC 19-09-2018 “actualiza” la posición defendida por parte del TC en la STC 25-03-1993 que consideró que los API no podían estar protegidos por el delito de intrusismo, entre otros motivos, porque los intereses en juego en esta profesión eran de “menor entidad”, dado que en esta sentencia del año 2018 se admite que si las CCAA justifican que el requisito es afecta el interés general, es necesario, proporcional y que no existe otra medida menos restrictiva de la competencia, sí que cabría su obligatoriedad. De este modo, a raíz de esta STC 19-09-2018 las CCAA tienen la posibilidad de crear su propio registro obligatorio de agentes inmobiliarios. Esto puede acarrear el riesgo de que haya diferencias sustanciales dentro un mismo Estado afectando la igualdad entre los consumidores y usuarios de todo el país (art. 149.1.1 CE), así como también la unidad de mercado (art. 139 CE).

Por ese motivo, en la línea de lo establecido en el punto anterior y sin entrar en profundidad en el debate competencial entre el Estado y las CCAA en cuanto titulaciones académicos y colegios profesionales, a nuestro juicio, se debería contemplar una regulación mínima aplicable a todos los intermediarios inmobiliarios a nivel estatal consistente en una formación académica obligatoria y de este modo, ofrecer las mismas garantías mínimas de calidad a todos los consumidores y personas que acceden a una vivienda.

- 1.5. Existen diferentes contratos que pueden amparar las funciones ejercidas por los intermediarios inmobiliarios: el mandato, el contrato de mediación y corretaje, el contrato de obra o servicios, la comisión mercantil y el contrato de agencia. Sin embargo, el contrato al que tradicionalmente se les ha referido es el de mediación y corretaje. No obstante, la atipicidad de este contrato genera confusión e incertidumbre no solo entre los operadores económicos, como los propios intermediarios inmobiliarios, sino también entre los que reciben sus servicios. Por este motivo, en este trabajo proponemos una regulación de mínimos que este

contrato debería prever para garantizar la seguridad jurídica en la intermediación de viviendas que se resume con más detalle en el apartado 3.6 de estas conclusiones.

1.6. Resulta paradójico o incluso contradictorio que otras profesiones cuyos profesionales también llevan a cabo funciones de intermediación sí estén reguladas y en cambio la profesión de la intermediación inmobiliaria, en la cual, el objeto que se intermedia es una vivienda (art. 47 CE) continúe estando liberalizado desde el año 2000.

En este caso se hallan: los corredores de seguros (Ley 26/2006), los agentes corredores de comercio (que desde el año 2000 aquellos que estaban colegiados pasaron a formar parte del Cuerpo de notarios, de manera que en la actualidad se les aplica el mismo régimen que los notarios), las agencias que actúan como intermediarias entre los empleadores y los trabajadores (RD 1796/2010), las agencias de viaje y los intermediarios de crédito (Ley 5/2019). A diferencia de lo que ocurre con los intermediarios inmobiliarios, en estas profesiones se exige una formación académica y los profesionales tienen una serie de obligaciones, como el registro obligatorio y la supervisión por parte de una institución pública, además de preverse legalmente sus funciones, obligaciones y responsabilidades en el ejercicio de la su profesión.

## **2. El derecho de las personas a acceder a una vivienda digna y adecuada y la especialidad de la vivienda**

2.1. La vivienda tiene unas características especiales que la diferencian de cualquier otro bien inmueble, de consumo o mercantil. Por este motivo, la vivienda debería tener un tratamiento normativo diferenciado de estos últimos. No obstante, no resulta coherente, a nuestro juicio, que en determinados casos haya normas que afectan a la vivienda que la consideran como un bien especial y en otros, en cambio, se conciba como un bien de consumo cualquiera o de comercio, como ocurre con la actual situación normativa relativa a la profesión de la intermediación inmobiliaria.

La vivienda conforma un bien complejo y, en consecuencia, también lo es el sector al que pertenece, dado que se trata de un bien que afecta básicamente a tres dimensiones: la estructural, la económica o patrimonial y la simbólica. De hecho, la principal complejidad de la vivienda se da por la “convivencia” en ella de estas dos

últimas, dado que la vivienda es el único bien que es al mismo tiempo un importante activo económico y un derecho humano.

Los conceptos de vivienda que se prevén en algunas normas autonómicas no están completamente alineadas con los criterios de la ONU en cuanto a los requisitos que debe tener una vivienda digna. Para nosotros, una vivienda es aquella edificación fija que cumple los requisitos de habitabilidad y adecuación, donde los seres humanos puedan vivir de forma habitual, desarrollarse plenamente en libertad e intimidad, formar una familia y, en definitiva, puedan crear un hogar.

Precisamente por la existencia de este elemento simbólico que se da por la relación que existe entre la vivienda y las personas que van a vivir o viven en ella, hace que no pueda tener el mismo tratamiento que cualquier otro bien inmueble, pues la vivienda puede conformar el hogar de las personas.

Tradicionalmente, ha sido a través del derecho público como más se ha reconocido esta vertiente simbólica, especialmente mediante el análisis y desarrollo del “derecho a la vivienda” a través de todas las disposiciones nacionales e internacionales que lo reconocen. Sin embargo, en el derecho privado también está presente esta vertiente simbólica de la vivienda en diferentes disposiciones (por ejemplo, en el art. 40 del CC, arts. 68 y SS CC, arts. 580 CC, art. 7 LPH, art. 4 LAU, el RDL8/2011, RDL6/2012, Ley 1/2013, Ley 5/2019, etc.). El elemento común que tienen todas estas disposiciones es que reconocen ciertos límites o restricciones al derecho de propiedad o a cualquier otro derecho relacionado en el ámbito de los arrendamientos, el régimen de propiedad horizontal, el derecho de familia, sucesiones o las relaciones vecinales.

La crisis económica ha supuesto un punto de inflexión en relación al tratamiento normativo de la vivienda. A raíz de esta, el legislador empezó a contemplar más intensamente la importancia que la vivienda tiene para las personas y de ahí, por ejemplo, su justificación en aumentar la protección de los deudores hipotecarios (por ejemplo, a través de la Ley 1/2015 o la Ley 5/2019), aunque esta posición “pro-vivienda” o “pro-consumidores” no se aprecia en todos los ámbitos que afectan a la vivienda de manera consistente como es el caso de la falta de garantías en el ámbito de la intermediación inmobiliaria.

Hemos visto que es precisamente la “vivienda habitual” la que incluye todos aquellos términos que contienen nuestras normas y para los que depara algún tipo de regulación especial: bien inmueble o edificación, residencia, domicilio en sentido

público y privado, vivienda conyugal o familiar y hogar. De manera que es la vivienda habitual la máxima expresión del concepto de “vivienda”. Por lo tanto, para nosotros la vivienda habitual es la edificación fija que cumple unos requisitos de habitabilidad (estructura física); es un activo económico y patrimonial; constituye el domicilio de las personas que viven en ella (tanto desde un punto de vista jurídico-público como privado); es la vivienda conyugal (en el caso de que sean cónyuges los que viven en ella) o familiar (en función de si vive o no una familia) y es donde se forma un hogar.

Por este motivo, en relación a la intermediación inmobiliaria, cuando el objeto de intermediación sea una vivienda habitual que esté destinada a constituir el hogar de las personas, los intermediarios inmobiliarios deberían aportar unas garantías adicionales o un valor añadido hacia las personas que accedan a ella. Por este motivo, proponemos la creación de una Ficha estandarizada de información precontractual de la vivienda (FEIPV), en la línea de la FEIN y el DIA, que precisamente contenga toda aquella información que el intermediario inmobiliario debería proveer al que accede a una vivienda y que recibe sus servicios con independencia de si lo contrata directamente o no. Así, consideramos que se debería diferenciar la intermediación que recae sobre las viviendas y aquella que recae sobre otro tipo de bienes inmuebles.

2.2.El derecho a una vivienda digna y adecuada es un derecho humano que resulta esencial para la efectividad de otros derechos fundamentales. Las políticas de vivienda que tienen por finalidad garantizar el derecho de las personas a acceder a una vivienda, no están formadas únicamente por aquellas normas de derecho público, sino también aquellas de naturaleza privada.

Tanto en el ámbito internacional como en el nacional, se reconoce el derecho de todas las personas a una vivienda digna y adecuada y a la protección de la vida privada y familiar (art. 25.1 DUDH, art. 11 PIDESC, art. 8 CEDH, art. 31 Carta Social Europea, art. 47 CE, entre otros.).

Para que una vivienda sea digna y adecuada no solo es necesario el cumplimiento de los requisitos de habitabilidad, sino que también que estos sean acordes a las circunstancias personas concretas de la persona o personas que van a vivir o viven en ella.

A pesar de la estrecha relación entre el derecho a la vivienda y otros derechos fundamentales como, por ejemplo, el derecho a la dignidad de la persona y a su libre desarrollo (art. 10.1 CE); derecho a la integridad física y moral (art. 15 CE); a la intimidad e inviolabilidad del domicilio (art. 18 CE); a la igualdad formal y material (art. 14 CE), el derecho a la vivienda no viene reconocido en la CE como un derecho fundamental, sino como un principio rector de las políticas económicas y sociales. Es decir, las actuaciones y políticas a seguir por parte de los poderes públicos deben ir encaminadas a satisfacer este derecho, aunque no sea directamente exigible en los tribunales ni recurrible en España.

Más allá de las medidas de derecho público oportunas para garantizar el acceso a las viviendas, como la existencia suficiente de vivienda social o de subsidios, algunos ejemplos de medidas de derecho privado que contribuirían a mejorar el acceso a las viviendas de las personas sería el fomento de la diversificación de las tenencias de vivienda o la mejora en la regulación de los arrendamientos urbanos. Pues bien, a nuestro juicio, ello debería completarse necesariamente con una regulación del ejercicio de la intermediación inmobiliaria como la que se propone en este estudio que atribuya más obligaciones y responsabilidades a los intermediarios al tiempo que se les exige una formación suficiente y perfilada, todo ello con la finalidad de ofrecer más seguridad jurídica desde las primeras negociaciones y en la elaboración de los contratos privados, otorgando así una mayor protección a los que acceden a la vivienda y ofreciendo más transparencia, pudiendo por estas vías contribuir precisamente a dar efectividad al derecho a una vivienda digna y adecuada.

### **3. La protección de los consumidores y de las personas que acceden a una vivienda**

3.1. La variedad que existe en España en cuanto a la tipología de los intermediarios inmobiliarios, su denominación y también en lo referente a los diferentes logos o marcas distintivas según la institución u organismo al que pertenecen (colegios profesionales, registros administrativos, asociaciones, empresas privadas o ninguna institución) genera confusión entre los consumidores y entre las personas que quieren acceder a una vivienda, pues desconocen si están en manos de profesionales formados adecuadamente o no formados o colegiados o no.

En este sentido, actualmente los diferentes tipos de intermediarios inmobiliarios que existen en España son:

1. Profesionales que ejercen la intermediación inmobiliaria sin ninguna norma que regule el ejercicio de la profesión por no estar inscritos en el colegio profesional de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API), dado que el RD 1294/2007 solo se aplica a los colegiados.
2. Las “agencias inmobiliarias *online*” que desempeñan la intermediación inmobiliaria de forma digital, aunque sus responsables pueden estar inscritos en el colegio de API o el registro administrativo de agentes inmobiliarios de alguna CA.
3. Intermediarios que forman parte de Asociaciones profesionales privadas. Por ejemplo, la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (APEI), la Asociación Empresarial de gestión Inmobiliaria (AEGI), las Asociaciones de agentes inmobiliarios, etc. Además, hay que tener en cuenta también la Confederación Nacional de Agentes y Empresas Inmobiliarias (CNAEI) y la Federación Nacional de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (FNAPI).
4. Los profesionales sometidos a las regulaciones propias de las CCAA en aquellas donde exista y, por lo tanto, inscritos en algún registro administrativo autonómico de agentes inmobiliarios que puede tener carácter obligatorio (como en Cataluña) o meramente voluntario (como en Madrid o Navarra).
5. Profesionales inscritos en el colegio profesional de API, pero con una formación académica diferente entre los propios colegiados: desde economistas, arquitectos, juristas y otras titulaciones universitarias de naturaleza muy dispar.
6. Profesionales inscritos en el colegio profesional con el título profesional de API obtenido durante los años en que se expedía al superar el examen antes de la liberalización en el año 2000.

En cuanto a la denominación de estos profesionales, en la práctica se utilizan diferentes términos para referirnos a ellos: agente de la propiedad inmobiliaria, agente inmobiliario, corredor inmobiliario, profesionales inmobiliarios o de la vivienda, entre otros. Hay que tener en cuenta que la adecuada denominación de estos profesionales depende de la función en concreto que lleven a cabo en cada caso y, por lo tanto, del tipo de contrato que la ampare (un mandato, un

contrato de mediación y corretaje, un contrato de obra o servicios, un contrato de agencia, entre otros), así como también del tipo de bien sobre el que recae la intermediación, por ejemplo, si es una vivienda u otro bien inmueble (un local comercial, un terreno, una nave industrial, entre otros).

Sin embargo, por cuestiones prácticas, lo conveniente es utilizar una misma denominación para designar a este profesional con independencia de la función en concreto que lleva a cabo en cada momento.

Hemos visto que no todos los intermediarios inmobiliarios se encuentran en una misma categoría dado que desde la liberalización de la profesión, hay intermediarios que tienen una titulación académica universitaria, los hay que no tienen ninguna formación, los hay que están colegiados, los hay que no, etc. Por este motivo, consideremos que la distinción de los profesionales que se dedican a la intermediación inmobiliaria y, en consecuencia, la denominación de este profesional, debería hacerse según el tipo de formación académica que tengan, así como también según la supervisión institucional (si es un colegio, un registro administrativo, una asociación o no existe ninguna) y, por lo tanto, por las garantías que ofrecen hacia los que contratan sus servicios y el valor añadido que aportan a las transacciones inmobiliarias, para así evitar confusiones entre sus posibles clientes.

De este modo, ateniendo la supervisión institucional que puede existir de estos profesionales, distinguimos principalmente a los intermediarios inmobiliarios colegiados, los que están inscritos en un registro administrativo autonómico, los miembros de alguna asociación privada y los libres, es decir, los que no forman parte de ningún organismo o institución.

Hoy por hoy la colegiación, además de no ser obligatoria (art. 3 Ley 10/2003), cualquier título universitario es válido para inscribirse en un colegio (art. 1 RD 1294/2007), no pueden utilizar la denominación “API” en exclusiva (art. 2 RD 1294/2007) ni tampoco están protegidos por el delito de intrusismo (art. 403 CP y STC 25-03-1993).

Los intermediarios inmobiliarios inscritos en los registros administrativos autonómicos de agentes inmobiliarios, “los agentes inmobiliarios” (tal y como los designan las normas autonómicas como, por ejemplo, el art. 44 de la



LDVCat, la DA1<sup>a</sup> de la LDVPV, la DA 8<sup>a</sup> de la Ley 1/2010 y el art. 4 de la Ley 5/2018, entre otras), a diferencia de los colegiados, no es obligatorio que dispongan de una titulación universitaria para poderse inscribir, pero sí deben acreditar unos conocimientos específicos relacionados con el sector inmobiliario y su profesión (tal y como se reconoce, por ejemplo, en el art. 4.1 del Decreto catalán 12/2010). Como se ha dicho, este registro administrativo puede que tenga carácter obligatorio o voluntario aunque, tal y como estableció la STC 18-09-2018, únicamente puede ser voluntario, a no ser que la CA en cuestión lo justifique expresamente por la existencia de una razón imperiosa de interés general.

Por último, a pesar de que nosotros defendemos que el legislador debe procurar que todos los intermediarios que precisamente intermedian con vivienda deberían ofrecer unas garantías adicionales a través de la formación y la colegiación obligatoria, una posible solución a corto plazo sería que aquellos intermediarios que no están colegiados ni registrados en el registro administrativo autonómico de agentes inmobiliarios, por ejemplo, aquellos que forman parte de una asociación privada o aquellos que no forman parte de ninguna organización, es decir, los “intermediarios inmobiliarios” en general, sería conveniente diferenciarlos de los colegiados y de los inscritos en los registros administrativos autonómicos, dado que no existen garantías de que tengan, por ejemplo una mínima formación académica o incluso un seguro de responsabilidad civil.

Por lo tanto, los logos, el escudo oficial o el logotipo corporativos que puedan utilizar los intermediarios inmobiliarios según el organismo o la institución de la que forman parte, debería ser acorde a su categoría para no causar confusión o error a los consumidores. Así, por ejemplo, un intermediario inmobiliario que forme parte de una Asociación profesional que haya creado el propio colegio oficial de agentes inmobiliarios que no dispone de la titulación universitaria exigida para la colegiación (art. 1 RD 1294/2007), no debería poder utilizar el mismo logo corporativo que el del colegio previsto en el RD 1294/20107.

El hecho de que la profesión esté desregulada favorece la “autoregulación” o la aparición de regulaciones por parte de iniciativas privadas, es decir, que sean las propias organizaciones o asociaciones de profesionales las que crean sus

propios requisitos para formar parte de las mismas, de manera que suponen una “privatización” de los servicios prestados por estos profesionales cuando realmente están trajinando con un derecho humano constitucionalmente protegido, el de la vivienda (art. 47 CE). De ahí que consideremos que los poderes públicos, debido a que su actividad y funciones vienen justificadas por el interés general, deberían garantizar que todos los profesionales que trabajen con viviendas cumpliesen con unos requisitos mínimos.

Cabe decir que si la colegiación fuese obligatoria en todo el país mediante la acreditación de una determinada formación académica (es decir, a través de un Grado universitario en materia de vivienda que hemos desarrollado), no existiría ya la necesidad de esta categorización o distinción entre los diferentes tipos de intermediarios inmobiliarios que hemos identificado. A nuestro juicio, a ello cabe añadir que, los colegios profesionales de API, como corporaciones de derecho público que son, además de las funciones ejercidas actualmente, deberían poder desarrollar otras como por ejemplo: podrían encargarse de gestionar la “bolsa de agentes de la propiedad inmobiliaria” que se propone para aquellos casos en que una parte del contrato pretendido que fuera a acceder a una vivienda no pueda permitirse contratar con un profesional inmobiliario con recursos propios; podrían gestionar la captación de intermediarios para los casos de intermediación de viviendas sociales y asequibles, así como la captación de intermediarios que presten servicios de mediación (ADR); además deberían impulsar la recopilación de datos para la elaboración de estadísticas, u otra transmisión de información para que los poderes públicos puedan llevar a cabo políticas de vivienda adecuadas y efectivas sobre datos reales lo más fidedignos posibles.

3.2. La UE no tiene competencia para decidir si procede la regulación o no de la profesión de la intermediación inmobiliaria en los estados miembros (art. 345 TFUE), de manera que son estos los que deben decidir si regularla o no y el grado de regulación. A pesar de la posición pro-liberalizadora que se desprende de los informes provenientes de la UE, la Comisión Europea reconoce que se pueden establecer restricciones a la libre competencia siempre y cuando en el sector en cuestión se cumplan los requisitos de: existencia de asimetría informativa, que se

puedan derivar efectos externos y que de los servicios se derive un bien público, es decir, un interés general.

En relación a la profesión de la intermediación inmobiliaria, a nuestro juicio, se dan estos requisitos por los siguientes motivos:

- Es un sector donde existe una asimetría informativa entre los proveedores de los servicios y las personas que los reciben, dada la complejidad de la vivienda y del sector inmobiliario en sí, lo que puede favorecer la existencia de un *market of lemons* o *adverse selection* y de *moral hazard*. Precisamente en estos casos donde el consumidor no tiene los conocimientos son determinantes la reputación, la profesionalidad y las garantías que ofrece el proveedor de servicios.
- Unos servicios inadecuados de los profesionales de la vivienda, entre ellos los intermediarios inmobiliarios, pueden causar externalidades y coayudar a la formación de una “burbuja inmobiliaria”, la última de las cuales tuvo un efecto “en cadena” hacia otros sectores diferentes al inmobiliario, afectando y repercutiendo al aumento del desempleo, el acceso a las viviendas, el aumento de desahucios y la escasez de vivienda social.
- De los servicios prestados por los intermediarios inmobiliarios se deriva un bien público o un interés general. De hecho, tanto la UE (en el art. 4 de la Directiva 2006/123/CE) como España (art. 3.11 de la Ley 17/2009) reconocen expresamente que la protección de los consumidores (art. 51 CE) responde precisamente a una razón imperiosa de interés general. En este sentido, desde la UE también se ha afirmado en la Resolución de 13 de enero de 2004 del Parlamento Europeo relativa al Libro Verde que son servicios de interés general aquellos relativos a la protección de los consumidores y la vivienda pública y social. Del mismo modo, en la Resolución del Parlamento Europeo de 19 de enero de 2017 se reconoció la vivienda como uno de los pilares sociales europeos. En España la vivienda se considera un bien de uso común, ordinario y generalizado cuyos consumidores merecen una protección especial, tal y como se señala en el Anexo II, apartado b) 18 y apartado c) 2 del RD 1507/2000 y en el Preámbulo del Decreto 5151/1989. De este modo, pues, existen disposiciones tanto europeas como estatales que reconocen que la

vivienda merece un tratamiento especial y diferenciado de los otros bienes y, por lo tanto, las personas que acceden a ella también merecen una protección especial.

Según la UE, si los estados adoptan precisamente restricciones para el acceso a una determinada profesión, como pueden ser, por ejemplo, la exigencia de una formación académica en concreto, estas restricciones deben cumplir los requisitos de no ser discriminatorias, ser necesarias y ser proporcionales (art. 10 Directiva 2006/123/CE y art. 5 Ley 17/2009). No obstante, el art. 9 de la Ley 17/2009 amplía estos requisitos al establecer que, además, las restricciones deben estar justificadas por una razón imperiosa de interés general, ser claras e inequívocas, objetivas, ser hechos públicos con antelación, transparentes y accesibles.

A nuestro juicio, la exigencia de una formación académica específica, la supervisión institucional y la atribución de una serie de obligaciones a todos los intermediarios inmobiliarios que ejercen la profesión en nuestro país recogidas en la correspondiente norma *ad hoc* cumplirían precisamente con todos estos requisitos.

3.3. La UE establece que la profesión de la intermediación inmobiliaria repercute notablemente en la economía europea y que la circulación de sus profesionales entre los países miembros es elevada. De ahí que la aplicación de la TPE como mecanismo más sencillo para el reconocimiento de cualificaciones de los profesionales se aplique a los intermediarios inmobiliarios junto con los enfermeros de cuidados generales, farmacéuticos, fisioterapeutas y guías de montaña.

Para facilitar el reconocimiento de las cualificaciones profesionales de los intermediarios inmobiliarios y de esta manera favorecer la circulación de estos profesionales entre los estados miembros, la UE no solo recomienda liberalizar la profesión y de esta forma también potenciar el crecimiento económico, sino que también incluye a los intermediarios inmobiliarios como una de las pocas profesiones a las que por ahora se les puede aplicar la TPE, regulada en la Directiva 2013/55/UE (transpuesta por el RD 581/2017) para poder reconocer las cualificaciones académicas y poder ejercer la profesión en un país donde esta esté regulada. A nuestro juicio, una formación mínima con un contenido interdisciplinar e internacional en los diferentes estados miembros de la UE en materia inmobiliaria y de vivienda, no solo contribuiría a promover las transacciones inmobiliarias transfronterizas y a resolver parte de los problemas que existen actualmente en las

transacciones inmobiliarias entre los estados, sino que también mejoraría la protección de los necesitados de vivienda, favorecería el reconocimiento de las cualificaciones y facilitaría así, la libre circulación de profesionales con más garantías.

3.4. En relación a cómo está regulada la profesión de la intermediación inmobiliaria en los países de nuestro entorno europeo, esta varía sustancialmente de un país a otro. De los trece países analizados, los países que tienen la profesión regulada, es decir, es obligatorio acreditar una formación académica específica para ejercer la profesión son Alemania, Austria, Bélgica, Francia, Italia, Dinamarca, Finlandia y Suecia. Mientras que los países donde no es necesario acreditar dicha formación son Polonia, Portugal, Países Bajos, Reino Unido, España y República Checa, aunque en este último se pretenden aumentar los requisitos para regular la profesión. Además, el hecho de tener la profesión regulada o no, no depende del sistema de *conveyancing system* que cada país tenga: sistema notarial latino, sistema notarial desregulado de los Países Bajos, sistema de juristas liberales y sistema de los *licensed real estate agent o licensed brokers system*. De este modo pues, encontramos países que tienen el sistema notarial latino que tienen la profesión de la intermediación inmobiliaria regulada (por ejemplo, Bélgica, Francia, Italia, Austria y Alemania) y otros con el mismo sistema que no (como España, Portugal y Polonia).

Además, aunque no se puedan extraer unas conclusiones claras e inequívocas sobre si existe una correlación directa entre el hecho de tener la profesión de la intermediación inmobiliaria regulada o desregulada y los efectos de la crisis o la recuperación de los países frente a esta, entre los países analizados se observa que aquellos países donde la profesión está desregulada o liberalizada (España, Polonia, Portugal, República Checa y Reino Unido) han sido los países donde la crisis más ha afectado al sector inmobiliario. En cambio, aquellos países donde la profesión de la intermediación inmobiliaria está regulada (Bélgica, Francia, Austria, Finlandia, Dinamarca y Suecia) son precisamente aquellos donde la crisis menos ha afectado al sector inmobiliario y donde se ha experimentado un crecimiento en el poder adquisitivo de la población, con la excepción de Italia. De ello puede concluirse que en los países donde la profesión de la intermediación inmobiliaria está regulada, existen más garantías hacia las personas que accedan a una vivienda desde las

primeras negociaciones sobre la operación inmobiliaria que se va a realizar y del correcto funcionamiento del mercado. Además, los profesionales que han colaborado en este estudio precisamente destacan que los intermediarios inmobiliarios contribuyen al buen funcionamiento del mercado inmobiliario y protegen a los consumidores.

3.5. A raíz de la crisis, existe una predisposición del legislador español a aumentar la protección de los consumidores de vivienda. No obstante, esta línea legislativa se ha plasmado únicamente en materia hipotecaria atribuyendo más responsabilidades a las entidades financieras, intermediarios de crédito y los notarios, pero no para las transacciones inmobiliarias en sí mismas como, por ejemplo, en las compraventas y en los arrendamientos.

Algunas normas que se han promulgado a raíz de la crisis que precisamente tienen en cuenta la especialidad de la vivienda son el RDL 8/2011, el RDL 6/2012, la Ley 1/2013, el RDL 5/2017 y la Ley 5/2019. En concreto, en esta última se prevé una regulación específica para los intermediarios de crédito inmobiliarios estableciendo, por ejemplo, la obligación de disponer de una formación académica específica y de inscribirse a un registro administrativo. Resulta paradójico que, aunque los intermediadores inmobiliarios también puedan llevar a cabo intermediación de créditos hipotecarios (art. 1 Decreto de 1969), la Ley 5/2019 no los mencione expresamente. No obstante, de conformidad con esta norma, aquellos intermediarios inmobiliarios que lleven cabo funciones de intermediación de crédito deben disponer de la formación exigida y deben inscribirse en el registro específico. La única diferencia que existe, a nuestro juicio, entre los intermediarios de crédito y los intermediarios inmobiliarios recae en el objeto que se intermedia, pues en los primeros son créditos hipotecarios mientras que en los segundos son viviendas. Por este motivo, consideramos que los intermediarios inmobiliarios deberían ofrecer, como mínimo, las mismas garantías.

3.6. Hemos visto que: a) según el modo en que el intermediario inmobiliario lleve a cabo la función de intermediación (si actúa de forma independiente entre las partes o si vela por el interés exclusivo de una de ellas); b) si la función que lleva a cabo es de medios o de resultados; c) según cuál sea la finalidad de la adquisición del bien inmueble (para un uso propio o para destinarlo a una actividad mercantil); d) así

como también según la naturaleza de las partes intermediadas (sin son persona jurídicas o físicas), hay un contrato más adecuado que otro.

Para el caso objeto de estudio en este trabajo, es decir, la intermediación inmobiliaria destinada a favorecer la perfección de un contrato que tienen por finalidad el acceso de las personas a una vivienda para su propio uso, consideramos que los dos contratos que mejor amparan la actividad del intermediario son, a nuestro juicio, el contrato de mandato y el de mediación y corretaje. El primer contrato, es decir, el mandato, sería el más adecuado para aquellos casos en que el intermediario inmobiliario vela exclusivamente por el interés de una de las partes (la que le contrata), mientras que el de mediación y corretaje se reservaría para aquellos casos en que el intermediario inmobiliario actúa de forma imparcial e independiente entre las partes del contrato pretendido.

A nuestro juicio, debería ser el propio intermediario el que debería elegir de antemano su modo de llevar a cabo la intermediación; es decir, si actúa de forma independiente e imparcial o si vela por el interés de una de las partes y, además, debería comunicarlo a las partes que le contratan desde el primer momento, tal y como se prevé para los corredores de seguros (art. 42 d la Ley 26/2006) y para los intermediarios de crédito (art. 35.1 c), d), h) y el art. 35.2 de la Ley 5/2019).

En este sentido, hemos identificado que en la intermediación inmobiliaria pueden darse cuatro situaciones:

1. Supuesto donde cada una de las partes del contrato pretendido contrata a su propio intermediario inmobiliario a través de un mandato.
2. Supuesto donde únicamente el vendedor o el arrendador contrata los servicios del intermediario inmobiliario a través de un mandato.
3. Supuesto donde únicamente el comprador o el arrendatario contrata los servicios del intermediario inmobiliario a través de un mandato.
4. Supuesto donde el intermediario inmobiliario actúa de forma imparcial e independiente a través del contrato de mediación y corretaje y es contratado por ambas partes.

Las características que, a nuestro juicio, el contrato de mediación y corretaje debería tener para aquella intermediación donde el objetivo es acceder a una vivienda serían las siguientes:

- La forma de retribución del intermediario inmobiliario debería contribuir a garantizar la imparcialidad que caracteriza al propio contrato de

mediación y corretaje. Por este motivo, proponemos que el precio (ya sea una comisión o un precio fijo) esté formado por una parte fija y una variable. De este modo, la parte fija se satisfecería en el momento en que cada una de las partes decidiesen contar con sus servicios y la parte variable cuando el contrato pretendido se perfeccionase.

- Tradicionalmente, se ha entendido que el contrato de mediación y corretaje es bilateral por el hecho de que se celebra entre el intermediario y el potencial vendedor o arrendador. Sin embargo, nosotros consideramos que para garantizar la imparcialidad y la independencia y que el intermediario tenga obligaciones hacia las dos partes intermediadas, la relación contractual debería existir entre el intermediario y las dos partes y no únicamente con una, dado que para este último caso ya existe el contrato de mandato. De este modo, consideramos que la nota de encargo no solo se debería celebrar entre el intermediario y el vendedor o arrendador, sino también entre el intermediario y el potencial comprador o arrendatario que acude a sus servicios. Cabe decir que la celebración de la nota de encargo no es obligatoria, excepto en algunas CCAA (como Cataluña (art. 55.5.b LDVCAT), País Vasco (DA 1ª LVPV), Andalucía (DA 8ª.2. d Ley 1/2010) e Islas Baleares (DA 3ª Ley 5/2018)) aunque solo se prevé que se celebre entre el intermediario y el vendedor. Nosotros consideramos que, aunque no sea necesario que conste por escrito, sí que facilita la seguridad jurídica.

El hecho que haya un doble vínculo contractual por parte del intermediario inmobiliario con cada una de las partes del contrato pretendido no solo ampara que tanto el vendedor o arrendador como el comprador o arrendatario puedan beneficiarse de la normativa sobre protección de los consumidores, sino que, además, que el tipo de responsabilidad civil que surja en caso de incumplimiento hacia alguna de las partes, sea contractual y no extracontractual.

Otro motivo más que justifica que este doble vínculo contractual es que se podría fijar en la normativa las obligaciones que el intermediario inmobiliario debería tener hacia ambas partes, es decir, las obligaciones tanto hacia el vendedor o arrendador (como la tasación de la vivienda, la realización de las fotografías, la descripción de la vivienda o la publicación en los portales inmobiliarios, entre



otras) y hacia el comprador o arrendatario (entregar la información precontractual o la FEIPV, evitar el sobreendeudamiento, asistencia y asesoramiento de índole jurídico o técnico, entre otras.).

3.7. Las funciones actuales de los intermediarios inmobiliarios establecidas en ámbito estatal únicamente se prevén para los colegiados y están tasadas de forma amplia desde el año 1969 (art. 1 Decreto 3248/1969), de manera que han quedado desactualizadas teniendo en cuenta el nuevo contexto social, económico post-crisis y tecnológico en el que nos encontramos. Las funciones que se prevén actualmente para los colegiados son ejercer la mediación y corretaje en las compraventas y permutas sobre fincas rústicas o urbanas, en los préstamos con garantía hipotecaria, en los arrendamientos y traspasos y evacuar las consultas y dictámenes que les soliciten. Sin embargo, en otras normas también se les atribuyen otras funciones como las destinadas a prevenir el blanqueo de capitales y terrorismo (art. 2.1 de la Ley 10/2010), la de facilitar una serie de información de carácter precontractual (RD 515/1989, art. 58 y ss. LDVCat y Ley 1/2010 en Andalucía) y la intermediación con viviendas sociales en algunas CCAA como en País Vasco y la Comunidad Valenciana, así como también en ciudades como Barcelona y Zaragoza.

Además de estas funciones, consideramos que podrían ejercer también las siguientes: especializarse en la intermediación de vivienda perfiladas; en la realización especializada de bienes embargados (art. 641 LEC); como garantes de facilitar una serie de información mínima al que accede a la vivienda (FEIPV) que se incluye en el Anexo I y que incluye una serie de datos relacionados con las características físicas de la vivienda y su entorno, información sobre los plazos, identificación de las partes y operadores que intervienen, régimen jurídico, autorizaciones administrativas, tributos, precio y otros costes y otra información relacionada con el ámbito del *proptech*; funciones relativas a evitar el sobreendeudamiento de las familias (a través de un calculador de esfuerzo familiar); como profesionales facilitadores de datos a los organismos públicos sobre el sector de la vivienda y; como profesionales encargados de llevar a cabo la mediación (ADR) en el ámbito de la vivienda.

De este modo, consideramos que: a) la diferenciación y transparencia de los cuatros modos de llevar a cabo la intermediación por parte del intermediario; b) un marco legal adecuado del contrato de mediación y corretaje como la que proponemos para

garantizar su independencia y la neutralidad; c) así como la previsión normativa de todas estas funciones que proponemos junto a las que ya se prevén actualmente, contribuiría notablemente a mejorar la seguridad jurídica en la fase precontractual y contractual previa a la intervención notarial, a la protección de los consumidores y necesitados de vivienda y para dar mayor efectividad al derecho a la vivienda digna y adecuada, contribuyendo pues, a una mayor vertebración del mercado de la vivienda al tiempo que se generaría mayor confianza y profesionalidad.

3.8. La transformación digital aplicada en el sector inmobiliario (*proptech*) y en concreto, a la profesión de intermediación inmobiliaria y el fenómeno de la economía colaborativa provoca necesariamente un replanteamiento del rol tradicional de los intermediarios inmobiliarios e incluso pone aún más en evidencia la desprotección en la que se encuentran los que acceden a una vivienda, pues cualquier persona puede hoy intermediar con una vivienda.

El *proptech* no implica necesariamente la desintermediación inmobiliaria, es decir, no implica necesariamente la desaparición de los intermediarios inmobiliarios, pues estos prestan sus servicios de forma digital, sin necesidad de conocer personalmente ni al potencial vendedor o arrendador ni al que accede a una vivienda. El consumidor debe tener garantías de que quien está detrás “de la pantalla” ofrece la misma seguridad y garantías que los otros intermediarios formados debidamente y colegiados disponiendo de los conocimientos correspondientes, que cumple con una serie de obligaciones de información, que cuenta con un seguro de responsabilidad civil y que tiene una supervisión institucional o pública de su actividad.

Ante esta forma de prestar los servicios de intermediación que se caracteriza principalmente por no ser disponer de una oficina abierta al público, el bajo coste de la remuneración, que los servicios se prestan a través de la propia plataforma o digitalmente y que no es el intermediario inmobiliario quien enseña físicamente la vivienda a los posibles interesados, sino que lo suele hacer el propio vendedor o arrendador, hace cuestionar el tradicional rol de los intermediarios inmobiliarios. Hoy por hoy, es difícil prever cómo evolucionará la profesión de la intermediación inmobiliaria ante el auge de la digitalización, aunque consideramos que, o bien se deberán adaptar para poder continuar prestando sus servicios en el mercado y poder competir pues, con el resto de los intermediarios, o bien habrá una clara diferenciación entre las agencias inmobiliaria *online* y los intermediarios

inmobiliarios. Por ejemplo, puede que las primeras se ocupen de los casos más sencillos y los segundos de los más complejos (como ha sucedido con las agencias de viajes); puede que aquellos intermediarios que ofrezcan un trato más personalizado se conviertan en intermediarios exclusivos o de “lujo” mientras que las agencias *online* sean más asequibles.

Para nosotros, con independencia del modo en que se presten los servicios (de forma digital o no), la profesión de la intermediación inmobiliaria y de hecho, el sector inmobiliario en general, se encuentra ante un nuevo paradigma tecnológico donde la transmisión de confianza hacia los consumidores y los que reciban sus servicios será clave para su diferenciación y éxito y para ello pues tendrá especial relevancia la formación académica, la especialización y el ofrecimiento de garantías de calidad y profesionalidad.

#### **4. Necesidad de formación académica en materia de vivienda**

Por todo ello, pues, consideramos que existe un interés general en la profesión de la intermediación inmobiliaria que justifica la necesidad de que haya una mayor regulación de la profesión a través de la supervisión institucional y la exigencia de una formación académica obligatoria. En este sentido, para nosotros, la investigación y la docencia en vivienda (*housing*) que tenga un contenido interdisciplinar e internacional no solo son necesarias para poder adoptar políticas de vivienda y promulgar normas con una base científica y contrastada sin influencia ideológica o política, sino que también lo son para formar a los profesionales que prestan servicios en materia de vivienda, con el fin de que tengan los conocimientos necesarios para prestar sus servicios eficientemente y hacer del sector inmobiliario un sector más profesionalizado y con garantías. Actualmente no existe en nuestro país una formación universitaria completa con carácter oficial ofrecida por las universidades públicas especialmente en materia inmobiliaria y de vivienda.

A nuestro juicio, son las competencias de un Grado universitario las que mejor pueden garantizar que los profesionales de la vivienda adquieran las competencias generales, básicas y esenciales para prestar los servicios relacionados con el sector inmobiliario y de la vivienda, pues su finalidad es que los estudiantes obtengan una formación general en una o varias disciplinas, orientada a la preparación para el ejercicio de actividades de carácter profesional (art. 9 RD 1393/2007, art. 5 RD 1002/2010 y art. 6 RD 1027/2011). A nuestro entender, un Grado universitario en materia de vivienda

y sector inmobiliario permitiría la adquisición de las siguientes competencias esenciales relacionadas con:

1. Los principios y normas jurídicas, principios económicos, empresariales, técnicos y valores fundamentales o la ética como instrumento de trabajo.
2. Asesorar y resolver conflictos en el ámbito inmobiliario y de la vivienda de una forma interdisciplinar y desarrollar capacidades de negociación.
3. Utilizar de forma avanzada la tecnología aplicada en el sector inmobiliario.
4. Conocer distintas políticas de vivienda (nacionales e internacionales) y ser capaz de formularlas.
5. Diferenciar las necesidades de vivienda de los diferentes grupos de la población y saber encontrar soluciones habitacionales a perfiles concretos.
6. Conocer e identificar los elementos técnicos de habitabilidad de las
7. Asesoramiento sobre el acceso a activos inmobiliarios situados en países diferentes de España en la UE o al revés, es decir, a personas extranjeras que acceden a una vivienda en España.
8. Conocer las técnicas de valoración o tasación de inmuebles.

Cabe decir que también cabría la posibilidad de formarse a través de un Máster, siempre que los estudiantes ya dispusiesen de un Grado previo relacionado con alguna de las materias que afectan al sector de la vivienda (por ejemplo, en economía, arquitectura o derecho). No obstante, un Grado universitario sería la mejor opción para aquellos que no tienen ningún conocimiento en ningún de los ámbitos señalados. Por este motivo, proponemos la creación de un “Grado oficial en estudios de la vivienda e inmobiliarios” que pueda formar académicamente desde un punto de vista interdisciplinar e internacional no solo a los intermediarios inmobiliarios, sino también al resto de profesionales que prestan servicios en el ámbito de la vivienda como los administradores de fincas, los empleados de notarías y registros de la propiedad, los trabajadores de la Administración Pública en materia de vivienda y posibles responsables políticos en vivienda y, de este modo, profesionalizar el sector de la vivienda y garantizar que los profesionales de la vivienda que intervienen aportan un valor añadido. Hemos desarrollado una propuesta de plan de estudios de dicho Grado con una serie de asignaturas obligatorias y una serie de asignaturas optativas en función del itinerario de especialización: en Administración Pública; en intermediación inmobiliaria y administración de fincas; en *proptech* y; en promoción

inmobiliaria y construcción. En cuanto las asignaturas obligatorias engloban las materias más jurídicas (por ejemplo, parte general de derecho civil, obligaciones y contratos, derechos reales...), económicas (por ejemplo, la gestión y administración de empresas, economía y contabilidad...), arquitectónicas (por ejemplo, introducción a la arquitectura, topografía y planimetría...), sociales (por ejemplo, sociología y geografía), tecnológicas (por ejemplo, introducción al *proptech*) y del ámbito de la psicología (por ejemplo, mediaición y arbitraje inmobiliario).

## CHAPTER VI. CONCLUSIONS

Below we present the conclusions of this work based on the three main axes (legal certainty, protection of consumers and those in need of housing and the right to access decent and adequate housing) that show that the real estate brokerage profession responds to a general interest. Therefore, the regulation of this profession in Spain is justified, including official institutional supervision of these professionals and the requirement of mandatory academic training in the housing and real estate sector.

### 1. Preventive legal certainty in the pre-contractual and contractual phase

1.1. The liberalization or deregulation of the real estate brokerage profession in Spain in 2000 aimed to promote economic growth. As a result of this liberalization, the number of real estate agents increased, since it was not necessary to have a minimum academic qualification or to be registered in any public institution to become a real estate agent. Therefore, the number of real estate transactions also raised. Housing prices began to climb progressively. However, between 1998 and 2008, real estate agencies were among the companies with the most complaints from consumers.

Seven years after the liberalization, in 2007, the “real estate bubble” burst, triggering the start of an economic and real estate crisis that brought t increased unemployment, a high number of evictions in a context of low social housing rate that made it more difficult for people to access housing, a situation that continues to persist to this day . Nowadays, almost twenty years after the liberalization, the real estate brokerage profession continues to be deregulated or liberalized in Spain. Consequently, today anyone can become a real estate agent without having any minimum training in the real estate field nor having to join the professional association of real estate agents (*Colegio profesional de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria*) regardless of those Autonomous Communities (AC) or regions that have introduced some requirements as set out below.

Therefore, real estate agents in Spain (close to 50,000) do not have any norm that regulates what their functions and obligations are (except those who join the professional association of real estate agents , which has around 6,000 members, who are required to comply with the provisions of RD 1294/2007

and art. 1 RD 3248/1969 ). Moreover, it is also not legally established, who is responsible for satisfying the real estate agent's remuneration nor its amount or the criteria used to determine this fee . There is no legal framework for the brokerage contract that traditionally covers real estate intermediation, nor is it stipulated what mandatory information that real estate agents must provide to people who access housing.

In fact, the Mutual evaluation of regulated professions of 2015 stated that deregulation of the real estate brokerage profession in Spain has eased real estate market speculation and that during the pre-contractual phase, the consumer is not sufficiently protected, advised, or informed.

1.2. Due to the effects of the economic and real estate crisis which started in 2007, there is evidence that challenges the effectiveness of the system currently in place to provide preventive legal security in real estate transactions. Preventive legal security is more advisable than reactive legal security, because it is better to prevent a conflict than to resolve it, because of the cost savings and the fact you have avoided reaching a certain situation. For example, the loss of a home (STJUE 14- 05-2013 and STJUE 07-17-2014). In the real estate and housing sector, the “gatekeepers” of this preventive legal security are mainly notaries and property registrars. This is due to their exhaustive academic training, their simultaneous status as civil servants and professionals and the strict regulation they are subjected to .

In fact, among all the professionals involved in real estate or property transfers in Spain (developers, builders, real estate agents, notaries, property registrars and property managers), only notaries and property registrars are required to have strict academic training justified by the general interest attached to the functions they fulfil . Despite this, we consider that in real estate or housing transactions, preventive legal security is not fully guaranteed for the following reasons:

- It is not mandatory that notaries or property registrars participate in all real estate or housing transactions, except for certain cases such as, for example, the holding of a voluntary mortgage (art. 145 LH), a surface right (art. 53.2 RDleg 7/2015) and in certain servitudes (arts. 539 and 540 CC).

But for the sale of a property or for a tenancy contract their participation is not mandatory (art. 1261 CC).

- The notary and the property registrar are usually involved in the last phase of the conveyancing system. That is to say, the final phase of the legal real estate transaction when the contract has already been concluded or the parties have already duly noted their will to enter into an agreement (STS 03-24-2015). They do not take part in the marketing phase or in the initial negotiations between parties or when a private contract is concluded, such as a sale or tenancy agreement, where real estate agents are usually involved. However, for the holding of mortgage loans, Act 5/2019 does provide for a greater degree of involvement of the notary in the pre-contractual phase (arts. 14 and 15). However, this is only stipulated in mortgage related matters, it does not cover the rest of the housing operations such as sales and tenancies.
- Like real estate agents, the regulation of the rest of the economic operators involved in the housing or real estate services sector such as the builder, the developer and the property managers, does not guarantee a minimum level of training in the real estate or housing field. In fact, the current situation of property managers and real estate agents in Spain is similar, not only because their functions may coincide in some cases (for example, advising the parties, representing them and the preparation of reports, among others), but also because both professions are liberalized or deregulated.
- The effects of the economic and real estate crisis, such as the high number of evictions and widespread “homelessness”, as well as bad banking practices and the difficulty of accessing and maintaining housing have been an indicator that the preventive legal security system in Spain might have not been efficient. For example, it might have not been efficient enough to warn, inform and properly advise people who access housing, warning them about the risk of becoming overindebted, advising on the type of tenure that best suits their economic and personal circumstances, informing them about the physical requirements that a house should fulfill or about its energy expenditure, among others issues. For that reason, we believe that regulations around housing should not only be aimed at



preventing its loss, but also at improving the conditions for accessing housing , a process where real estate agents are especially involved.

- Neither the notaries nor the property registrars supervise the quality or physical adequacy of houses, as well as other aspects related to the physical requirements of housing. But professionals such as real estate agents, who have been involved since the first negotiations might carry out this function. However, they should have a knowledge of technical and habitability matters, which is not currently guaranteed because it is not necessary to have any academic qualification specifically related to this field.

Proper preventive legal security is essential for the correct functioning of real estate market and for the general economy, because it conveys confidence to the consumers, those who receive the services and also to the economic operators in the market. As they could all be aware of the applicable regulations, the guarantees offered by the law, the responsibilities of each party and the consequences in case of non-compliance. Real estate agents could play an important role in this preventive security, in relation to transactions related to housing and other real estate assets. But for this to work, it is necessary for them to have legally assigned obligations towards consumers and those who receive their services, for their functions to be correctly defined (and not as extensively as those planned since 1969 for real estate agents who join the professional association of real estate agents t) and for them to have specific training related to real estate and housing.

- 1.3. To be able to evaluate the adequacy of the liberalization of a profession, such as the real estate brokerage profession, it should be weighed if the benefits or advantages that the liberalization is intended to achieve really exceed the negative consequences it may cause. In this sense, as established in the Preamble of RDL 4/2000, the purpose of liberalization in Spain was to promote economic growth. However, the externalities that this liberalization would produce, affecting the protection of consumers and people who access housing, legal certainty and the correct structuring and functioning of the real estate market in general were not considered.

In fact, even classical economists who defend free market functioning, such as FRIEDMAN or KEYNES, affirmed that freedom in the market cannot be absolute, that certain limitations are necessary to avoid worse consequences. This consideration seems to have not been taken into account by the CNMC according its latest published reports on the draft Statutes of the Associations of Real Estate Agents and Property managers in Spain.

In our opinion, states must pursue economic growth, but it should not be done in any way or through any sector regardless of the negative externalities that can be produced . It should be promoted through sustainable growth that ensures the avoidance of another real estate bubble and guarantees the proper functioning of the housing market.

1.4. After the liberalization of the real estate brokerage profession in 2000, some AC or regions in Spain have introduced certain academic training and institutional supervision requirements through a registry for real estate agents. The AC that currently have introduced a specific regulation for real estate intermediaries are: Catalonia (art. 55 and 56 of the LDCAT and Decree 12/2010), Andalusia (DA 8th Act 1/2010), Basque Country (DA1<sup>a</sup> LVPV), Murcia (art. 54 Act 6/2015), Navarra (DA 15th Act 20/2017), Balearic Islands (art. 4 Act 5/2018), Madrid (Decree 8/2018) and Extremadura (art. 51 Act 11/2019).

Consequently, there are more and more AC that make use of their powers (in terms of consumer protection and housing) to ensure that real estate agents who provide their services within their territory , are obliged to offer minimum quality guarantees. However, currently, only the AC of Catalonia has legislated the registration of real estate agents as a mandatory requirement since 2010.

Andalusia, Extremadura and the Basque Country also initially intended to make the registration of real estate agents mandatory, but to date, registration continues to be voluntary, as is the case with the registers that exist in the AC of Madrid and Navarra. This is because the government of Spain challenged the DA1<sup>a</sup> LVPV before the TC (Constitutional Court) because it provided for the creation of a mandatory real estate agent's registry in the Basque Country, as already exists in Catalonia. Although paradoxically, in

Catalonia It has never been challenged and mandatory registration continues in force today.

The STC 19-09-2018 declared the mandatory registration of real estate agents unconstitutional considering that, in line with the provisions of art. 5.2 of Act 20/2013, limits (such as, for example, mandatory registration) can only be set on access to an economic activity to safeguard some compelling reasons of general interest and when there is no other means of achieving this, that is less distortive of competition or less restrictive. In this sense, art. 3.11 of Act 17/2009 which stipulates the reasons of general interest, including the protection of the rights, safety and health of consumers and the requirements of good faith in commercial transactions. However, art. 17 of the same Act 20/2013 provides that in order to require an authorization to practice a profession (such as a mandatory registration), it must be justified for reasons of public order, public safety, public health or environmental protection. So, this article 17 does not include the protection of consumers or the requirements of good faith in commercial transactions. Therefore, AC cannot justify the mandatory registration of real estate agents to exercise the profession because it does not meet the requirements of this art. 17 of Act 20/2013.

However, STC 19-09-2018 considered that if the mandatory registration is properly justified by a reason of general interest such as, for example, the protection of consumers and the requirements of good faith in commercial transactions (art. 5 of Act 20/2013 and art. 3.11 Act 17/2009), this authorization can be admitted, although in our opinion, there are more reasons besides these, given that the real estate brokerage profession also affects preventive legal security (art. 9.3 Spanish Constitution, henceforth, SC), the protection of consumers (art. 51 SC) and the people who wish to gain access to housing (art. 47 SC).

In our opinion, this STC 19-09-2018 ruling “updates” the position defended by the TC in 1993 through STC 25-03-1993, which ruled that the real estate agents who join the professional association of real estate agents could not be protected against the crime of professional encroachment because the interests at stake in this profession were of “less significance”, among others reasons. But in the STC 19-09-2018 ruling it is admitted that if the AC

properly justifies the mandatory estate agent's registry under a reason of general interest, it would be possible to control the access to the profession.

Thus, as a result of this STC 19-09-2018 ruling, an AC can create its own mandatory registration of real estate agents. This may carry a risk, as the European Commission warns, there may be substantial differences within the same country, thus affecting equality between consumers and users throughout the country (art. 149.1.1 SC), as well as the unity of the market (art. 139 SC).

For this reason, without going into depth in the jurisdiction debate between the State and the AC or regions around academic degrees and professional colleges, we consider that a minimum regulation should be applicable at the state level consisting of compulsory academic training in order to offer the same minimum quality guarantees to all consumers and people who access a home in Spain.

1.5. There are different contracts that might cover the functions exercised by real estate agents (the mandate, the brokerage contract, the services or specific work contract, the commercial commission and the agency contract). However, the contract that traditionally covers the brokerage activity aimed at facilitating the conclusion of a contract between the parties is the brokerage contract which is atypical. Therefore, it generates confusion and uncertainty not only among economic operators such as real estate agents themselves, but also among those who receive their services. For this reason, in this thesis we propose a minimum level of regulation for this contract to guarantee legal certainty in real estate intermediation that is summarized in more detail in section 3.6 of these conclusions.

1.6. In our opinion, we found it paradoxical or even contradictory that other professions whose professionals also carry out intermediation functions are regulated and in turn, the real estate brokerage profession where the objects being brokered are people's homes (art. 47 SC) continues to be liberalized since 2000.

These professions are: insurance brokers (Act 26/2006), commercial brokerage agents (since 2000 those who were officially registered became part

of the Notary Corp, so that they are currently subject to the same regime as notaries), agencies that mediate between employers and workers (RD 1796/2010), travel agencies and credit brokers (Act 5/2019). In these professions it is compulsory to have specific academic training, its professionals must meet a series of obligations, their functions, obligations and responsibilities are legally stipulated and it is mandatory for them to register with a public institution.

Therefore, the aforementioned regulations are not consistent with the current situation of real estate agents.

## **2. The right of people to access decent and adequate housing**

2.1. A home has special features that differentiate it from any other real estate, consumer or commercial goods. For this reason, a home should be treated differently from the other real estate goods. However, in certain cases the legal framework that affects the housing sector considers it as a special good that deserves special protection and in others, it is given the same status as standard consumer or commercial asset, as happens with the real estate brokerage profession.

A home is a complex good and, consequently, so is the sector to which it belongs, since it is a good that affects three dimensions: the structural, the economic or patrimonial and the symbolic. In fact, the main complexity of housing is given by the “coexistence” of these last two, given that housing is the only good that is both an important economic asset and a human right.

The housing definitions provided by some AC in their housing Acts are not entirely adequate in accordance with the UN criteria on the requirements that decent housing must have. For us, a home is a fixed building that meets the requirements of habitability and adequacy, where human beings can live regularly, develop fully in freedom and privacy, raise a family and, finally, can create a home.

The existence of this symbolic meaning arising from the relationship that exists between the house and the people who are going to live or live in it, means that it cannot have the same treatment as any other real estate asset.

Traditionally, it has been through public legislation that this symbolic aspect of a home has been more recognized through the analysis and development of

the “right to housing” through all national and international provisions that recognize the right to housing. However, private legislation also recognizes this symbolic aspect of housing in different provisions (for example, in art. 40 of the CC, arts. 68 CC, arts. 580 CC, art. 7 LPH, art. 4 LAU, RDL8/2011, RDL6/2012, Act 1/2013, Act 5/2019, among others). The common element that all these norms have is that they recognize certain limits or restrictions on the right to property or any other related right in the field of leases, the horizontal property regime, family law, inheritance or neighbourhood relations. In fact, the economic crisis has been a turning point in this regard. The legislator began to give more serious consideration to the importance that a home has for people. Hence, for example, its justification to increase the protection of mortgage debtors. Although this “pro-home” or “pro consumers” position is not appreciated in all areas that affect housing in a consistent manner, as is the case, for example, with the regulation of the real estate agent’s profession.

In this work we have seen that it is the main residence or permanent home which is the subject of all those terms linked to housing for which Spanish law provides a special regulation (building, residence, domicile - in both a public and private sense-, conjugal or family dwelling and a home). Therefore, the main residence or permanent home is the maximum expression of the concept of home. Therefore, for us, the permanent home is a building that meets some habitability requirements (physical structure); it is an economic and patrimonial asset, it constitutes the domicile of the people who live in it (both from a legal-public and private point of view), it is the conjugal dwelling (in the case that those who live there are married) or a family home (depending on whether or not a family lives there) and where a home is created.

For that reason, in relation to the real estate brokerage profession, when the object being brokered is a home, real estate intermediaries should provide an added value towards the people who access it. For this reason, we propose the creation of a Standardized Pre-contractual Housing Information Sheet (FEIPV), like the FEIN and DIA, that precisely contains all the information that real estate agents should provide to those who access a home and receive their services. Thus, we consider that the intermediation of homes should be differentiated from other real estate goods.

2.2. The right to decent and adequate housing is a human right that is essential for the effectiveness of other fundamental rights. Housing policies that aim to guarantee the right of people to access housing, are not only formed by public law, but also by law of a private nature.

The right of all people to decent and adequate housing and the protection of private and family life is recognized nationally and internationally (art. 25.1 UDHR, art. 11 ICESCR, art. 8 ECHR, art. 31 European Social Charter, art. 47 SC, among others.).

For a home to be considered decent and adequate, it is not only necessary that it fulfills the habitability requirements, but also that these are in accordance with the circumstances of the specific persons who are going to live or live there.

Despite the close relationship between the right to housing and other fundamental rights such as, for example, the right to the dignity of the person and their free development (art. 10.1 SC); right to physical and moral integrity (art. 15 SC); to the privacy and inviolability of the domicile (art. 18 SC); and for formal and material equality (art. 14 SC), among others, the right to housing is not recognized in the SC as a fundamental right, but as a guiding principle of economic and social policies. That is to say, the actions and policies to be followed by public authorities must aim to make this right effective. Therefore, the right of people to access housing does not imply that the public authorities have a duty to offer houses directly, but it implies that public authorities must design policies in a way that will help to bring this right into effect.

Beyond the appropriate public law measures to guarantee access to housing, such as the provision of a sufficient supply of social housing or subsidies, some examples of private law measures that would contribute to improving people's access to housing would be the promotion of the diversification of housing tenures or the improvement in the regulation of tenancies. This should necessarily be completed by regulating the real estate agent's profession, assigning them more obligations and responsibilities in order to offer more legal certainty beginning from the initial negotiations or in the preparation of private contracts, granting more protection to those who access housing and more transparency, helping to make the right to housing an effective right.

### **3. The protection of consumers and people who access a home**

3.1. The variety that exists in Spain in terms of the different types of real estate agents, their denomination and also in terms of the different logos or distinctive brands according to the institution or body they belong to (professional associations, administrative registries, professional association of real estate agents, private companies or no group at all) creates confusion to consumers and people who access to housing. Especially, when consumers want to distinguish between trained and untrained real estate agents.

In this sense, the different types of real estate intermediaries that currently exist in Spain are:

1. Real estate agents without any norms that regulate the exercise of the profession because they do not join the professional association of real estate agents (since RD 1294/2007 only is applied to its members).
2. The “online real estate agents” that provide their brokerage services digitally, although their managers may be members of professional association of real estate agents or be registered in an AC administrative registry.
3. Real estate agents that join professional private associations. For example, the Professional Association of Real Estate Experts (APEI), the Business Association of Real Estate Management (AEGI) and other private Associations of real estate agents.
4. Real estate agents who registered in an AC administrative registry of real estate agents. It can be mandatory (as in Catalonia) or voluntary (as in Madrid or Navarra).
5. Real estate agents that join the official real estate agents trade association, but with different members each having different types of academic training (economists, architects, jurists and even university degrees of a very different nature).
6. Real estate agents that join the professional association of real estate agents with the official title of “real estate agents” obtained during the years before liberalization of the profession in 2000 when it was compulsory to pass an exam to join this institution.



Regarding the denomination of these professionals, different terms are used in practice (real estate agents, estate agents, brokers, among others). In our opinion, the proper designation of these professionals will depend on the specific function that they carry out. Therefore, on the type of contract that covers this function (a mandate, a mediation and brokerage contract, a contract of work or services, an agency contract, among others). However, for practical reasons, it is convenient to use the same denomination to describe these professionals, regardless of the specific function performed at any time.

We have seen that nowadays not all real estate agents are in the same category since the liberalization of the real estate brokerage profession in 2000. For this reason, we consider that the distinction between these professionals and therefore, the denomination applied, should be done according to the type of academic training they have, as well as according to institutional supervision (if it is an official association, an administrative registry, a private association or none at all) and, therefore, depending on the guarantees they offer to those who hire their services.

Thus, taking into account the institutional supervision that may exist to overview the conduct of these professionals, we distinguish mainly the real estate agents who join the professional association of real estate agents, those who are registered in an AC administrative registry, the members of some private association and the freelance ones (who are not part of any agency or institution).

In relation to the real estate agents who join the professional association of real estate agents trade, in addition to not being compulsory to join it (art. 3 Act 10/2003), any university degree is valid to do it (art. 1 RD 1294/2007), they do not have exclusive use of the title “API” (art. 2 RD 1294/2007) nor are they protected against the crime of professional encroachment (art. 403 CP and STC 03-25-1993).

Those estate agents registered in the AC administrative registries of real estate agents, (regulated, for example, in art. 44 of the LDVCat, DA1<sup>a</sup> of the LDVPV, DA 8<sup>a</sup> of Act 1/2010, art. 4 of Act 5/2018, among others.), it is not mandatory for them to have a university degree to register, but they must prove other specific knowledge related to the real estate sector and

its profession. As mentioned before, this administrative registry may be mandatory or voluntary, although as was established by STC 19-09-2019, it can only be voluntary, unless the CA justifies the need for it have a mandatory nature for reasons of general interest.

Finally, although we believe that all real estate agents in Spain should offer additional guarantees when they intermediate in transactions involving homes, a short-term solution would be that in the case of intermediaries who not join the professional association of real estate agents nor register in the AC registries, it would be convenient to differentiate them from those that do, since there are no guarantees that they have a minimal knowledge of housing or real estate or even hold civil liability insurance. Therefore, the logos, the official shield or the corporate logo that these real estate agents use, should be in accordance with their category so as not to cause confusion or lead consumers to commit errors .

The fact that the profession is deregulated eases “self-regulation”. It means that private professional associations can set their own requirements for membership . It means a “privatization” of services provided by these professionals. However, they are working with a human right: the right to access housing (art. 47 SC). Hence, we consider that the public authorities should ensure that all professionals who work precisely with homes met minimum requirements.

It should be said that, if registration with the professional association of real estate agents was mandatory in Spain through the accreditation of a certain academic training (through a university degree in housing that is detailed below), this categorization or distinction between the different types of real estate intermediaries that we have identified would not be necessary.

In our opinion, the professional association of real estate agents, given that it is a public law corporation, in addition to the functions that it currently has, it should be able to develop others functions that are proposed in this paper, for example: it could be in charge of managing the “the real estate agents exchange” for those cases when people cannot afford to hire a real estate professional, especially for those who are seeking access to housing; it could manage the recruitment of real estate agents for social

and affordable housing, the recruitment of real estate agents that provide mediation services (ADR); as well as the collection of data for the preparation of statistics or the transmission of other information so that the public authorities can carry out adequate housing policies.

3.2. The EU does not have the jurisdiction to decide whether or not to regulate the profession of real estate agents in the member states (art. 345 TFUE). The member states themselves are the ones who decide whether to regulate it and who decide the degree of regulation. Despite the pro-liberalizing position that emerges from the reports coming from the EU, the European Commission recognizes that restrictions on free competition (such as a compulsory academic qualification and mandatory registration with an institution) can be established as long as the profession fulfills the following requirements: existence of information asymmetry, that external effects can be derived and that a public good is derived from the services.

In relation to the real estate brokerage profession, in our opinion, these requirements are met for the following reasons:

- There is an informative asymmetry between the service providers and the people who receive them, given the complexity of the real estate and housing sector itself. This could facilitate the existence of a “market of lemons” or “adverse selection” and a possible “moral hazard”. In these cases where consumers do not have enough knowledge, the reputation, professionalism and guarantees offered by the service provider are what is taken into account.
- Inadequate services provided by housing professionals, including real estate agents’ services, can cause externalities and contribute to the creation of a “real estate bubble” which can trigger a chain reaction “that has an effect on other sectors, leading to an increase in unemployment, a deterioration of access to housing, an increase in evictions and a shortage of social housing.
- A general interest is derived from the services provided by estate agents. In fact, the EU (in art. 4 of Directive 2006/123 / EC) and Spain (art. 3.11 of Act 17/2009) expressly acknowledge that consumer protection (art. 51 SC) responds precisely to a compelling reason of general interest. In this

sense, from the EU it has also been stated in the Resolution of 13<sup>th</sup> January of 2004 of the European Parliament concerning the Green Paper that services of general interest are those related to the protection of consumers and social housing.

Similarly, the European Parliament Resolution of 19<sup>th</sup> January of 2017, recognized housing as one of the European social pillars. In Spain, housing is considered a common, ordinary and general good whose consumers deserve special protection, as indicated in Annex II, section b) 18 and section c) 2 of RD 1507/2000 and in the Preamble of Decree 5151/1989.

Thus, there are both European and Spanish legal provisions that recognize that housing deserves special and differential treatment.

According to the EU, if a state adopts restrictions for access to a certain profession, such as, for example, the requirement of a specific academic training or a mandatory registry, these restrictions must meet the requirements of not being discriminatory, necessary and proportional (art. 10 Directive 2006/123/CE and art. 5 Act 17/2009). However, art. 9 of Act 17/2009 extends these requirements by establishing that, in addition, the restrictions must be justified by an imperative reason of general interest, be clear and unambiguous, objective, be made public in advance, transparent and accessible. In our opinion, the requirement of specific academic training, institutional supervision and the attribution of a series of obligations to all estate agents who practice in this country meet precisely these requirements.

3.3. The EU establishes that the real estate brokerage profession has a significant impact on the European economy and the circulation of its professionals among member countries is quite high. Hence, nowadays the EPC as a simpler mechanism for the recognition of professional qualifications is applied to estate agents together with general care nurses, pharmacists, physiotherapists and mountain guides.

To facilitate the recognition of the professional qualifications of real estate agents, economic growth and the circulation of these professionals among European countries, the EU not only recommends liberalizing the profession of real estate brokerage, but also includes it as one of the few professions to which EPC can be applied for now, a protocol regulated in Directive

2013/55/EU (transposed by RD 581/2017) in order to allow for the mutual recognition of academic qualifications among countries.

In our opinion, a minimal degree of training with an interdisciplinary and international content at a European level in real estate and housing matters among real estate agents, would not only contribute to promoting cross-border real estate transactions and solving part of the problems that currently exist in these transactions, but it would also improve the protection of those in need of housing, facilitate the recognition of qualifications and the free movement of professionals with more guarantees regarding their knowledge and professionalism.

3.4. In relation to how the profession of real estate brokerage is regulated in other EU countries, as each country has the power to decide whether or not to regulate it, the regulation of the real estate brokerage profession varies substantially from one country to another.

Of the thirteen countries analyzed, the countries that have a regulated profession, that is, it is mandatory to accredit a specific academic training to practice the profession are Germany, Austria, Belgium, France, Italy, Denmark, Finland and Sweden. While the countries where it is not necessary to accredit such training are Poland, Portugal, the Netherlands, the United Kingdom, Spain and the Czech Republic, although the latter are intended to increase the requirements to regulate the profession.

In addition, the fact of whether or not the profession is regulated does not depend on the conveyancing service system that each country has (latin notarial system, deregulated notarial system of the Netherlands, system of liberal jurists and the licensed real estate agent or licensed brokers system.)

Thus, we find countries that have the latin notarial system that have opted to regulate the profession of real estate brokerage (for example, Belgium, France, Italy, Austria and Germany) and others with the same system that have decided not to regulate (such as Spain, Portugal and Poland).

In addition, although clear and unequivocal conclusions cannot be drawn on whether or not there is a direct correlation between having the real estate brokerage profession regulated or deregulated and the effects of the crisis or the capacity of the countries to recover from those effects, it is observed that

on the one hand, those countries where the profession is deregulated or liberalized (Spain, Poland, Portugal, Czech Republic and United Kingdom) have been the countries where the crisis has most affected the real estate sector. On the other hand, those countries where the real estate intermediation profession is regulated (Belgium, France, Austria, Finland, Denmark and Sweden) are those where the crisis has least affected the real estate sector and where there has been a growth in the purchasing power of the population, with the exception of Italy.

Thus, it can be concluded that in countries where the profession of real estate brokerage is regulated, there are more guarantees for people who access housing and we are more likely to see a properly functioning real estate market. In addition, the professionals who have collaborated in the preparation of this paper, emphasize that real estate agents contribute to the proper functioning of the real estate market and protect consumers.

3.5. In the wake of the crisis, there is a predisposition of the Spanish legislator to increase the levels of protection offered to housing consumers. However, this legislative line has been reflected only in mortgage related matters, attributing more responsibilities to financial institutions, credit intermediaries and notaries, but not in real estate transactions themselves, in other words, not in sales and leases.

Some regulations that have been enacted as a result of the crisis do precisely take into account the fact that the home is an asset of a special nature, these are RDL 8/2011, RDL 6/2012, Act 1/2013, RDL 5/2017 or Act 5/2019 among others. In fact, Act 5/2019 emphasizes the importance of housing consumer protection. In addition, this rule also provides a specific regulation for mortgage loan intermediaries, establishing, for example, an obligation to have academic training and to join a mandatory administrative registry.

We found it paradoxical that, although real estate agents can also carry out mortgage loan intermediation (art. 1 Decree of 1969), Act 5/2019 does not expressly mention them. But, those real estate agents that conduct loan intermediation functions must have the required training and must join the specific registry.

In our opinion, the only difference that exists, between credit intermediaries and real estate intermediaries lies in the object that is being brokered , since in the former they are mortgage loans while in the latter they are homes. For this reason, we believe that real estate intermediaries should offer at least the same guarantees.

3.6. We have observed that the type of contract that is most suitable for a real estate brokerage service, depends on the nature of the functions the intermediary is due to carry out . Moreover, it depends on if they will act as an independent mediator between the parties or if they represent the exclusive interests of one of them, depending on the purpose of the acquisition of the real estate (personal use or commercial activity), as well as according to the nature of the intermediated parties (if they are legal or physical).

For the real estate brokerage to facilitate access to housing, we believe that the two contracts that best protect the intermediary activity are , in our opinion, the mandate contract and the brokerage contract. The mandate would be the most appropriate for those cases in which the real estate intermediary exclusively watches over the interest of one of the parties (the one that hires him), while the brokerage contract would be reserved for those cases in which the real estate intermediary exercise its profession impartially and independently between the parties.

In our opinion, it should be the real estate agent himself who decides in advance, what role he will play in the intermediation, that is, if he gives his services independently and impartially or if he looks after the interest of one of the parties. He should communicate this decision to the parties that hire him, in line with the provisions for insurance brokers (art. 42 d Act 26/2006) and for credit intermediaries (art. 35.1 c), d), h) and art. 35.2 of Act 5/2019). In this sense, we have noted that in real estate brokerage, four situations can occur:

1. Scenario where each of the parties hires its own real estate agent through a mandate.
2. Scenario where only the seller or lessor hires the services of real estate agent through a mandate.

3. Scenario where only the buyer or lessee hires the services of the real estate agent through a mandate.
4. Scenario where the real estate intermediary exercises his functions impartially and independently through the brokerage contract and is hired by both parties.

The characteristics that, in our opinion, the brokerage contract should have when the objective is to facilitate access to housing would be the following:

- The retribution system should contribute to guaranteeing the impartiality and neutrality that characterizes the brokerage contract itself. For this reason, we propose that the retribution (either a commission or a fixed price) should be formed by a fixed part and a variable one. In this way, the fixed part would be satisfied at the moment when each party decided to contract the services of the intermediary and the variable part when the intended contract (sales or tenancy contract) was concluded .
- The brokerage contract is traditionally considered bilateral due to the fact it is concluded between the real estate agents and the potential seller or lessor. However, we believe that in order to guarantee the impartiality and independence of the real estate agent and obligations towards the two intermediated parties, the contractual relationship should exist between the real estate agent and the two parties and not only with one. That is to say that the listing agreement (*nota de encargo*) should not only be held between the intermediary and the seller or lessor, but also between the intermediary and the potential buyer or lessee. It should be noted that the use of the listing agreement is not obligatory, except in some AC [such as Catalonia (art. 55.5.b LDVCA), Basque Country (DA 1st LVPV), Andalusia (DA 8th. D Act 1/2010) and Balearic Islands (DA 3rd Law 5/2018)] although it is only expected to be held between the intermediary and the seller. We believe that, although it is not necessary to have an agreement in writing, it does facilitate legal certainty.

The fact that there is a double contractual link between the real estate agent and both parties of the intended contract, not only allows the seller or lessor and the buyer or lessee to benefit from the regulations on consumer



protection, but also the type of civil liability that arises in case of non-compliance with any of the parties, is contractual and not extra-contractual.

Another reason that justifies this double contractual link is that the obligations that estate agents should have towards both parties could be established in the specific regulations, that is, the obligations both towards the seller or lessor (such as the appraisal of the home, the taking of the photographs, the description of the house or the publication in the real estate portals, among others) and to the buyer or tenant (deliver the pre-contractual information or the FEIPV, avoid over-indebtedness, assistance and advice of a legal or technical nature, among others).

3.7. The current functions of real estate agents at state level have been in place since 1969 and they are only intended for members of the professional association of real estate agents (art. 1 Decree 3248/1969). In our opinion, these functions have become outdated considering the new social and economic post-crisis context and the technological advances. These functions established in art 1 Decree 3248/1969 are: the brokerage in sales and tenancies in rural or urban areas, the brokerage in loans or mortgages and other inquiries and reports related to the real estate sector. However, other functions are also attributed beyond this art. 1 Decree 3248/1969, for example: preventing money laundering and terrorism (art. 2.1 of Act 10/2010), the obligation to provide pre-contractual information (RD 515/1989, art. 58 LDVCat and Act 1/2010 in Andalusia) and intermediation in social housing in some AC such as in the Basque Country and the Community of Valencia, as well as in cities such as Barcelona and Zaragoza.

In addition to these functions, we believe that estate agents could also exercise other ones, for example: specializing in the intermediation of profiled housing, participating in the specialized realization of seized assets (art. 641 LEC), acting as guarantors that those accessing housing are provided with a minimum amount of information (FEIPV, which is included in Annex I), conducting functions related to preventing the over-indebtedness of families, as real estate professionals, facilitating data on the housing sector to public bodies, and as professionals responsible for carrying out mediation (ADR) in the housing sector.

We consider that the differentiation by legislation of the four ways that brokerage is performed by real estate agents, an adequate legal framework for the brokerage contract, as well as the regulatory provision of all the functions that we propose, would contribute significantly to improving legal certainty in the pre-contractual phase and to boost the protection of consumers. It would also help to make the right to decent and adequate housing more effective, contributing, therefore, to a greater structuring of the private housing market and would allow the agents to inspire more trust and transmit a sense of professionalism.

3.8. The digital transformation of the real estate sector (proptech) and the phenomenon of the collaborative economy causes a rethinking of the traditional role of real estate agents and even further highlights the lack of protection available to those who access a home, because in Spain anyone with a mobile phone can now provide brokerage services.

Proptech does not necessarily imply the establishment of disintermediation in the real estate market. That is to say, it does not necessarily imply the disappearance of real estate agents, as it provides its services digitally, without the need for a face to face meeting with the potential seller or lessor or the person who wants to access housing. The consumer must have guarantees that the person behind the screen offers the same security as other properly trained intermediaries

Online real estate agents are mainly characterized by the fact that they do not need to have an office open to the public, the low cost of remuneration, that services are provided digitally and that is not the real estate agent who physically shows the house to potential stakeholders, but rather the seller or landlord himself. Today, it is difficult to foresee how the traditional real estate agent's profession will evolve in the digitalization age. Although we believe that real estate agents should either adapt to the new circumstances and continue providing their services in the market and thus be able to compete with the rest of the real estate agents, or there will be a clear differentiation between online real estate agencies and traditional ones. For example, online real estate agents may deal with the simplest cases and the traditional ones

with the most complex; it is possible for traditional real estate agents to offer a more personalized treatment, while the online agencies are more affordable. For us, regardless of the way in which services are provided (digitally or not), the profession of real estate brokerage and in fact, the real estate and housing sector in general, is facing a new technological paradigm where the transmission of trust towards consumers and those who receive their services will be important in implementing their differentiation and success, and for that, academic training, specialization and the guarantee of quality and professionalism will be especially relevant.

#### **4. Need for academic training in the housing field**

4.1. We consider that there is a general interest in the profession of real estate brokerage that justifies the need for greater regulation through institutional supervision and are convinced of the importance of compulsory academic training. In this sense, research and the teaching of housing related material that has an interdisciplinary and international content are not only necessary to be able to adopt housing policies with a scientific basis and without an ideological or political influence, but also to train professionals who provide housing services. Housing and real estate knowledge among housing and real estate professionals is necessary for them to provide their services efficiently and make the real estate sector more professionalized. Currently there is no official university degree in our country offered by public universities in real estate and housing.

In our opinion, a university degree on real estate and housing is the best mechanism for allowing housing professionals to acquire the general, basic and essential skills needed to provide their services (art. 9 RD 1393/2007, art. 5 RD 1002/2010 and art. 6 RD 1027/2011). In professional housing services, a university degree would allow the acquisition of the following skills:

1. To know legal principles and norms, economic, business, technical principles and fundamental values or ethics as a work instrument.
2. To be able to give advise and resolve conflicts in real estate and housing in an interdisciplinary way and develop negotiation skills.
3. To use advanced technology in real estate.

4. To know different housing policies (national and international) and be able to formulate them.
5. To differentiate the housing needs of the different population groups and know how to find housing solutions to specific profiles.
6. To know and identify the technical elements of habitability.
7. To give advice on access to real estate assets located in countries other than Spain in the EU or vice versa, that is, to foreigners who access a home in Spain.
8. To know the techniques of valuation or appraisal of real estate.

It would also be possible to obtain training in real estate and housing through a Master's degree, provided that the students already had a previous Degree related to some of the subjects that affect the housing sector (for example, in Economics, Architecture or Law). However, in our opinion a university degree would be the best option for those who do not have any prior training in any of the aforementioned areas.

For this reason, we propose the creation of an “official degree in housing and real estate studies” with an interdisciplinary and international content. It would not only be for real estate agents, but also for other professionals who provide housing related services such as property managers, notary employees and property registries employees, public administration workers in the field of housing and possible housing policy makers in.

We have developed a proposed curriculum of this Degree with compulsory subjects and a series of optional ones depending on the itinerary of specialization: in Public Administration; in real estate brokerage and property management; in proptech and; in real estate development and construction. As the compulsory subjects encompass the most legal matters (for example, general part of civil law, obligations and contracts, and so far), economic (for example, business management and administration, economics and accounting, and so far), architectural (for example, introduction to architecture, topography, and so far), social (for example, sociology and geography), technological (for example, introduction to proptech) and the field of psychology (for example, mediation and real estate arbitration).



## Anexo I. Modelo de Ficha estandarizada de información precontractual de la vivienda (FEIPV)

La Tabla núm. 23 recoge la información mínima que, a nuestro parecer, sería necesaria facilitar por parte de los intermediarios inmobiliarios a los que acceden a una vivienda en arrendamiento o en alquiler, con independencia de su forma de ejercer la intermediación inmobiliaria<sup>2052</sup>.

En este sentido, hemos marcado con una “X” la información que procede facilitar según la forma de tenencia en cuestión. Se trata de toda aquella información que ya está prevista en el ámbito estatal y en las CCAA (Andalucía y Cataluña) que se ha estudiado en el apartado 4.4.3 del capítulo III. Las casillas marcadas en gris oscuro contienen aquella información que no se prevé ni en el ámbito estatal ni las autonómicas para la forma de tenencia en cuestión, pero que, a nuestro juicio, consideramos que sería conveniente facilitar. Por último, la información marcada en color gris claro es aquella que consideramos que sería conveniente proveer y que las actuales normas de protección de los consumidores examinadas (de ámbito estatal o autonómico) no contemplan, pues consideramos que contribuyen a una mejor formación de la voluntad y, por lo tanto, a prestar un consentimiento informado y favorece la transparencia.

Hay que tener en cuenta que no se incluyen en esta ficha la documentación a proveer necesaria para realizar la compraventa o el alquiler, sino únicamente la información que el que accede a una vivienda debería recibir.

Información precontractual de la vivienda		Compraventa	Arrendamiento
Características físicas de la vivienda y su entorno	Si está en construcción o terminada.	X	---
	Superficie útil y construida, zonas comunes y servicios accesorios de los que disponga	X	X
	Datos, características y condiciones relativas a la construcción	X	X
	Ubicación o localización	X	X

<sup>2052</sup> Vid. *supra* apartado 2.4 del capítulo III.

<b>Información precontractual de la vivienda</b>		<b>Compraventa</b>	<b>Arrendamiento</b>
	<b>Plano general y específico de la vivienda</b>	X	---
	<b>Descripción y trazado de la red de agua, gas, luz, calefacción y medidas de seguridad contra incendios, salidas de emergencia...</b>	X	X
	<b>Materiales utilizados en la construcción</b>	X	X
	<b>Instrucciones sobre uso y mantenimiento de las instalaciones</b>	X	X
	<b>Número de viviendas (en caso de PH)</b>	X	X
	<b>Antigüedad del edificio o año de construcción</b>	X	X
	<b>Inventario de los enseres de los que dispone</b>	X	X
	<b>Cédula de habitabilidad o certificado equivalente</b>	X	X
	<b>Certificado de aptitud de haber pasado la ITE</b>	X	X
	<b>Servicios e infraestructuras próximas (asistencia sanitaria, educación, centros religiosos y culturales...)</b>	X	X
	<b>Forma en que está previsto documentar el contrato (intervención notarial, el tipo de soporte documental...)</b>	X	X
	<b>Lugar, fecha y firma del contrato</b>	X	X
	<b>Medidas para mejorar la eficiencia energética y la protección del medio ambiente</b>	X	X
	<b>Grado de accesibilidad actual de la vivienda</b>	X	X

<b>Información precontractual de la vivienda</b>		<b>Compraventa</b>	<b>Arrendamiento</b>
	<b>Información sobre ayudas o incentivos existentes para favorecer la accesibilidad o la rehabilitación</b>	X	X
	<b>Información sobre la posible existencia de plagas o antecedentes de ello</b>	X	X
<b>Información sobre los plazos</b>	<b>Fecha de entrega de la vivienda (si esta no está terminada) y estado de las obras</b>	X	X
	<b>Plazo de arrendamiento</b>	---	X
<b>Identificación de las partes y operadores que intervienen</b>	<b>Identificación del vendedor o arrendador (si es persona jurídica, su inscripción en el Registro Mercantil)</b>	X	X
	<b>Datos identificativos del intermediario inmobiliario (registro de homologación, distintivo colegial, número de colegiación, mención de si actúa de forma independiente o imparcial)</b>	X	X
	<b>Datos identificativos del arquitecto</b>	X	---
	<b>Datos identificativos del constructor</b>	X	---
	<b>Datos identificativos del promotor</b>	X	---
<b>Régimen jurídico</b>	<b>Datos de la vivienda que constan en el Registro de la Propiedad (nota simple)</b>	X	X
	<b>Estatutos de la comunidad, escritura de declaración de obra nueva y división horizontal, extracto de cuentas, libro de edificio, datos del administrador de fincas, etc.</b>	X	X



<b>Información precontractual de la vivienda</b>		<b>Compraventa</b>	<b>Arrendamiento</b>
	<b>Régimen de protección en caso de viviendas de protección oficial</b>	X	X
	<b>Información jurídica sobre la vivienda (gravámenes, condiciones de uso...)</b>	X	X
	<b>Mecanismos alternativos al judicial de resolución de conflictos entre las partes</b>	X	X
<b>Autorizaciones administrativas</b>	<b>Autorizaciones administrativas para la construcción u otras licencias que autoricen la ocupación y certificados de las circunstancias urbanísticas</b>	X	---
	<b>Certificado acreditativo de las circunstancias urbanísticas de la vivienda</b>	X	---
	<b>Número y fecha de caducidad de la licencia de obras o de primera ocupación</b>	X	---
<b>Tributos</b>	<b>Obligaciones tributarias que se derivan para el que accede a la vivienda</b>	X	X
	<b>Certificado de que la vivienda está al corriente de pagos de los tributos</b>	X	X
<b>Precio y otros costes</b>	<b>Información detallada del precio de la compraventa o renta de alquiler y mención de lo que incluye el precio</b>	X	X
	<b>Si debe hacerse entrega de dinero a cuenta y cómo debe hacerse, condiciones financieras e intereses (en caso de hipoteca)</b>	X	---
	<b>Gastos previsibles de mantenimiento</b>	X	X

Información precontractual de la vivienda		Compraventa	Arrendamiento
	Precio de la intermediación	X	X
	Forma de actualización del precio	---	X
	Fianza y demás garantías	---	X
	Cuotas, derramas comunitarias y gastos pendientes de pago	X	X
	Calculador del esfuerzo familiar	X	X
Otra información	Información en materia de contratación electrónica o <i>smart contracts</i> (si procede)	X	X

**Tabla núm. 23.** Ficha Estandarizada de Información Precontractual de la vivienda (FEIPV). **Fuente:** elaboración propia.



## **Anexo II. Formularios rellenados por parte de los expertos de los estados miembros de la UE**

En la Tabla núm. 24 se muestran los expertos internacionales en vivienda que hemos contactado y que han colaborado en la elaboración del capítulo IV. El formulario se envió a través de correo electrónico el 18 de junio de 2018.

En la tabla núm. 25 se reproducen los formularios rellenados por parte de los expertos de algunos países de la UE que colaboraron con esta investigación

<b>Expertos internacionales en vivienda que hemos contactado</b>	<b>Fecha en que los expertos han enviado el formulario rellenado</b>
Austria	--
Bélgica	--
República Checa	--
Dinamarca	21/06/2018
Reino Unido	--
Finlandia	--
Francia	--
Alemania	Ha enviado los <i>Country Fiches</i> no publicados de cada país relativos al proyecto “ <i>Consumer market study on the functioning of the real estate services for consumers in the EU</i> ”.
Italia	16/07/2017
Países Bajos	20/06/2018

Polonia	--
Portugal	15/07/2018
Suecia	--
Bulgaria	--
Estonia	2/07/2018
Hungría	--
Irlanda	6/07/2018
Luxemburgo	20/07/2018
Malta	--
Noruega	--
Rumania	4/7/2018
Escocia	--
Eslovaquia	--
Turquía	--

**Tabla núm. 24.** Expertos internacionales en vivienda que hemos contactado.  
**Fuente:** elaboración propia.

COUNTRY:		Denmark					
Regulatory Framework	Duties and functions of estate agents	Yes/No	Academic requirements of estate agents	Yes/No	Supervisor institution of estate agents	Yes/No	Further information of estate agents
Current law that regulates the estate agent's profession (please, write here and provide a link to the text):  Only in Danish Please contact me if you want the information – or see the “Consumer market study on the functioning of the real estate services for consumers in the European Union” on Denmark  Conveyancing service system (please, mark one):  Latin notary system	Intermediation in real estate sales  Intermediation in real estate tenancies	yes  no	None (everybody is allowed to become estate agent without any compulsory academic requirement)	yes  no	It is compulsory to join an official/public professional association  It is compulsory to join a private professional association	yes  no	In your opinion, do estate agents contribute to improve the well-functioning of the real estate conveyancing sector (i.e. transparency, quality of housing...)? (please, write here)  Legislation sets the framework for a real estate agents duties and obligations – the aim of the legislation is to provide transparency and quality amongst other criteria. So – if the agent follows the law then he/she contributes  Who satisfies the estate agent's fees? Are they limited by Law? (please, write here) Supply and demand Not limited by law but may be censored by a complaints board
	Intermediation in other property rights	no	A compulsory University degree regardless the	no		no	In your opinion, is their participation decisive to guarantee

La intermediación inmobiliaria ante los nuevos retos de la vivienda

Dutch notary deregulated system	conveyancing (e.g. mortgages)	discipline (Law, Economics, Architecture...)	possible	Provide legal advice to both parties	no	There is a numerus clauses (limited number of estate agents)	yes	legal certainty of real estate transactions? (please, write here) To some degree in transactions between consumers	In your opinion, is their participation decisive to guarantee the protection of the weak party (e.g. consumers)? (please, write here)	Do they have (or have to have) extra care in dealing with homes compared in dealing with other real estate (e.g. commercial, second homes, etc)?	YES specific law requirements in consumer transactions	Which added value do you think estate agents should or could provide in comparison to on-line real estate agencies?
Lawyers/solicitors or licensed conveyancers' system		License			no	There are different registers depending on their duties (please, provide the link here)						
Licensed real estate agent or licensed brokers system.	Provide legal advice only to their client (e.g. the seller)	A compulsory postgraduate or master			no	They have to be registered in a public register (please, provide the link here)	yes					
		Voluntary postgraduate or master (please, provide here links to some examples)			no	There are different registers depending on their duties (please, provide the link here)						

Additional comments (please, write them here):	May act as a surveyor	yes	Other type of short courses (please, provide the link here)		Additional comments (please, write them here):	In broad terms, do you think that estate agents have a good reputation in this country (please, write here)? Yes By tradition though a real estate agent has the reputation of being a “salesman” not a person providing good advice. Not so common anymore.	
	Draft contracts and other legal documents	yes	Traineeship is required	yes			
	Elaborate the deeds (public document)	May help with this	An exam required	Public (by the government)			
	Obligation to protect consumers	yes	Additional comments (please, write them here):	Private (by a private body)			
	Money laundering prevention	yes					
	Tax collecting	no				Additional comments (please, write them here): Trainee works at real estate agents office and attends courses during “internship”	



La intermediación inmobiliaria ante los nuevos retos de la vivienda

Collect the rent and the deposit (in tenancies)	may	
Control the quality and habitability of the property	no	
Other public or private duties: (please, provide which here)		
Additional comments (please, write them here):		

COUNTRY: Estonia							
Regulatory Framework	Duties and functions of estate agents	Yes/No	Academic requirements of estate agents	Yes/No	Supervisor institution of estate agents	Yes/No	Further information of estate agents
<p>Current law that regulates the estate agent's profession (please, write here and provide a link to the text):</p> <p>Law of Obligations Act (LOA), 2002; available at:  <a href="https://www.rigiteataja.ee/en/eli/ee/510012018003/consolide/current">https://www.rigiteataja.ee/en/eli/ee/510012018003/consolide/current</a>;</p> <p>Contract of Brokerage §§ 658-669, also Contract for Services §§ 635-657 and agency §§ 670-691.</p> <p>Conveyancing service system (please, mark one):</p>	<p>Intermediation in real estate sales</p>	yes	<p>None (everybody is allowed to become estate agent without any compulsory academic requirement)</p>	No	<p>It is compulsory to join an official/public professional association</p>	No	<p>In your opinion, do estate agents contribute to improve the well-functioning of the real estate conveyancing sector (i.e. transparency, quality of housing...)? (please, write here)</p> <p>Yes, at least professional organisation is contributing a lot to the improving the real estate agency sector and quality f services provided for by the agents.</p>
	<p>Intermediation in real estate tenancies</p>	yes	<p>A compulsory specific housing University degree</p>	No	<p>It is compulsory to join a private professional association</p> <p>Membership in professional bodies is not compulsory. However, agencies inform customers about the number of professional agents and usually they expect that agents will apply for a professional certificate.</p>	No	<p>Who satisfies the estate agent's fees? Are they limited by Law? (please, write here)</p> <p>There is no regulation concerning fees. Agents use fees which are based on different models: an hourly fees, certain sum, % from the transaction value and additional fees for estates in the remote places.</p> <p>In addition to the fees the compensation of additional</p>

Latin notary system	Yes						experiences have to be agreed beforehand. Code of
Dutch notary deregulated system							Fees are paid by the party who concluded the contract with the agent. Usually the buyer will bear the costs concerning the preparation of the contract (§ 215(1) of the LOA).
Lawyers/solicitors or licensed conveyancers' system		no	A compulsory University degree regardless the discipline (Law, Economics, Architecture...)	No	There is no numerus clausus (limited number of estate agents)	No	In your opinion, is their participation decisive to guarantee legal certainty of real estate transactions? (please, write here) I think that it is. Their professional advice influences a lot the situation on the market, especially on rental market.
Licensed real estate agent or licensed brokers system.		No	License	No			
			Public (by the government)	No			
			Private (by a private body)	No			
	Provide legal advice to both parties	Yes	A compulsory postgraduate or master	No	They have to be registered in a public register (please, provide the link here)	No	In your opinion, is their participation decisive to guarantee the protection of the weak party (e.g. consumers)? (please, write here) I am not sure. They represent usually one of the parties and who is weaker party depends from the market situation, is it a seller's or buyer's market.
	Provide legal advice only to their client (e.g. the seller)	Yes		No			



Elaborate the deeds (public document)	No	An exam required	Public (by the government)	No	<p>Council for Construction, Real Estate and Geomatics; the EYS-EN 15733 Standard for the Provision of Services by Real Estate Agents (hereinafter: the Standard); and the Professional Standard Real Estate Agent, level 5 (hereinafter: Professional Standard). The aim of the creation of the Registry is to ensure quality of service amongst real estate agents through the development of a single list of real estate agents.</p> <p>See more at:  <a href="http://www.maakleritekodaa.ee/main-tenance-procedure-for-real-estate-agent-registry">http://www.maakleritekodaa.ee/main-tenance-procedure-for-real-estate-agent-registry</a></p> <p>Registry is available here:  <a href="http://www.maakleritekodaa.ee/real-estate-agent-registry">http://www.maakleritekodaa.ee/real-estate-agent-registry</a></p>	<p>Agents organisation is working hard to obtain better reputation. However, as it is not among the regulated economic activities the legislator is not interested in their activities.</p>	
			Private (by a private body)	No			
	Obligation to protect consumers	No	Additional comments (please, write them here):				<p>There are no obligatory requirements established for the estate agents by law. There are no requirement of licence or professional certificates to become an estate agent.</p> <p>The Estonian Chamber of Real Estate Agents (ECREA) is issuing professional accreditation to estate agents. ECREA holds professional examinations twice a year – in spring and autumn. In order to qualify for the professional examination, candidates must have at least secondary education and 2 years of professional experience as a real estate agent.</p> <p>The development of professional standards and the</p>
	Money laundering prevention	No					
	Tax collecting	No					
Collect the rent and the deposit (in tenancies)	Yes, only if agreed						
Control the quality and habitability of the property	No						
Other public or private duties: (please, provide which here)	There are no public duties						

	<p>Additional comments (please, write them here):</p> <p>Agents are private entrepreneurs and as we do not have a real rental market their activities in the field of renting residential apartments is not regulated. There are no plans to regulate it also at the moment.</p> <p>Their main obligations are: Matching the parties, preparing conclusions of the contract, checking property, helping in making researches (immovables portal<sup>2053</sup>, official announcements<sup>2054</sup>, company register<sup>2055</sup>, other portals where information is available). All official registers are available in <a href="http://www.rtk.ee/en">http://www.rtk.ee/en</a>.</p> <p>As usual, sales contracts (obligatory and real right contract) are drafted by estate agents, also often by a notary. Notaries intervene if the contracts are valuable. If the object is a standard residential apartment or house, agents offer their services. Banks use their own standard contracts, also</p>	<p>organisation of professional examinations are coordinated by SA Kutsekoda, the Estonian Qualifications Authority. The validity of professional certifications can be checked on the Qualification Authority homepage in the registry of professional qualifications.</p>		
--	---	---	--	--

<sup>2053</sup> See: <http://www.rtk.ee/en/immovables-portal>.

<sup>2054</sup> See: <http://www.rtk.ee/en/official-announcements>.

<sup>2055</sup> See: <http://www.rtk.ee/en/other-services/company-registration-api>.

	<p>professional sellers and lessors, developers use standard contracts.</p> <p>Agents are ensuring that the transaction is in compliance with legal requirements, valid and that the parties know about their rights and duties and consequences of the conclusion of the contract, only if the transaction is very valuable.</p> <p>In practice, small payments are made in cash or deposited in the agency. In cases of notarially authenticated contracts, notary deposits are also often used (bank accounts).</p>			
--	--	--	--	--

COUNTRY: IRELAND							
Regulatory Framework	Duties and functions of estate agents	Yes/No	Academic requirements of estate agents	Yes/No	Supervisor institution of estate agents	Yes/No	Further information of estate agents
<p>Current law that regulates the estate agent's profession (please, write here and provide a link to the text):</p> <p>Legislation: Property Services (Regulation) Act 2011 (Qualifications) (Amendment) Regulations 2015 (<a href="http://www.irishstatutebook.ie/eli/2015/si/456/made/en/print">http://www.irishstatutebook.ie/eli/2015/si/456/made/en/print</a>)</p> <p>There is also guidance here: Property Services Regulatory Authority 'Guide to becoming a licensed property services provider' (Dublin: <a href="http://www.rsa.ie">www.rsa.ie</a>)</p>	<p>Intermediation in real estate sales</p>	Yes	<p>None (everybody is allowed to become estate agent without any compulsory academic requirement)</p>	No	<p>It is compulsory to join an official/public professional association</p>	Yes	<p>In your opinion, do estate agents contribute to improve the well-functioning of the real estate conveyancing sector (i.e. transparency, quality of housing...)? (please, write here)</p> <p>Real estate agents do not play a direct role in the functioning of the real estate conveyancing sector. Their primary function is the matching of buyer and seller, which can be a highly useful function to these parties in finding appropriate housing etc. Once the buyer and seller come to a provisional agreement, they will separately instruct solicitors to organise conveyance.</p>
<p>Authority 'Guide to becoming a licensed property services provider' (Dublin: <a href="http://www.rsa.ie">www.rsa.ie</a>)</p>	<p>Intermediation in real estate tenancies</p>	Yes	<p>A compulsory specific housing University degree</p>	No	<p>It is compulsory to join a private professional association</p>	No	<p>Who satisfies the estate agent's fees? Are they limited by Law? (please, write here)</p>



Stationary Office, 2017),							The fee is agreed between the service provider and the other party. The Code of Practice requires clients to notify their clients in writing of any fees and outlays payable as well as the means by which fees may be calculated prior to an agreement being entered into. The Code provides that the method by which fees are calculated must be transparent and, where not readily understood, must be explained to the client. <sup>2056</sup>
Conveyancing service system (please, mark one):							
Latin notary system		Intermediation in other property rights conveyancing (e.g. mortgages)	No	A compulsory University degree regardless the discipline (Law, Economics, Architecture...)	No	There is a numerus clausus (limited number of estate agents)	No
Dutch notary deregulated system							
Lawyers/solicitors or licensed conveyancers' system	X						
Licensed real estate agent o				Property service providers (estate agents, etc) must be licenced by the Property Services Regulatory Authority. Applicants for a licence must meet certain minimum qualification			In your opinion, is their participation decisive to guarantee legal certainty of real estate transactions? (please, write here)
							No.

<sup>2056</sup> Property Services Regulatory Authority, Code of Practice for Property Service Providers (Dublin: Stationary Office, 2007).

<p>licensed brokers system.</p>		<p>requirements including a minimum academic qualification (the Property Services Regulatory Authority have a certified list of courses as well as key criteria), lawful experience for 3 years of the previous 5 year period or the applicant has other qualifications or experience which satisfies the authority that he is suitable to provide the property service. See <u>Link</u> at para 4.2.</p>				<p>In your opinion, is their participation decisive to guarantee the protection of the weak party (e.g. consumers)? (please, write here)</p>
	<p>Provide legal advice to both parties</p>	<p>No</p>	<p>No</p>			
	<p>Provide legal advice only to their client (e.g. the seller)</p>	<p>No</p>	<p>No</p>	<p>They have to be registered in a public register (please, provide the link here)</p>	<p>Yes <u>Link</u></p>	
		<p>License</p>	<p>Yes</p>			
		<p>Public (by the government)</p>	<p>No</p>			
		<p>Private (by a private body)</p>	<p>No</p>			
		<p>A compulsory postgraduate or master</p>	<p>No</p>			

La intermediación inmobiliaria ante los nuevos retos de la vivienda

Additional comments (please, write them here):	May act as a surveyor	Yes	Other type of short courses (please, provide the link here)	Yes	Additional comments (please, write them here):		No.
						Voluntary postgraduate or master (please, provide here links to some examples)	No
						Which added value do you think estate agents should or could provide in comparison to on-line real estate agencies?	No.
						Estate agents which are embedded in the local area will have additional local knowledge which may put them in a stronger position than an on-line real estate agency.	
						In broad terms, do you think that estate agents have a good	

					reputation in this country (please, write here)?  Estate agents tend to be regarded as providing a useful service. The development of regulation of estate agents in recent years may improve confidence in the sector – although it remains too early to say.
					Additional comments (please, write them here):  The Property Services Regulatory Authority is responsible for regulating professional standards of estate agents. The Authority licenses providers and issues codes of practice. The Authority has a complaints investigation and resolution function and can also take enforcement proceedings against service providers.
	Draft contracts and other legal documents	No	Traineeship is required	No	
	Elaborate the deeds (public document)		An exam required	Public (by the government)	No
				Private (by a private body)	No
	Obligation to protect consumers	Yes	Additional comments (please, write them here):		
	Money laundering prevention	Yes			
	Tax collecting	No			

	Collect the rent and the deposit (in tenancies)	Yes		Control the quality and habitability of the property	No		<p>Other public or private duties: (please, provide which here)</p> <p>A service provider (estate agent) must have professional indemnity insurance in order to be licensed by the Authority. The value of the indemnity insurance will vary according to the size of the practice.</p> <p>Property Services Providers should not publish or cause to be published any material or advertisements that are false, misleading or dishonest. Any advertising material must take notice of advertising codes as well as consumer legislation</p> <p>Under the Code of Practice for Property Service Providers property services providers cannot place themselves in a</p>			
--	---	-----	--	--	----	--	---	--	--	--

	<p>position where they have a conflict of interest. Where a provider identifies the existence, or potential existence, of a conflict s/he should inform the person for whom s/he is in writing of the circumstances and seek their informed consent.</p>			
<p>Additional comments (please, write them here):</p>				

COUNTRY: LUXEMBOURG							
Regulatory Framework	Duties and functions of estate agents	Yes/ No	Academic requirements of estate agents	Yes/ No	Supervisor institution of estate agents	Yes/ No	Further information of estate agents
<p>Current law that regulates the estate agent's profession (please, write here and provide a link to the text):</p> <p>The estate agent's profession is only partly regulated.</p> <p>There are some requirements to be met for profession of real estate agent which are defined in a Law (2011), and the maximum commission that the agents can claim is set within a Grand-Ducal regulation (1972).</p> <p><i>Cf. Loi du 2 septembre 2011 réglementant</i></p>	<p>Intermediation in real estate sales</p>	<p>YES</p>	<p>None (everybody is allowed to become estate agent without any compulsory academic requirement)</p>	<p>NO</p>	<p>It is compulsory to join an official/public professional association</p>	<p>NO</p>	<p>In your opinion, do estate agents contribute to improve the well-functioning of the real estate conveyancing sector (i.e. transparency, quality of housing...)? (please, write here)</p> <p>In Luxembourg, most of the transactions still go through the real estate agencies. The sales without intermediaries are the exception.</p> <p>Estate agents certainly contribute to more transparency on the housing market, but they still mainly act as intermediaries. They have no effect on the quality of housing.</p>
	<p>Intermediation in real estate tenancies</p>	<p>YES</p>	<p>A compulsory specific housing University degree</p>	<p>NO</p>	<p>It is compulsory to join a private professional association</p>	<p>NO</p>	<p>Who satisfies the estate agent's fees? Are they limited by Law? (please, write here)</p>

<p>l'accès aux professions d'artisan, de commerçant, d'industriel ainsi qu'à certaines professions libérales.  <a href="http://legilux.public.lu/eli/etat/leg/loi/2011/09/02/n1/1o">http://legilux.public.lu/eli/etat/leg/loi/2011/09/02/n1/1o</a></p> <p><i>Cf.</i> Règlement grand-ducal du 20 janvier 1972 fixant le barème des commissions maxima pouvant être facturées par les agents immobiliers.  <a href="http://legilux.public.lu/eli/etat/leg/rgd/1972/01/20/n1/1o">http://legilux.public.lu/eli/etat/leg/rgd/1972/01/20/n1/1o</a></p> <p>Conveyancing service system (please, mark one):</p> <table border="1" data-bbox="395 190 494 465"> <tr> <td>Latin notary system</td> <td><b>Y</b></td> </tr> </table>	Latin notary system	<b>Y</b>			<p>A compulsory University degree regardless the discipline (Law, Economics, Architecture...)</p>		<p>There is a numerus clausus (limited number of estate agents)</p>		<p>For a sale or transfer of ownership, the agent fees are only paid by the seller. The buyers cannot be charged any fee.</p> <p>The agent fees usually amount up to 3% of the final transaction price in Luxembourg (+ VAT), which is the maximum possible amount.</p> <p><i>Cf.</i> Règlement grand-ducal du 20 janvier 1972 fixant le barème des commissions maxima pouvant être facturées par les agents immobiliers.  <a href="http://legilux.public.lu/eli/etat/leg/rgd/1972/01/20/n1/1o">http://legilux.public.lu/eli/etat/leg/rgd/1972/01/20/n1/1o</a></p> <p>In case of a rental contract, the agent fee typically amounts to one rent (+VAT), to be paid by the new tenant.</p> <p>In your opinion, is their participation decisive to guarantee legal certainty of real estate transactions? (please, write here)</p>
Latin notary system	<b>Y</b>								
	<p>Intermediation in other property rights conveyancing (e.g. mortgages)</p>	<p><b>NO</b></p>		<p><b>NO</b></p>		<p><b>NO</b></p>			



Dutch notary deregulated system	Lawyers/solicitors or licensed conveyancers' system	Provide legal advice to both parties	YES	License	Public (by the government)	YES	They have to be registered in a public register (please, provide the link here)	NO	No, the legal certainty of transactions is ensured by the Notaries, who are the only ones to produce official deeds.
						Private (by a private body)			
Licensed real estate agent or licensed brokers system.		Provide legal advice only to their client (e.g. the seller)	YES	A compulsory postgraduate or master		NO	They are different registers depending on their duties (please, provide the link here)	NO	In your opinion, is their participation decisive to guarantee the protection of the weak party (e.g. consumers)? (please, write here)
						Voluntary postgraduate or master (please, provide here links to some examples)			
									Do they have (or have to have) extra care in dealing with homes compared in dealing with other real estate (e.g. commercial, second homes, etc)? (please, write here)



						<p>contract. Writing a preliminary sale contract is the rule rather than the exception in Luxembourg.</p> <p>The sale contract is binding for both the buyer and the seller. However, it incorporates a suspensive clause in most cases: for example, the contract is automatically broken if a buyer requested a mortgage loan and was refused.</p>
Additional comments (please, write them here):	May act as a surveyor	YES	Other type of short courses (please, provide the link here)	YES	Additional comments (please, write them here):	In broad terms, do you think that estate agents have a good reputation in this country (please, write here)?
	Draft contracts and other legal documents	YES	Traineeship is required	NO	<p>There is a professional association of estate agents in Luxembourg (<i>Chambre Immobilière du Grand-Duché de Luxembourg - CIGDL</i>), but this is a private body and membership is not compulsory for real estate agents.</p> <p><a href="http://www.cigdl.lu/">http://www.cigdl.lu/</a></p>	Quite difficult to have a definitive conclusion... I would say that the reputation is highly dependent on the specific real estate agents.
						Additional comments (please, write them here):

Elaborate the deeds (public document)	NO	An exam required	Public (by the government)	NO	Additional comments (please, write them here):  There is a compulsory training session organised by the House of Training: the candidate need to obtain the certificate in order to be able to settle as a real estate professional. This is a 50-hour training session. <a href="https://www.houseoftraining.lu/training/acces-aux-professions-de-l-immobilier-1737">https://www.houseoftraining.lu/training/acces-aux-professions-de-l-immobilier-1737</a>  Real estate agents may also act as real estate developer ( <i>promoteur immobilier</i> ) or administrator of real estate / real estate management firms ( <i>administrateur de bien / syndic de copropriété</i> ), since the requirements are the same.		
	YES			Private (by a private body)			
	Obligation to protect consumers	YES	Additional comments (please, write them here):				
	Money laundering prevention	YES					
	Tax collecting	NO					
Collect the rent and the deposit (in tenancies)	YES						
Control the quality and habitability of the property	NO						
Other public or private duties: (please, provide which here)							
Additional comments (please, write them here):							

		<p>Opening a real estate agency or any other real estate firm also requires to fulfil the conditions needed to become a trader (<i>commerçant</i>), which implies clean criminal record in Luxembourg and success in another training session organised for access to the professions of trader (or previous creation of another shop, store or agency, as evidenced by an authorization of settlement).</p>		
--	--	--	--	--

COUNTRY: Netherlands							
Regulatory Framework	Duties and functions of estate agents	Yes/No	Academic requirements of estate agents	Yes/No	Supervisor institution of estate agents	Yes/No	Further information of estate agents
Current law that regulates the estate agent's profession (please, write here and provide a link to the text):  NONE: deregulated in 2001	Intermediation in real estate sales	YES	None (everybody is allowed to become estate agent without any compulsory academic requirement)	YES	It is compulsory to join an official/public professional association	NO	In your opinion, do estate agents contribute to improve the well-functioning of the real estate conveyancing sector (i.e. transparency, quality of housing...)? (please, write here)  No
Conveyancing service system (please, mark one):	Intermediation in real estate tenancies	YES	A compulsory specific housing University degree	NO	It is compulsory to join a private professional association	NO	Who satisfies the estate agent's fees? Are they limited by Law? (please, write here)  <b>The person who hires the agent; fee must be negotiated, no limitation</b>
Latin notary system							
Dutch notary deregulated system	Intermediation in other property rights conveyancing (e.g. mortgages)	NO	A compulsory University degree regardless the discipline (Law, Economics, Architecture...)	NO	There is a numerus clausus (limited number of estate agents)	NO	In your opinion, is their participation decisive to guarantee legal certainty of real estate transactions? (please, write here)

<p>Lawyers/solicitors or licensed conveyancers' system</p>	<p>Licensed real estate agent or licensed brokers system.</p>	<p>Provide legal advice to both parties</p>	<p>NO</p>	<p>License</p>	<p>Public (by the government)</p>	<p>NO</p>	<p>They have to be registered in a public register (please, provide the link here)</p> <p>NO, however there are registers held by private associations</p>		<p>No, this is the role of the notary (who drafts the deed of transfer). In practise the contract will be drafted by the agent(s). In Amsterdam the practise is that also the notary will draft the contract of sale. In this case the agent only brings buyer and seller together and assists in the negotiations.</p> <p>The fact that (with the exception of Amsterdam) the notary is involved after the draft of the contract of sale, triggered the suggestion by legal researchers to make a contract of sale drafted by a notary compulsory.</p>
<p>Provide legal advice only to their client (e.g. the seller)</p>	<p>YES</p>				<p>A compulsory postgraduate or master</p>	<p>Private (by a private body)</p>			<p>NO</p>

			<p>Voluntary postgraduate or master (please, provide here links to some examples)</p>	<p>NO</p>	<p>There are different registers depending on their duties (please, provide the link here)</p> <p>No, with exception of the “register makeelaar – taxateur”, based on the exam for real estate agent and valuation.</p>	<p>Do they have (or have to have) extra care in dealing with homes compared in dealing with other real estate (e.g. commercial, second homes, etc)? (please, write here)</p> <p><b>No,</b></p> <p>Which added value do you think estate agents should or could provide in comparison to on-line real estate agencies?</p> <p><b>Different markets I think. Buyer has the responsibility to get all the information he or she needs. On the other hand the seller has to provide all the information he or she has. This is based on the laws on sale (Book 7, Dutch Civil Code).</b></p>
<p>Additional comments (please, write them here):</p>	<p>May act as a surveyor</p> <p>NO</p>		<p>Other type of short courses (please, provide the link here)</p> <p>NO</p>		<p>Additional comments (please, write them here):</p>	<p>In broad terms, do you think that estate agents have a good reputation in this country (please, write here)?</p> <p><b>No real problems in the Netherlands.</b></p>



	Draft contracts and other legal documents  YES (contract of sale)		Traineeship is required  NO		Additional comments (please, write them here):
Elaborate the deeds (public document)	NO, is task of notary		An exam required  NO  Exception is "register makelaar - taxateur", exam by private body.	Public (by the government)  NO  Private (by a private body)	
Obligation to protect consumers	Seller (and therefore his agent) but act according to the rules of the laws on sale (Book 7, Dutch Civil Code).		Additional comments (please, write them here):		Additional comments (please, write them here):

	Money laundering prevention			
	Task of notary.			
	Tax collecting			
	NO			
	Collect the rent and the deposit (in tenancies)			
	Might be			
	Control the quality and habitability of the property			
	NO			
	Other public or private duties: (please, provide which here)			
	Additional comments (please, write them here):			

COUNTRY: PORTUGAL	
<b>Regulatory Framework</b>	Current law that regulates the estate agent's profession (please, write here and provide a link to the text): Law n.15/2013 <a href="https://dre.pt/pesquisa/-/search/257806/details/normal?q=Lei+n.%20%BA%2015%20F2013%2C%20de+8+de+fev+ereiro">https://dre.pt/pesquisa/-/search/257806/details/normal?q=Lei+n.%20%BA%2015%20F2013%2C%20de+8+de+fev+ereiro</a>
<b>Duties and functions of estate agents</b>	Intermediation in real estate sales
<b>Yes/No</b>	Yes
<b>Academic requirements of estate agents</b>	None (everybody is allowed to become estate agent without any compulsory academic requirement)
<b>Yes/No</b>	Yes
<b>Supervisor institution of estate agents</b>	It is compulsory to join an official/public professional association
<b>Yes/No</b>	No
<b>Further information of estate agents</b>	In your opinion, do estate agents contribute to improve the well-functioning of the real estate conveyancing sector (i.e. transparency, quality of housing...)? (please, write here). Yes.
	Who satisfies the estate agent's fees? Are they limited by Law? (please, write here)
	No
	In your opinion, is their participation decisive to guarantee legal certainty of real estate transactions? (please, write here)
	No
	*No. Their job is essentially to match the parties. The contract parties are frequently advised by their lawyers.
<b>Conveyancing service system (please, mark one):</b>	Provide legal advice to both parties
	No
	License
	Public (by the government)
	Private (by a private body)
	Yes
	No
<b>Latin notary system</b>	X

Dutch notary deregulated system	x	Lawyers/solicitors or licensed conveyancers' system	Licensed real estate agent or licensed brokers system.	Provide legal advice only to their client (e.g. the seller)	No	A compulsory postgraduate or master	No	They have to be registered in a public register (please, provide the link here) *MPIC: <a href="http://www.impic.pt/impic/acesso-a-atividade-da-mediacao-immobiliaria/oque-e-necessario-para-obter-uma-licenca-de-mediacao-immobiliaria">http://www.impic.pt/impic/acesso-a-atividade-da-mediacao-immobiliaria/oque-e-necessario-para-obter-uma-licenca-de-mediacao-immobiliaria</a>	Yes	In your opinion, is their participation decisive to guarantee the protection of the weak party (e.g. consumers)? (please, write here) *No. They do not have that function.
Additional comments (please, write them here): *There is an important private association on this sector: APENMIP. Here is their site:	May act as a surveyor	No	Other type of short courses (please, provide the link here)	No	There are different registers depending on their duties (please, provide the link here)	No	Additional comments (please, write them here):	Which added value do you think estate agents should or could provide in comparison to on-line real estate agencies?	In broad terms, do you think that estate agents have a good reputation in this country (please, write here)? *On average I would say yes.	
										Draft contracts and other legal documents

<a href="http://www.apemip.pt/Home/tabid/85/language/es-en-GB/Default.aspx">http://www.apemip.pt/Home/tabid/85/language/es-en-GB/Default.aspx</a>		Elaborate the deeds (public document)		No	An exam required	Public (by the government)	No	Private (by a private body)	No	Additional comments (please, write them here):  *Collect the rent and the deposit only if agreed with the client.  **But they have to inform the client about the quality and habitability of the property.
		Obligation to protect consumers		No			Additional comments (please, write them here):			
Money laundering prevention		Yes								
Tax collecting		No								
Collect the rent and the deposit (in tenancies)		Yes*								
Control the quality and habitability of the property		NO**								
Other public or private duties: (please, provide which here)										
Additional comments (please, write them here):										

COUNTRY: ROMANIA															
Regulatory Framework	Duties and functions of estate agents	Yes/No	Academic requirements of estate agents	Yes/No	Supervisor institution of estate agents	Yes/No	Further information of estate agents								
<p>Current law that regulates the estate agent's profession (please, write here and provide a link to the text):</p> <p>Conveyancing service system (please, mark one):</p> <table border="1"> <tr> <td>Latin notary system</td> <td>X</td> </tr> <tr> <td>Dutch notary deregulated system</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Lawyers/solicitors or licensed conveyancers' system</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Licensed real estate agent o</td> <td></td> </tr> </table>	Latin notary system	X	Dutch notary deregulated system		Lawyers/solicitors or licensed conveyancers' system		Licensed real estate agent o		<p>Intermediation in real estate sales</p> <p>Intermediation in real estate tenancies</p>	<p>Yes</p> <p>Yes</p>	<p>None (everybody is allowed to become estate agent without any compulsory academic requirement)</p> <p>A compulsory specific housing University degree</p>	<p>No</p> <p>No</p>	<p>It is compulsory to join an official/public professional association</p> <p>It is compulsory to join a private professional association</p>	<p>No</p> <p>No</p>	<p>In your opinion, do estate agents contribute to improve the well-functioning of the real estate conveyancing sector (i.e. transparency, quality of housing...)? (please, write here)</p> <p>They are trying to contribute, but lack of basic regulation and proper training contributes to have a rather negative public image. Anyway, they act as intermediaries in more than 90% of private housing transactions.</p> <p>Who satisfies the estate agent's fees? Are they limited by Law? (please, write here)</p> <p>Most of them play an intermediary role, the fees depending on the value of the transaction. Usually the brokerage companies' fees vary between 1-3% of the value of the housing transaction (in most cases</p>
Latin notary system	X														
Dutch notary deregulated system															
Lawyers/solicitors or licensed conveyancers' system															
Licensed real estate agent o															

<p>licensed brokers system.</p>	<p>The profession of estate agent (real estate broker) is not yet regulated as such, but there are some provisions issued by the National Authority for Consumers Protection.</p>					<p>paid equally by both of the parts involved in transaction), or alternatively, the amount of a monthly rent. Usually, in practice, the standard commission of real estate agents is the equivalent of a one monthly rent, which is paid in two equal instalments by the landlord and the tenant. There are no limitations regarding the amount of the commission, method of work etc.</p>
<p>Beside consumer protection legislation, there is an occupational profile of real estate agents. According to the occupational profile, the real estate agent deals with sales, purchases, locations and rentals of real estate on behalf of clients on a commission basis. In case of violating the consumer protection law (by inserting unfair terms in contracts etc.) or the advertising law, consumers may contact</p>	<p>Intermediation in other property rights conveyancing (e.g. mortgages)</p>	<p>No</p>	<p>A compulsory University degree regardless the discipline (Law, Economics, Architecture...)</p>	<p>No</p>	<p>There is a numerus clausus (limited number of estate agents)</p>	<p>No In your opinion, is their participation decisive to guarantee legal certainty of real estate transactions? (please, write here) No. Only recommendation regarding general legal accepted provisions under the civil code and /or rental housing contracts.</p>
	<p>Provide legal advice to both parties</p>	<p>Yes</p>	<p>License Public (by the government) Private (by a private body)</p>	<p>No No</p>	<p>They have to be registered in a public register (please, provide the link here)</p>	<p>No In your opinion, is their participation decisive to guarantee the protection of the weak party</p>
	<p>Provide legal advice only to their client (e.g. the seller)</p>	<p>Not compulsory</p>	<p>A compulsory postgraduate or master</p>	<p>No</p>		

<p>the National Consumer Protection Agency or even sue the real estate agent.</p>			<p>Voluntary postgraduate or master (please, provide here links to some examples)</p>	<p>No</p>	<p>There are different registers depending on their duties (please, provide the link here)</p>	<p>No</p>	<p>(e.g. consumers)? (please, write here)</p>
							<p>No</p>
<p>Additional comments (please, write them here):</p>	<p>May act as a surveyor</p>	<p>No</p>	<p>Other type of short courses (please, provide the link here)</p>	<p>Not compulsory</p>	<p>Additional comments (please, write them here):</p>	<p>No</p>	<p>Do they have (or have to have) extra care in dealing with homes compared in dealing with other real estate (e.g. commercial, second homes, etc)? (please, write here)</p>
							<p>No</p>
							<p>Which added value do you think estate agents should or could provide in comparison to on-line real estate agencies?</p> <p>The agents can provide information to the clients regarding the market trends and prices, history of the building, mortgage market, demands of the owner/tenant etc.</p>
							<p>In broad terms, do you think that estate agents have a good reputation in this country (please, write here)?</p> <p>They have a negative public image, mainly because of lack of</p>



					professional regulation, certification and specific training
					Additional comments (please, write them here):
Draft contracts and other legal documents	Yes	Traineeship is required		No	Real estate agents working for real estate companies generally pay a percentage of the receivables to the company. For this reason, the companies avoid hiring the agents under an individual employment contract (they would benefit from the protection of labour law). Thus, a real estate agent is an authorized natural person, but there is also the possibility that some of them work illegally.
Elaborate the deeds (public document)	No	An exam required	Public (by the government)	No	
			Private (by a private body)	No	Usually, the real estate agent and the client (landlord/tenant) conclude a brokerage contract which stipulates the value of the commission, the eventual exclusivity of a certain real estate agent etc. In case of non-performance of the tasks stipulated in contract (confidentiality clause, exclusivity clause etc.), both parties may formulate an action in court based on the contract.
Obligation to protect consumers	Yes	Additional comments (please, write them here):			
Money laundering prevention	Yes	According to the occupational profile, the real estate agent deals with sales, purchases, leases and rentals of real estate on behalf of clients, in exchange for a commission.			
Tax collecting	No				
Collect the rent and the deposit (in tenancies)	No				
Control the quality and habitability of the property	No				

	Other public or private duties: (please, provide which here)			
	Additional comments (please, write them here):			

COUNTRY: ITALY							
Regulatory Framework	Duties and functions of estate agents	Yes/No	Academic requirements of estate agents	Yes/No	Supervisor institution of estate agents	Yes/No	Further information of estate agents
Current law that regulates the estate agent's profession (please, write here and provide a link to the text):	Intermediation in real estate sales	Yes	None (everybody is allowed to become estate agent without any compulsory academic requirement)	No	It is compulsory to join an official/public professional association	No	In your opinion, do estate agents contribute to improve the well-functioning of the real estate conveyancing sector (i.e. transparency, quality of housing...)? (please, write here)
Arts 1754-65 Civ. Code <a href="http://www.altalex.com/documents/news/2013/10/10/della-mediazione">http://www.altalex.com/documents/news/2013/10/10/della-mediazione</a>	Intermediation in real estate tenancies	Yes	A compulsory specific housing University degree	No	It is compulsory to join a private professional association	No	Who satisfies the estate agent's fees? Are they limited by Law? (please, write here)
Law 3 February 1989, no. 39  Conveyancing service system (please, mark one):	Intermediation in other property rights conveyancing (e.g. mortgages)  If you mean other property rights such as usufruct, this is an estate agent's task, but if you mean a mortgage for a bank loan no	No	A compulsory University degree regardless the discipline (Law, Economics, Architecture...)	No	There is a numerus clausus (limited number of estate agents)	No	In your opinion, is their participation decisive to guarantee legal certainty of real estate transactions? (please, write here)

Latin notary system	X	Provide legal advice to both parties	Yes	License	Public (by the government)	No			
Dutch notary deregulated system									
Lawyers/solicitors or licensed conveyancers' system		Provide legal advice only to their client (e.g. the seller)		A compulsory postgraduate or master		No	They have to be registered in a public register (please, provide the link here)	Yes	In your opinion, is their participation decisive to guarantee the protection of the weak party (e.g. consumers)? (please, write here)
Licensed real estate agent or licensed brokers system.		Both parties are normally considered clients					So called "Enterprises Register" <a href="http://www.registroimpres.e.it/">http://www.registroimpres.e.it/</a>		
		An estate agent can receive a proxy by one of the parties to work in his interest but this is not exactly intermediation anymore		Voluntary postgraduate or master (please, provide here links to some examples)		No	There are different registers depending on their duties (please, provide the link here)	No	Do they have (or have to have) extra care in dealing with homes compared in dealing with other real estate (e.g. commercial, second homes, etc)? (please, write here)
									Which added value do you think estate agents should or could provide in comparison to on-line real estate agencies?
Additional comments (please, write them here):		May act as a surveyor		Other type of short courses (please, provide the link here)		Yes	Additional comments (please, write them here):		In broad terms, do you think that estate agents have a good reputation in this country (please, write here)?

	Depends on what you mean: please see my book		Many courses are organized locally, they must be approved by each Region  See for example: <a href="http://www.formazioneulisse.it/corso_attivo.asp?1DC=4">http://www.formazioneulisse.it/corso_attivo.asp?1DC=4</a>			
	Draft contracts and other legal documents  If parties require it agents can provide a draft of the contract		Traineeship is required	No		Additional comments (please, write them here):
	Elaborate the deeds (public document)	No	An exam required	Public (by the government)	Yes	
	Obligation to protect consumers	Yes	Additional comments (please, write them here):  To sum up:	Private (by a private body)	No	
	Money laundering prevention	Yes				
	Tax collecting	Yes				

	<p>Collect the rent and the deposit (in tenancies)</p> <p>If parties agree it can be done</p>		<p>At least the secondary school degree is compulsory</p> <p>Then a training course must be attended</p> <p>Finally there is an exam by the local Chamber of Commerce (a public entity)</p>		
<p>Control the quality and habitability of the property</p>					
<p>Not expressly required but see my book about the agent's duties according to Courts</p>					
<p>Other public or private duties: (please, provide which here)</p>					
	<p>Additional comments (please, write them here):</p>				

**Tabla núm. 25.** Formularios rellenos por parte de los expertos de los estados miembros de la UE.



## BIBLIOGRAFÍA

ALBALADEJO GARCÍA, Manuel, “Artículos 40 y 41”, *Comentarios al Código Civil*. Tomo I, Vol. 3º, Art. 17 a 41 del Código civil, 2º ed., Edersa, Madrid, 2004.

ALCALÁ DIAZ, María Ángeles, *La protección del Deudor Hipotecario. Ley 1/2013, de 14 de mayo, de medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, reestructuración de la deuda y alquiler social*, Aranzadi, Cizur Menor (Navarra)2013.

ALEXANDER, Christopher, *The timeless Way of Building*, Oxford, University Press, 1979.

ALHARBY, Maher y VAN MOORSEL, Aad, “Blockchain-based smart contracts: a systematic mapping study”, *Computer Science & Information Technology*, 2017, pp. 125-140.

ARA PINILLA, Ignacio, “Presupuestos y posibilidades de la doctrina de los conceptos jurídicos indeterminados”, *Anuario de filosofía del derecho*, nº 21, 2004, pp. 107-124.

ARENAS GARCÍA, Rafael, “Acceso de documentos públicos extranjeros al Registro de la Propiedad español” en FONT I MAS, Maria (dir.), *El documento público extranjero en España y en la Unión Europea. Estudios sobre las características y efectos del documento público*, Bosch. Barcelona, 2014.

ARGUDO PÉREZ, José Luis, “La intermediación inmobiliaria y el acceso a la vivienda” en PARRA LUCÁN, María Ángeles (Dir.), *Acceso a la vivienda y contratación* Tirant lo Blanch, Valencia, 2015.

ARROYO ÁLVAREZ, Francisco, *Régimen fiscal de los colegios profesionales*, Edersa, Madrid, 2007.

ARROYO MORÁN, Cesar, *La vivienda en el desarrollo*, Fondo Editorial, Ecuador, 2002.

ASOCIACIÓN HIPOTECARIA ESPAÑOLA. Tasas de dudosidad hipotecaria. 3er trimestre 2014. Madrid, enero de 2015. Disponible en: <http://www.ahe.es/bocms/images/bfilecontent/2006/04/26/90.pdf?version=17>

AYUNTAMIENTO DE BARCELONA; INSTITUTO MUNICIPAL DE LA VIVIENDA Y REHABILITACIÓN DE BARCELONA, “Flexibilidad e igualdad de género en la vivienda”, *Qüestions d’habitatge*, núm. 22, enero del 2019.

BAHÍA ALMANSA, Belén, “El interés general como principio inspirador de una concreta política tributaria en el ámbito de las entidades de economía social. Especial referencia a las cooperativas”, *Nueva Fiscalidad*, núm. 1-2015, enero 2015, pp. 53-93.

BALAGUER CALLEJÓN, Francisco (coord.), *Manual de Derecho Constitucional*. Volumen II. Derechos y libertades fundamentales. Deberes Constitucionales y principios rectores. Instituciones y órganos constitucionales, Tecnos, Madrid, 9.ª ed., 2014.



BAPTISTA, Isabel, Country Sheet (Portugal) del informe KENNA, Padraic *et.al*, *Promoting protection of the right to housing. Homelessness prevention in the context of eviction*, VT/2013/056, 2016.

BARGELLI, Elena; CALDERAI, Valentina, Country Sheet (Italy) del informe KENNA, Padraic, *et.al Promoting protection of the right to housing. Homelessness prevention in the context of evictions*, VT/2013/056, 2016.

BASSET, Keith and SHORT, John, *Housing and Residential Structure*, Routledge and Kegan Paul, London, 1980.

BASSOLS COMA, Martín, *Comentarios a la Constitución Española*, Tomo IV - Artículos 39 a 55 de la Constitución Española de 1978, Edersa, Madrid, 2006.

BELISARIO, Ann-Britt; OLSEN, Anja, Country Fiche (Denmark) del informe IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning*, VT/2013/056, 2016.

BELLOCH JULBE, José Félix, “Visión general del notariado” en *Estudios en homenaje a José Félix Belloch Julbe*, Col·legi de Notaris de Catalunya, Marcial Pons, 2015.

- “Ley de Seguridad Jurídica Preventiva: hoy más necesaria que nunca”, *Revista la Notaría*, 2010.

BENGTSSON, Bo, “Political Science as the Missing Link in Housing Studies”, *Housing, Theory and Society*, 2009, 26(1), pp. 10-25.

BENJAMIN, David, “*The home: words, Interpretations, Meanings, Environments*”, Ashgate, Aldershot, 1995 en FOX Lorna, *Conceptualising Home...ob. cit.*

BENJAMINSEN, Lars Country Sheet (Denmark) del informe KENNA, Padraic *et.al*, *Promoting protection of the right to housing. Homelessness prevention in the context of evictions*, VT/2013/056, 2016.

BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, Alberto, “El concepto de consumidor” en AZPARREN LUCA, Agustín (dir.), *Hacia un código del consumidor*, Manuales de Formación continuada, Consejo General del Poder judicial, Centro de Documentación Judicial, Madrid, 2006.

BERENGUER FUSTER, Luis, *El proceso de reforma de los Colegios Profesionales*, Actas de Derecho Industrial y Derecho de Autor, t. XXIX (2008-2009), 2015.

BERMEJO LATRE, José Luis, “La evolución de las políticas de vivienda” en LÓPEZ RAMON, Fernando, *Construyendo el derecho a la vivienda*, Marcial Pons, Madrid, 2010.

BERMÚDEZ Tere y TRILLA Carme, *Un parque de viviendas de alquiler social. Una asignatura pendiente en Cataluña*, nº 39, octubre de 2014, disponible en: [http://www.tercersector.cat/sites/www.tercersector.cat/files/dossier\\_un\\_parque\\_de\\_vivienda\\_de\\_alquiler\\_social.\\_una\\_asignatura\\_pendiente\\_en\\_cataluna.pdf](http://www.tercersector.cat/sites/www.tercersector.cat/files/dossier_un_parque_de_vivienda_de_alquiler_social._una_asignatura_pendiente_en_cataluna.pdf)

BERNÀ I XIRGO, Joan; ROCA SASTRE, Ramón, ROCA-SASTRE-MUNCUNILL, Luis, *Derecho Hipotecario. Tomo I*, Bosch, 9ª ed., Barcelona, 2008.

BILBAO UBILLOS, Juan Maria, *La eficacia de los derechos fundamentales frente a los particulares. Análisis de la jurisprudencia del Tribunal Constitucional*, Boletín Oficial del Estado. Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, Madrid, 1997.

BLANCO CARRASCO, Marta, *El contrato de corretaje*, Cuadernos de Derecho Registral, Fundación Registral, Madrid, 2008.

BLANCO-MIRALES LIMONES, Pilar, “La función notarial desde la perspectiva de la Unión Europea” en FONT I MAS, Maria (dir.); *El documento público extranjero en España y en la Unión Europea*, Bosch, Barcelona, 2014, pp. 123-149.

BONET CORREA, José, “El contrato de corretaje o mediación. Comentario a la STS de 3 de junio de 1950”, *Anuario de derecho Civil*, t. IV, fasc. IV, octubre-diciembre, 1951.

BORGIA SORROSAL, Sofía, “El derecho a una vivienda digna: un derecho constitucional” en *El derecho constitucional a una vivienda digna. Régimen tributario y propuestas de mejora*, Dykinson, Madrid, 2010.

BORYSIK, Witold, Country Sheet (Poland) del informe: KENNA, Padraic, *Promoting protection of the right to housing. Homelessness prevention in the context of evictions*, VT/2013/056, 2016.

BOSCH CAPDEVILA, Esteve, “Capítulo 9. La localización de la persona” en VAQUER ALOY (coord.), *et.al, Dret civil. Part General i dret d'ela persona*, Atelier, Barcelona, 2018.

BRATT, Rachel.; STONE, Michael; HARTMAN, Chester, *A right to housing. Foundation for a new Social Agenda*, Temple University Press, Philadelphia, 2006.

BROSETA PONT, Manuel; MARTÍNEZ SANZ, Fernando, *Manual de derecho mercantil*, Tecnos, 22ª ed., 2015, Madrid.

BUENO OCHOA, Luis, “Sociedades profesionales y mercantilización de abogacía” en GINÉS CASTELLET, Núria y LLEBARÍA SAMPER, Sergio, *Derecho de sociedades*. Congreso UNIJÉS 2007, Bosch Editor, Barcelona, 2008.

BURNETT John, *A Social History of Housing 1815-1985*, Methuen, USA, 1986.

BUSCH-GEERTSEMA, Volker Country Sheet (Germany) del informe KENNA, Padraic, *Promoting protection of the right to housing. Homelessness prevention in the context of evictions*, VT/2013/056, 2016.

CABALLÉ FABRA, Gemma, “Buying a hotel room in Spain: the “condohotels”, *Journal of property, Planning and Environmental Law*, Vol. 10 No. 3, 2018, pp. 172-186.

CABELLO DE LOS COBOS Y MANCHA, Luis M<sup>a</sup>, *La protección inmobiliaria del consumidor en la Comunidad Europea*, Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España, Centro de Estudios Registrales, Madrid, 1994.

CALDERÓN INGLASIAS, Rubén, “El nuevo papel de la educación superior” en GARCÍA MANJÓN, Juan Vicente, (coord.) *Hacia el Espacio Europeo de educación superior. El reto de la adaptación de la universidad a Bolonia*, Netbiblo, Oleiros (La Coruña).

CALVO ORTEGA, Rafael, *Fiscalidad de las Entidades de la Economía Social*, Civitas, Madrid, 2005.

CALVO SÁNCHEZ, Luis en REQUERO IBÁÑEZ José Luis (dir.), *Los Colegios profesionales: administración corporativa*, Cuadernos de Derecho Judicial I-2001, Consejo General del Poder Judicial, Madrid, 2001.

CANTON Erik; CRIACI Daria; SOLERA Irune, *The economic impact of professional service liberalization*, Economic papers 533, September 2014.

CARRASCO PERERA, Ángel, CORDERO LOBATO, Encarna y GONZÁLEZ CARRASCO, M<sup>a</sup> del Carmen, *Derecho de la construcción y la vivienda*, Thomson Reuters Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), 7<sup>a</sup> ed., 2012.

CARRIÓN GARCÍA DE PARADA, Pedro, “Los documentos notariales en los nuevos reglamentos europeos: el Reglamento de sucesiones y la propuesta de Reglamento de régimen económico matrimonial y la de efectos patrimoniales de las parejas registradas” en FONT I MAS, Maria (dir.), *El documento público extranjero en España y en la Unión Europea. Estudios sobre las características y efectos del documento público*, Bosch editor, 2014.

CASADEVALL, Josep, *El Convenio Europeo de Derechos Humanos. El tribunal de Estrasburgo y su jurisprudencia*, Tirant lo blanch, Valencia, 2012.

CASEY, Rionach & ALLEN, Collinson, “Social Housing manager: Work identities in an ‘invisible’ occupation, *Housing Studies*, 23 (5), pp. 761-789.

CEPI-CEI, *The contribution of the real estate and built environment sector in the EU*. Disponible en: <http://www.cepi.eu/index.php?mact=Profile,cntnt01,downloadfile,0&cntnt01returnid=400&cntnt01uid=583bf9ec0fe25&cntnt01showtemplate=false&hl=en>

CEPI-CEI, *The European Profesional Card (EPC) for Estate Agents*, de 16 de abril de 2016 disponible en: <http://www.cepi.eu/index.php?mact=Profile,cntnt01,downloadfile,0&cntnt01returnid=400&cntnt01uid=571f51d0d81e6&cntnt01showtemplate=false&hl=fr> (última visita: 2 de julio de 2017).

CEPI, *A guide to the Recognition of the Professional Qualifications in the EU*. Disponible en:

[http://www.cepi.eu/uploads/pdf/Guides\\_professionals/CEPIGuideRecognitionProfQualifsEN.pdf](http://www.cepi.eu/uploads/pdf/Guides_professionals/CEPIGuideRecognitionProfQualifsEN.pdf)

CEPI, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea. Resumen de la práctica y la regulación de las profesiones inmobiliarias y características de los mercados nacionales de la vivienda*, nº del registro de transparencia 1094652600-90, 2013.

CEPI, *The importance of the EU for Property Professionals*, July 2008, disponible en: <http://www.cepi.eu/index.php?mact=Profile,cntnt01,downloadfile,0&cntnt01returnid=400&cntnt01uid=4e1c5a85382a9&cntnt01showtemplate=false&hl=en>

CERRATO GURI, Elisabet, *La ejecución civil privada. Realización por persona o entidad especializada. Estudio del artículo 641 LEC*, Bosch, Barcelona, 2008.

- “De la subasta judicial a la realización por persona o entidad especializada: un viaje sin retorno” en RAMOS MÉNDEZ, Francisco (dir. Honorífico); CACHÓN CADENAS, Manuel, FRANCO ARIAS, Just; PICÓ i JUNOY, Joan (dirs.), *Justicia. Revista de Derecho Procesal*, nº1, 2017, Bosch Editor, pp. 441 a 467.

CLAPHAM David, *The meaning of housing. A pathways approach*, Britain, Policy Press, 2005.

- *Introduction to the special issue – a theory of housing: Problems and potential. Housing, Theory and Society*, 2009, 26(1): 1-9.
- *The sage Handbook of Housing Studies*, SAGE, 2012.

CLOTET Jordi y GALLARDO Helena, *Personal shopper inmobiliario. El método Nexitum*, Seurat, Madrid, 2018.

COLÁS ESCANDÓN, Ana M<sup>a</sup>, “Artículo 9. Plazo mínimo” en BERCOVITZ RODRÍGUEZ CANO, Rodrigo (Coord.), *Comentarios a la Ley de Arrendamientos Urbanos*, Aranzadi, 6<sup>a</sup> ed., 2013.

COLINA GAREA, Rafael, “La determinación del daño resarcible en la ley de ordenación de la edificación. Delimitación de su ámbito objetivo de aplicación”, *Revista de Derecho Privado*, núm. 5, 2003, pp. 658-694.

COMISIÓN EUROPEA, *Communication from the Commission to the European parliament, the council, the European economic and social committee and the committee of the regions on reform recommendations for regulation in professional services (COM (2016) 820 final)*.

COMISIÓN EUROPEA, *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo y al Comité económico y social sobre la Evaluación de las regulaciones nacionales del acceso a las profesiones, de 2 de octubre de 2013 COM (2013) 676 final*. Disponible en: <http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2013/ES/1-2013-676-ES-F1-1.Pdf>

COMISIÓN EUROPEA, *Comunicación de la Comisión al Parlamento europeo, al Consejo, al Comité Económico y social europeo y al comité de las regiones de 10 de enero de 2017, relativa a las recomendaciones para la reforma de la regulación de los servicios profesionales de 10 de enero de 2017*, COM (2016) 820 final, p. 27. Véase en: <http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2016/ES/COM-2016-820-F1-ES-MAIN-PART-1.PDF>

COMISIÓN EUROPEA, *Mutual evaluation of regulated professions: National Action Plans*, disponibles en: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/31943>

COMISIÓN EUROPEA, *Mutual evaluation of regulated professions. Overview of the regulatory framework in the real estate sector. Report based on information transmitted by Member States and on the meeting of 6 June 2014*, de 19 de enero de 2015.

COMISIÓN EUROPEA, *The EU single market. Regulated professions database*. Disponible en: <http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm>

COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES, *White paper on the Integration of EU Mortgage Credit Markets*, COM(2007) 807 final.

COMISIÓN EUROPEA, *Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones - Servicios profesionales – Prosecución de la reforma - Seguimiento del Informe sobre la competencia en los servicios profesionales*, COM (2004) 83 de 9 de febrero de 2004. COM (2005) 405 final. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A52005DC0405>

COMISIÓN EUROPEA, *Comunicación de la Comisión al Parlamento europeo, al consejo, al Comité económico y social europeo y al Comité de las regiones Libro Blanco sobre los servicios de interés general*, Bruselas, 12.5.2004 COM (2004) 374 final.

COMISIÓN EUROPEA, *Comunicación de la Comisión al parlamento europeo, al Consejo, al Comité económico y social europeo y al Comité de las regiones. Un marco de calidad para los servicios de interés general en Europa*, Bruselas, 20.12.2011 COM (2011) 900 final.

COMISIÓN EUROPEA, *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Una Agenda del Consumidor Europeo para impulsar la confianza y el crecimiento*, de 22 de mayo de 2012, COM (2012) 225 final.

COMISIÓN EUROPEA, *Comunicación de la Comisión al Parlamento europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las regiones de 10 de enero de 2017, relativa a las recomendaciones para la reforma de la regulación de los servicios profesionales* COM (2016) 820 final, 10 de enero de 2017. Véase en: <http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2016/ES/COM-2016-820-F1-ES-MAIN-PART-1.PDF>

COMISIÓN EUROPEA, *Comunicación de la Comisión de 9 de febrero de 2004 denominada "Informe sobre la competencia en el sector de las profesiones liberales"*

COM (2004) 83 final. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=URISERV%3A123015>

COMISIÓN EUROPEA, *Aplicación del programa comunitario de Lisboa Servicios sociales de interés general en la Unión Europea*, Bruselas, 26.4.2006 COM (2006) 177 final.

COMISIÓN EUROPEA, *Consumer market study on the functioning of real estate services for consumers in the European Union*, Executive Summary, October 2018, , disponible en: [https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/live\\_work\\_travel\\_in\\_the\\_eu\\_real\\_estate\\_services\\_summary\\_en\\_october\\_2018.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/live_work_travel_in_the_eu_real_estate_services_summary_en_october_2018.pdf)

COMISIÓN EUROPEA, *European Semester Thematic Factsheet Services markets*, 2014, P.9, disponible en: [https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file\\_import/european-semester-thematic-factsheet-services-markets\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import/european-semester-thematic-factsheet-services-markets_en.pdf)

COOPER, Clare, “The House as a symbol”, *Design and Environment*, n. 30, 1974.

CÓRDOBA RODA, Juan (dir. junto GARCÍA ARÁN, Mercedes), *Comentarios al Código Penal. Parte Especial*, Marcial Pons, Madrid, 2004.

COSTAS COMESAÑA, Anton, *Problemas económicos en las sociedades avanzadas*, Biblioteca Nueva, Madrid, 1997.

CREMADES GARCÍA, Purificación, *Contrato de mediación o corretaje y estatuto del agente de la propiedad inmobiliaria*, Dykison, Madrid, 2009.

DE ARMAS HERNÁNDEZ, Manuel, *La mediación en la resolución de conflictos*, Educar 32, 2003, pp. 125-136.

DE LA MAZA GAZMURI, Iñigo, *Los límites del deber precontractual de información*, Universidad Autónoma de Madrid, tesis doctoral, Madrid, 2009.

DE TORRES SIMÓ, Pedro, *Seguridad jurídica, valor económico*, Anales de la Academia Matritense del Notariado, Tomo 34, 1995, pp. 241-262.

DEL POZO CARRASCOSA, Pedro; VAQUER ALOY, Antoni; BOSCH CAPDEVILA, Esteve, *Derecho civil de Cataluña. Derecho de familia*, Marcial Pons, Barcelona, 2016.

- *Derecho civil de Cataluña. Derecho de obligaciones y contratos*, Marcial Pons, Barcelona, 2018.

DEL REAL ALCALÁ, J. Alberto, “Sobre la indeterminación del derecho y la ley constitucional. El caso del término “nacionalidades” como concepto jurídico indeterminado”, *Derechos y libertades: Revista del Instituto Bartolomé de las Casas*, Año nº 7, Nº 11, 2002, pp. 223-249.

DÍAZ ALABART, Sílvia, “Concepto y protección del consumidor” en DÍAZ ALABART, Sílvia (dir.) y REPRESA POLO, M<sup>a</sup> patricia (coord.), *Manual de Derecho Privado de turismo*, Reus, Madrid, 2017.

DÍEZ-PICAZO, Luis y GULLÓN, Antonio, *Sistema de Derecho Civil*, Vol. II, Tecnos, Madrid, 213<sup>a</sup> ed., 1983.

DIXON, Martin, “Updating the Land Registration Act 2002: Title Guarantee, Rectification and Indefeasibility”, *University of Cambridge repository*, 2016.

DOMINGUEZ MARTÍNEZ, Pilar, “Definición y atribución del domicilio familiar”, *Documentos de Trabajo. Seminario Permanente de Ciencias Sociales*, núm. 3, enero 2008.

DONNISON, David, *The Government of Housing*. Harmondsworth, UK, Penguin, 1967.

DOUGLAS PORTEOUS, John. & SMITH, Sandra, *Domicide: The Global Destruction of Home*, McGill-Queen’s University Press, 2001.

DUPUIS, Ann & THORNS, David, Home, “Home ownership and the search for ontological security”, *The Sociological Review*, 46(1), 1998, pp. 24–47.

EASTHOPE, Hazel, “A place called home”, *Housing, Theory and Society*, 21:3, 2004, pp. 128-138.

- “Fixed identities in a mobile world? The relationship between mobility, place, and identity”, *Identities: Global Studies in Culture and Power*, 16:1, 2009, pp. 61-82.

ENNECCERUS, Ludwig, *Derecho de obligaciones*, Vol. II, primera parte, decimoquinta revisión por LEHMANN Heinrich, (traducción española con anotaciones de PEREZ GONZÁLEZ, Blas y ALGUER, Jose, con estudios de comparación y adaptación y jurisprudencia españolas por FERRANDIS VILELLA, Jose), 3<sup>a</sup> ed. Bosch, Barcelona, 1966.

ENHR factsheet, *The contribution of the real estate and built environment sector to society, growth and sustainability in the EU*, disponible en:  
<https://www.enhr.net/documents/REBE%20factsheet%202016.pdf>

ESCUADERO ALDAY, Rafael, *Positivismo y moral interno del derecho*, Editorial Centro de estudios políticos y constitucionales, Madrid, 2000.

ESPINOSA INFANTE, José Miguel, *La prevención del blanqueo de capitales en el ámbito notarial*, Dykinson, Madrid, 2012.

FAYOS GARDÓ, Antonio, *Derecho civil: manual de derecho de obligaciones y contratos*, Dykinson, Madrid, 2018.

FERNÁNDEZ FARRERES, Germán, *Colegios Profesionales, ejercicio profesional y titulaciones académicas. Competencia y actividad de las Comunidades Autónomas*, Informe Comunidades Autónomas 1999.

FIGUEIRAS DACAL, Manuel, *El sistema de protección jurídica por el Registro de la Propiedad, síntesis de su explicación teórica y su aplicación práctica*, Dijusa, Madrid, 2001.

FORD, Janet, BURROWS, Roger and NETTLETON, Sarah, *Homeownership in a Risk Society: a social analysis of mortgage arrears and possessions*, Policy press, Bristol, 2001.

FOX Lorna, *Conceptualising Home. Theories, Laws and Policies*, Hart Publishing, Portland, 2007.

FRAILE BALBÍN, Pedro, *La retórica contra la competencia en España 1875-1975*, Antonio Machado, Barcelona, 1998.

FRIEDMAN, Milton; FRIEDMAN, Rose, *Libertad de elegir. Hacia un nuevo liberalismo económico*, Grijalbo, Barcelona, 1980.

FRIEDMANN Daniel y BARAK-EREZ Daphne, *Human Rights in Private Law*, Hart Publishing, Oxford and Portland, Oregon, 2001.

FUNDACIÓN DE ESTUDIOS DE ECONOMÍA APLICADA (FEDEA), *El legado de la crisis: El mercado de trabajo español y las secuelas de la gran recesión*, se expone como el sector inmobiliario repercutió en las altas cifras de desempleo en España. Disponible en: <http://www.fedea.net/documentos/pubs/eee/eee2016-09.pdf> (última visita: 16 de enero de 2017).

GALIANA SAURA Ángeles, “La naturaleza jurídica del derecho subjetivo a la vivienda” en MUÑIZ ESPADA, Esther, NASARRE AZNAR, Sergio; RIVAS NIETO, Estela; URQUIZU CAVALLÉ, Ángel (dirs.), *Reformando las tenencias de la vivienda. Una vivienda para todos*, Tirant lo blanch, Valencia, 2018.

GALLEGO MARÍN, Carlos Arturo, *El concepto de seguridad jurídica en el estado social*, jurid. Manizales (Colombia), Vol.9, nº2, julio-diciembre 2012, pp. 70-90.

GÁLVEZ MONTES, Francisco Javier en GARRIDO FALLA, Fernando (coord.), *Comentarios a la Constitución*. Civitas, Madrid, 3ra ed. ampliada, 2001.

GARCÍA CANTERO, Gabriel, en *Comentarios al Código Civil. Tomo II: Artículos 42 a 107 del Código Civil*, Artículo 68, Edersa, 2ªed., Madrid, 1982.

GARCÍA CARRETERO, Belén “La residencia como criterio de sujeción al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas” en CHICO DE LA CÁMARA, Pablo (dir.), *Residencia Fiscal y otros aspectos Conflictivos*. Thomson Reuters Aranzadi. Pamplona, 2013.

GARCÍA DE ENTERRIA, Eduardo, *Justicia y seguridad jurídica en un mundo de leyes desbocadas*, Cuadernos Civitas, Madrid, 1999.



- *Potestades regladas y potestades discrecionales, Curso de Derecho Administrativo*, Civitas, Madrid, 1994, t. I, 6ª ed., 1993.

GARCÍA HERGUEDAS, M<sup>a</sup> Purificación, “El registro de la propiedad en el sistema de seguridad jurídica preventiva”, *Aportación a la Asamblea de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España, convocada por el Decano del Colegio de Registradores Don Carlos Hernández Crespo*, Barcelona 1988.

GARCÍA RUBIO, María Paz y OTERO CRESPO, Marta, “La responsabilidad precontractual en el Derecho contractual europeo”, *Indret. Revista para el análisis del derecho*, núm. 2, abril 2010.

GARCIA TERUEL, Rosa Maria, *La sustitución de la renta por la rehabilitación o reforma de la vivienda en los arrendamientos urbanos*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2019.

GARCÍA VALDECASAS Y ALEX, Francisco Javier, *La Mediación Inmobiliaria*, Aranzadi, Elcano (Navarra), 1988.

GARRIDO CHAMORRO, Pedro, *La fusión notarial, sus costes y beneficios*, Consejo General del Notariado, Madrid, 2000.

GARRIDO FALLA, Fernando, “El concepto de servicio público en derecho español”, *Revista de Administración Pública*, núm. 135, septiembre-diciembre 1994, pp. 7-36.

GARRIDO MELERO, Martín, “La neutralidad del notario” en *Estudios en homenaje a José Félix Belloch Julbe*, Colegi Notarial de Catalunya, Marcial Pons, 2015.

GARZÓN VALDÉS, Ernesto; LAPORTA, Francisco, *El derecho y la justicia*, Enciclopedia Iberoamericana de Filosofía, Trotta, Madrid, 2000.

GAYET, Marie, Country Fiche (France) del informe IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning of the real estate services for consumers in the European Union*, October 2018.

GÁZGUEZ SERRANO, Laura, *El contrato de mediación y corretaje*, La Ley, Madrid, 2007.

GIMENO TOMÁS, Lázaro, *Propuesta de Reforma del sector hipotecario español: análisis de la oportunidad de la dación en pago*, estudios de progreso, Fundación Alternativas, 68/2011.

GLUMAC, Brano y CABALLÉ, Gemma, "Housing in a Mobile World: A Definition of Flexible Housing and the Classification of Solutions" (*Working paper*) disponible en: <https://www.liser.lu/?type=module&id=104&tmp=4244>

GONZÁLEZ TAUSZ, Rafael, “El nuevo régimen jurídico del promotor inmobiliario tras la Ley de ordenación de la edificación”, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 661, 2000.

GONZÁLEZ VAQUÉ, Luis, “La noción de consumidor medio según la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Comunidades Europeas”, *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, Año 8, núm. 17, enero-abril 2004, pp. 47-81.

GULLÓN BALLESTEROS, Antonio, *Comentarios del Código Civil*, Bosch, Barcelona, 2006.

GURREA MARTÍNEZ, Aurelio, *La sociedad por acciones simplificada como paradigma de innovación jurídica: Una reflexión a propósito de la función social de los investigadores de Derecho a partir de la SAS colombiana*. Working Paper Series 2/2018, Instituto Iberoamericano de Derecho y Finanzas (IIDF), 2018.

GUTIÉRREZ DEL SOLAR, Eduardo, “La fe pública extranotarial”, *Revista de Derecho privado*, Editoriales de Derecho reunidas, Madrid, 1982.

GUTIÉRREZ ESQUERDO, José, *La intermediación inmobiliaria*, Cuadernos de Derecho Judicial del Consejo General del poder Judicial, 2007.

HABDAS, Magdalena; CYRAN, Radosław; Country Fiche (Poland) del informe IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning of the real estate services for consumers in the European Union*, October 2018

HERNÁNDEZ PEDREÑO, Manuel (coord.), *Vivienda y exclusión residencial*, Edita: Editum. Murcia, Universidad de Murcia, 2013.

HITA FERNÁNDEZ, María Carolina, *La protección del consumidor en la compraventa y arrendamiento de vivienda*, Thomson Reuters Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), 2017.

HOHMAN Jessie, *The Right to Housing. Law, Concepts, Possibilities*, Hart Publishing, Oxford and Portland, Oregon, 2013.

HOUSING EUROPE, *The Estate of Housing in the EU 2015*, Bruselas.

IL Stefanovic; *Phenomenological Insights to Guide the Design of Housing*, Ekistics, 1984.

INFANTE RUIZ, Francisco José, “La promoción publicitaria y la contratación inmobiliaria” en PARRA LUCÁN, María Ángeles (Dir.), *Acceso a la vivienda y contratación* Tirant lo Blanch, Valencia, 2015.

COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA (CNMC), Informe sobre el sector de servicios profesionales y los colegios profesionales, disponible en <http://www.unizar.es/berlatre/documentos/informecncocolegiosprofesionales.pdf>

CIS: Estudio nº 3238. Barómetro de enero de 2019, avance de resultados, p.4, disponible en: <http://datos.cis.es/pdf/Es3238marA.pdf>

COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA (CNMC), informe IPN/CNMC/015/18 de 21 de junio de 2018 sobre el proyecto de Real Decreto por el que

se aprueban los estatutos generales de los colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y de su Consejo General, de 21 de junio de 2018.

TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA (TDC), Informe sobre el Libre ejercicio de las profesiones. Propuesta para adecuar la normativa sobre las profesiones colegiadas al régimen de libre competencia vigente en España, junio 1992.

IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning of the real estate services for consumers in the European Union*, October 2018

IZQUIERDO GRAU, Guillem, “Los deberes de información precontractual tras la reforma del texto refundido de la Ley general para la defensa de los consumidores y usuarios”, *Revista de Control de Cláusulas Abusivas*, 2015.

JIMÉNEZ VIVAS, Amparo y CASADO MELO, Amparo, “Nuevos paradigmas del modelo de enseñanza y aprendizaje en el EEES: su concreción en las guías docentes” en GARCÍA MANJÓN, Juan Vicente, (coord.) *Hacia el Espacio Europeo de educación superior. El reto de la adaptación de la universidad a Bolonia*, Netbiblo, Oleiros (La Coruña).

JINGRYD Ola, *Impartial Legal Counsel in Real Estate Conveyancers. The Swedish Broker and the Latin Notary*, Tryck & Media, Universitet service US-AB, Stockholm, 2012.

IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning of the real estate services for consumers in the European Union*, October 2018

JUNYENT MARTIN, Montserrat en: *Manual de gestión inmobiliaria*, Volumen I, Difusión Jurídica, Economist & Jurist, Madrid, 2012.

KEMENY, Jim, “Housing and Social Theory”, Routledge, 1992.

- “The abolition of the national Swedish institute for building research: Social change & political compromise”, *Scandinavian Housing and Planning Research*, 1997, 14:3, pp. 133-147.
- *The myth of home ownership. Private versus public choices in housing tenure*, Routledge & Kegan Paul, London, 1981.

KENNA Padraic, *Housing Law, Rights and Policy*, Clarus Press, 2011.

KENNA, Padraic; BENJAMINSEN Lars, Busch-Geertsema, Volker, NASARRE AZNAR, Sergio, *Pilot Project. Promoting protection of the right to housing. Homelessness prevention in the context of evictions*, VT/2013/056, 2016

KING Peter, *Understanding housing finance. Meeting needs and making choices*, Routledge, Abingdon, 2009.

KIVIAT, Trevor, “Beyond bitcoin: Issues in regulating blockchain transactions”, *Duke Law Journal*, Vol. 65:569, 2015, pp. 569- 608.

KLODAWSKY, Fran in J. SMITH Susan (ed. In chief), *International encyclopedia of Housing and Home*, Vol. 2, Elsevier, Amsterdam, 2012.

KOSTIAINEN, Eeva, Country Sheet Finland del informe KENNA, Padraic *et.al Promoting protection of the right to housing. Homelessness prevention in the context of evictions*, VT/2013/056, 2016.

KRAAKMAN, Reinier, “Gatekeepers: The Anatomy of a Third-Party Enforcement Strategy”, *Journal of Law, Economics and Organization*, Vol. 2, Issue 1, 1986, pp. 53–104.

KRAHMANN, Elke, “The market for ontological security”, *European Security*, 27:3, 2018, pp. 356-373.

KUIJPERS, Nicole; NOAILLY, Joelle; VOLLAARD, Ben, *Liberalisation of the Dutch notary profession. Reviewing its scope and impact*, No 93 September, 2005.

L.MURRAY, Peter, *Real Estate Conveyancing in 5 European Union Member States*, 2007.

LACRUZ BERDEJO en LEYVA DE LEYVA, Juan Antonio, “Planteamiento general de los registros públicos y su división en registros administrativos y registros jurídicos”, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 591, marzo-abril 1989.

LACRUZ BERDEJO, José Luis, *Elementos del derecho civil II. Derecho de obligaciones. Volumen primero. Parte General. Teoría General del Contrato*, Dykinson, Madrid, 2003.

LAGUNA DE PAZ, José Carlos, *Servicios de interés económico general*, Thomson Reuters, Cizur Menor, 2009.

LAMBEA RUEDA, Ana, *Cooperativas de viviendas. La promoción, construcción y adjudicación de la vivienda al socio cooperativo 3ªed.*, Comares, Granada, 2012.

LANSLEY en SOMERVILLE Peter y SPRIGINGS Nigel; *Housing and Social Policy. Contemporary themes and critical perspectives*, Routledge, 2005.

LASARTE ÁLVAREZ, Carlos, *Curso de derecho civil patrimonial. Introducción al derecho*, Tecnos, 21ªed., 2015

- *Manual sobre protección de consumidores y usuarios*, Dykinson, Madrid, 2003.
- *Contratos. Principios de derecho civil III*, 19ª ed., Marcial Pons, Barcelona, 2017.

LATORRE, Ángel, *Introducción al derecho*, Ariel, Barcelona, 1976.

LEDESEMA IBÁÑEZ, Maria Pilar, “El contrato de corretaje inmobiliario. Responsabilidad del corredor y efectos para el mediador de la crisis del contrato intermediador” en GOMIS MASQUÉ, Maria Angels (dir). *La intermediación inmobiliaria...ob. cit.*

LIOTTA, Giovanni; SMIRNE, Paolo-Maria; FIORENTINI, Francesca; MONACO, Paola, Country Fiche (Italy) del informe IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning of the real estate services for consumers in the European Union*, October 2018.

LÓPEZ BURNIOL, Juan José, “Mercado y seguridad jurídica” y BELLOCH JULBE, José Félix, “Visión general del notariado” en *Estudios en homenaje...ob. cit.*

LÓPEZ HUGUET, M<sup>a</sup> Luisa, *Régimen Jurídico del domicilio en Derecho Romano*, Madrid, Dykinson, 2008,

LÓPEZ RAMON, Fernando, “Sobre el derecho subjetivo a la vivienda” en LÓPEZ RAMON, Fernando (coord.), *Construyendo el derecho a la vivienda*, Marcial Pons, Barcelona, 2010.

LÓPEZ-DÁVILA AGÜEROS, Félix, *El contrato de intermediación inmobiliaria*, Sepín, Las Rozas (Madrid), 2016.

LORENZO REGO, Irene, *El concepto de familia en Derecho español: un estudio interdisciplinar*, Bosch Editor, Barcelona, 2014.

LOWE Stuart, *Housing Policy Analysis. Bristish Housing in Cultural and Comparative Context*, Palgrave Macmillan, 2004.

LUND Brian, *Understanding Housing Policy*, Policy Press, Bristol, 2006.

MACANÁS Gabriel, *El contrato de mediación -o de corretaje-*, Wolters Kluwer, Las Rozas, 2015.

MALLETT, Shelley, “Understanding home: A critical review of the literature”, *The Sociological Review*, 52(1), 2004, pp. 62–89.

MANZI, Tony and RICHARDSON, Jo, “Rethinking profesional practic: the logic of competition and the crisis of identity in housing practice”, *Housing Studies*, Vol. 32, no. 2, pp. 209-224.

MARÍN SÁNCHEZ, José Alberto, “José Félix Belloch y el asociacionismo” en *Estudios en homenaje a José Félix Belloch Julbe...ob. cit.*

MARQUES CEBOLA, Cátia, *La mediación. Un nuevo instrumento de la Administración de la Justicia para la solución de conflictos*, tesis doctoral, Universidad de Salamanca, 2011.

MARTÍ MARTÍ, Joaquim, *La propiedad inmobiliaria. Guía jurídica para la compra, tenencia, alquiler y venta de pisos y locales*, La Ley, Madrid, 2009.

MARTÍN MELENDEZ, M<sup>a</sup> Teresa, *Criterios de atribución del uso de la vivienda familiar en las crisis matrimoniales (art. 96, p. 1, 2 y 3 del Código Civil). Teoría y práctica jurisprudencial*, Civitas, Navarra, 2005.

MARTINEZ ROLDÁN, Luis, “Deontología notarial: corporativismo o regulación jurídica” en *Anuario de Filosofía de derecho*, Madrid, Instituto nacional de Estudios Jurídicos, Núm. XXV, enero 2008, Ministerio de Justicia, Secretaria General Técnica.

MASLOW Abraham, *Motivación y personalidad*, Díaz de Santos, Madrid, 1991.

MAYNARD KEYNES, John, *La teoría general de l'ocupació, l'interès i el diner*, (traducció de Josep M. Masferrer), Edicions 62 i Diputació de Barcelona, 1987.

MÉNDEZ GONZALEZ, Fernando, *La limitación imperativa de responsabilidad por las deudas hipotecarias a la finca hipotecada: Una idea tan seductora como desaconsejable*. Tribuna Abierta.

MEZQUITA DEL CACHO, José Luis, “El tráfico inmobiliario y la función notarial”, *La notaria*, nº 25-26, 2006, pp. 21-53.

MILLÁN GARRIDO, Antonio, “Introducción al estudio del corretaje”, *Revista general de Derecho*, Nº 510, 1987, págs. 693-735.

MOLINA ROIG, Elga, *Una nueva regulación para los arrendamientos de vivienda en un contexto europeo*, Tirant lo blanch, Valencia, 2018.

MONK, Sarah y WHITEHEAD, Christine, *Making Housing More Affordable – The role of intermediate tenures*, Wiley-Blackwell, 2011.

MONTERO AROCA, Juan; GOMEZ COLOMER, Juan Luis; BARONA VILAR, Silvia; CALDERÓN CUADRADO, María Pía, *Derecho jurisdiccional II*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2000.

MONTÉS PENADÉS, Vicente, L. “El encargo” en GOMIS MASQUÉ, Maria Angels (dir). *La intermediación inmobiliaria*, Cuadernos de Derecho Judicial, Consejo General del Poder Judicial, 2007.

MORENO MOZO, Fernando, “La especialidad de la vivienda familiar: uso, propiedad e hipoteca en el ámbito de las cargas del matrimonio” en MUÑIZ ESPADA, Esther, NASARRE AZNAR, Sergio; RIVAS NIETO, Estela; URQUIZU CAVALLÉ, Ángel (dirs.), *Reformando las tenencias de la vivienda. Una vivienda para todos*, Tirant lo blanch, Valencia, 2018.

MORENO VELASCO, Víctor, *Atribución del uso de inmuebles distintos de la vivienda habitual en procedimientos relativos a crisis matrimoniales o de parejas de hecho*, Diario La Ley, Nº 7105, 2009.

MUNAR BERNAT, Pedro Antonio, “Disposición de la vivienda familiar y donaciones entre cónyuges. Algunas consideraciones críticas sobre el Anteproyecto de Ley de

Régimen Patrimonial del Matrimonio de 2013”, *Boletín de la Real Academia de Jurisprudencia y Legislación de las Illes Balears*, N°. 15, 2014, pp. 191-277.

MUÑIZ ESPADA, Esther, NASARRE AZNAR, Sergio; RIVAS NIETO, Estela; URQUIZU CAVALLÉ, Ángel (dirs.), *Reformando las tenencias de la vivienda. Una vivienda para todos*, Tirant lo blanch, Valencia, 2018.

MURRAY, Peter L., *Real Estate Conveyancing in 5 European Union Member States*, Cambridge, EUA, 2007.

NAKAMOTO Satoshi, *Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System*, disponible en: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf>

NASARRE AZNAR, Sergio (dir.), *La propiedad compartida y la propiedad temporal. Aspectos legales y económicos*, Tirant lo blanch, Valencia, 2017.

- “La vivienda en propiedad como causa y víctima de la crisis hipotecaria”, *Teoría & derecho, Revista de pensamientos jurídico*, nº16/2014, diciembre, pp.10-37.
- “A legal perspective of the origin and the globalization of the current financial crisis and the resulting reforms in Spain” en KENNA Padraic (Ed.), *Contemporary Housing Issues in Globalized World*, Ashgate Publishing, 2014, pp. 37-72.
- “Collaborative housing and blockchain”, *Administration*, vol. 66, nº 2, 2018, pp. 59-82.
- “Cuestionando algunos mitos del acceso a la vivienda en España, en perspectiva europea”, *Cuadernos de Relaciones Laborales*, Vol. 35, Nº 1, 2017, págs. 43-69.
- “La vivienda en propiedad como causa y víctima de la crisis hipotecaria”, *Teoría y derecho. Revista de pensamiento jurídico*, Nº. 16, 2014, pp. 10-37.
- “La vivienda y la Cátedra en los Objetivos de Desarrollo sostenible de Naciones Unidas”, *Housing, Revista de la Cátedra UNESCO de Vivienda de la Universidad Rovira i Virgili*, número 11, julio 2019.
- “Malas prácticas bancarias en la actividad hipotecaria”, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, nº727, pp. 2665 a 2737.
- “Robinhoodian” courts’ decisions on mortgage law in Spain”, *International Journal of Law in the Built Environment* 7 (2), pp. 127-147.
- “Un nou marc d’arrendaments urbans d’habitatge per a Catalunya” en NASARRE AZNAR, Sergio; SIMÓN MORENO, Héctor; MOLINA ROIG, Elga (dirs.), *Un nou dret d’arrendaments urbans per a afavorir l’accés a l’habitatge*, Atelier, 2018.
- “Cuestionando algunos mitos del acceso a la vivienda en España en perspectiva europea”, *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 35 (1), 2017, pp. 43-69.

- *La garantía de los valores hipotecarios*, Marcial Pons, Barcelona, 2003.
- “Capítulo 3. Marketing y deberes precontractuales. Sección 1. Deberes de información” en VAQUER ALOY, Antoni; BOSCH CAPDEVILA, Esteve; SÁNCHEZ GONZÁLEZ, María Paz (coords.), *Derecho Europeo de Contratos. Libros II y IV del Marco Común de Referencia*, Tomo I, Atelier, Barcelona, 2012.

NASARRE AZNAR, Sergio y MOLINA ROIG, Elga, "A legal perspective of current challenges of the Spanish residential rental market", *International Journal of Law in the Built Environment*, Vol. 9 Issue:2, 2017, pp.108-122.

NASARRE AZNAR, Sergio y CABALLÉ FABRA, Gemma, "El impacto social de la investigación en materia de vivienda. El caso de la Cátedra Unesco de vivienda de la Universidad Rovira i Virgili", *Revista Internacional de Organizaciones (RIO)*, No. 21, 2018, pp. 11-41.

NASARRE AZNAR, Sergio y SIMÓN MORENO, Héctor, “Un paso más en la protección de los deudores hipotecarios de vivienda: la Directiva 2014/17/UE y la reforma del Código de Consumo de Cataluña por ley 20/2014”, *Revista de derecho Bancario y Bursátil*, núm. 139, julio - septiembre 2015, pp. 11- 55.

NASARRE AZNAR, Sergio y SIMÓN MORENO, Héctor, “Fraccionando el dominio las tenencias intermedias para facilitar el acceso a la vivienda”, *Revista crítica de derecho inmobiliario*, Nº 739, 2013, pp. 3063-3122.

NASARRE AZNAR, Sergio, SIMÓN MORENO, Héctor (Explotación estadística de los resultados a cargo de Santi Ariste e Irene Suau), *Informe sobre “Accesibilidad de las viviendas en España”. Análisis conclusivo*, marzo de 2018, Véase en: [https://www.fundacionmdp.org/wp-content/uploads/2018/04/201803-Accesibilidad-viviendasespana\\_FundacionMdp-min.pdf](https://www.fundacionmdp.org/wp-content/uploads/2018/04/201803-Accesibilidad-viviendasespana_FundacionMdp-min.pdf) (última visita: 25 de septiembre de 2019).

NASARRE AZNAR, Sergio, SIMÓN MORENO, Héctor (Explotación estadística de los resultados a cargo de Santi Ariste e Irene Suau), *Informe sobre “Accesibilidad de las viviendas en Europa. Comparativa España, Alemania y Suecia. Análisis conclusivo*, 20 de noviembre de 2018.

NASARRE AZNAR, Sergio; MOLINA ROIG, Elga, "La política de vivienda y el Derecho civil", en: MUÑIZ ESPADA, Esther *et.al* (dirs.), *Reformando las tenencias de la vivienda. Una vivienda para todos*, Tirant lo blanch, Valencia, 2018.

NASARRE AZNAR, Sergio; OLINA GARCIA, Maria; XERRI Kurt, “¿Puede ser el alquiler una alternativa real al dominio como forma de acceso a la vivienda? Una comparativa legal Portugal-España-Malta”, *Teoría & Derecho, Revista de pensamiento jurídico*, Tirant lo Blanch, diciembre 16/2014, pp. 188-215.

NASARRE AZNAR, Sergio; SIMÓN MORENO, Héctor; MOLINA ROIG, Elga (dirs.), *Un nou dret d'arrendaments urbans per a afavorir l'accés a l'habitatge*, Atelier, 2018.



Véase también MOLINA ROIG, Elga, *Una nueva regulación para los arrendamientos de vivienda en un contexto europeo*, Tirant lo blanch, 2018.

NATALIER Kristin, JOHNSON Guy, “No home Away from Home: A qualitative Study of Care Leavers. Perceptions and Experiences of “home”. *Housing Studies*, 30:1, pp. 123-138.

NAVARRO LASHAYAS, Miguel Ángel, “El fin del sinhogarismo en Euskadi ¿mito o realidad?”, Abendua, diciembre, 2013.

NAVARRO MICHEL, Mónica, “Agentes intervinientes en el proceso de edificación y transmisión de viviendas” en: PONCE SOLÉ, Juli y SIBINA TOMÀS, Domènec (Coords.), *El derecho de la vivienda en el siglo XXI: Sus relaciones con la ordenación del territorio y el urbanismo*, Marcial Pons, Barcelona, 2008.

NAVAS NAVARRO, Susana, “La hipoteca de la vivienda familiar en el derecho civil catalán”, *Revista crítica de Derecho Inmobiliario*, Núm. 734, noviembre 2012, pp. 3241-3271.

Nicole KUIJPERS, Joelle NOAILLY, Ben VOLLAARD, *Liberalisation of the Dutch notary profession. Reviewing its scope and impact*, disponible en: <https://www.cpb.nl/sites/default/files/publicaties/download/liberalisation-dutch-notary-profession-reviewing-its-scope-and-impact.pdf>

NOGUEROLES PEIRÓ, Nicolás y MARTINEZ GARCÍA, Eduardo J. , “Blockchain and Land Registration Systems”, *European Property Law Journal*, 6(3), 2017, pp. 296–320.

O’CALLAGHAN MUÑOZ, Xavier, *Código Civil. Comentado y con jurisprudencia*, La Ley, 3.ª ed., Madrid, 2003.

ONU, Observación General nº 4 del Comité de Derechos Económicos Sociales y Culturales de 1991.

ONU, Observación General nº 7 del Comité de Derechos Económicos Sociales y culturales de 1997.

OLINDA GARCIA, Maria, Country Fiche (Portugal) del informe IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning of the real estate services for consumers in the European Union*, October 2018

ORTEGAT Xavier y K. GRIFFITHS Janet, *Las profesiones inmobiliarias y los mercados nacionales de la vivienda en la Unión Europea*, Consejo Europeo de las Profesiones Inmobiliarias (CEPI), de 22 de octubre de 2013, p.5.

OXLEY Michael, *Meaning, science, context and confusion in comparative housing research*, *Journal of Housing and the Built Environment*, 2001, 16(1), pp. 89-106.

PANIAGUA ZURERA, Manuel y MIRANDA SERRANO, Luis María, “La protección de los consumidores y usuarios y la irrupción del derecho de los consumidores” en

MIRANDA SERRANO, Luís María y PAGADOR LÓPEZ, Javier (coords.), *Derecho (privado) de los consumidores*, Marcial Pons, Barcelona, 2012.

PAREJA-EASTAWAY, Montserrat y SÁNCHEZ MARTÍNEZ, M<sup>a</sup> Teresa, “El mercado de vivienda en España: la necesidad de nuevas propuestas” y LONGO MARTÍNEZ, Antonio “Ciudadano y vivienda: una relación de crisis” en NASARRE AZNAR, Sergio (dir.) y SIMÓN MORENO, Héctor (coord.), *El acceso a la vivienda en un contexto de crisis*, Edisofer, Madrid, 2011.

PARLAMENTO EUROPEO, Informe sobre el seguimiento del Informe sobre la competencia en los servicios profesionales de 14 de septiembre de 2006, (2006/2137(INI)). Disponible en: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+REPORT+A6-2006-0272+0+DOC+XML+V0//ES#title1>

PARLAMENTO EUROPEO, Resolución del Parlamento Europeo sobre el Libro Verde sobre los servicios de interés general (COM (2003) 270 final).

PARLAMENTO EUROPEO, Resolución del Parlamento Europeo, de 19 de enero de 2017, sobre un pilar europeo de derechos sociales (2016/2095(INI)).

PARRA LUCÁN, María Ángeles, “Contratación y vivienda en la crisis económica” en PARRA LUCÁN, María Ángeles (dir.), *Acceso a la vivienda y contratación* Tirant lo Blanch, Valencia, 2015.

PARSELL, Cameron, “Home is where the house is: The meaning of home for people sleeping rough”, *Housing Studies*, 27(2), 2012, pp. 159–173.

PARTNOY Frank; “Barbarians at the gatekeepers? A proposal for a modified strict liability regime”, *Washington University Law Review*, Vol. 79, Issue 2 Corporate Accountability, 2001.

PASA Barbara, “La propuesta de reglamento sobre libre circulación de los documentos públicos en la Unión Europea y el notariado latino” en FONT I MAS, Maria (dir.), *El documento público extranjero en España y en la Unión Europea. Estudios sobre las características y efectos del documento público*, Bosch, Barcelona, 2014.

PASTOR VITA, Francisco Javier en MANUEL RUIZ-RICO RUIZ, José; MORENO-TORRES HERRERA, Maria Luisa (coords.), *Conceptos básicos de derecho civil*. Tirant lo Blanch, Valencia, 2007.

PAZ-ARES RODRÍGUEZ, Cándido, *El sistema notarial. Una aproximación económica*, Colegio notarial, Madrid, 1996.

PECES-BARBA MARTÍNEZ, Gregorio, *La Seguridad Jurídica desde la Filosofía del Derecho*, Anuario de Derechos Humanos nº 6, Universidad Complutense, Madrid, 1990.

PEREDA GÁMEZ Francisco Javier, “Algunos efectos de la intermediación inmobiliaria en el contrato de compraventa” en GOMIS MASQUÉ, Maria Àngels (dir.), *La*

*intermediación inmobiliaria*, Cuadernos de Derecho Judicial, Consejo General del Poder Judicial, 2007.

PÉREZ ÁLVAREZ, María del Pilar, “La función social de la propiedad privada. su protección jurídica”, *Revista Jurídica de la Universidad Autónoma de Madrid*, Núm. 30, junio 2014, pp. 17-47.

PÉREZ LUÑO, Antonio Enrique, *Teoría del derecho. Una concepción de la experiencia jurídica*, Tecnos, 12ª ed., Madrid, 2014.

PETERSEN, Hanne, *Love and Law in Europe*, Ashgate, Dartmouth, 1998.

PICATOSTE BOBILLO, Julio, “Derechos y garantías de los consumidores en la compraventa de vivienda” en AZPARREN LUCA, Agustín (dir.), *Hacia un código del consumidor*, Manuales de Formación continuada, Consejo General del Poder judicial, Centro de Documentación Judicial, Madrid, 2006.

PINKEL, Tobias, Country Fiche (Germany) del informe IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning of the real estate services for consumers in the European Union*, October 2018

PISARELLO Gerardo, *Vivienda para todos: un derecho en (de)construcción. El derecho a una vivienda digna y adecuada como derecho exigible*, Icaria, Barcelona, 2003.

- “El derecho a la vivienda como derecho social: implicaciones constitucionales”, *Revista catalana de Dret públic*, núm. 38, 2009.

PLANES MORENO, Mª Dolores, “La vivienda familiar” en los procesos de familia: una visión judicial en BERROCAL LANZAROT, Ana Isabel; El pago del Préstamo hipotecario que grava la vivienda familiar. A propósito de las sentencias del Tribunal Supremo, Sala Primera, de 28 de marzo de 2011 y de 26 de noviembre de 2012, en *Revista Crística de Derecho Inmobiliario*, núm. 736, 2013.

PODRAZIL, Petr, Country Fiche (Chez Republic) del informe IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning of the real estate services for consumers in the European Union*, October 2018.

PÓMED SÁNCHEZ, Luis en REQUERO IBÁÑEZ José Luis (dir.), *Los Colegios profesionales: administración corporativa*, Cuadernos de Derecho Judicial I-2001, Consejo General del Poder Judicial, Madrid, 2001.

PONCE SOLÉ, Juli, “El derecho a la vivienda. Nueos desarrollos normativos y doctrinales y su reflejo en la Ley catalana 18/2007, de 28 de diciembre, del derecho a la vivienda” en PONCE SOLÉ, Juli, DOMÈNECH SIBINA, Tomás (coords.), *El derecho de la vivienda en el siglo XXI. Sus relaciones con la ordenación del territorio y el urbanismo*, Marcial Pons, Barcelona, 2008.

- “Breve reseña histórica de la regulación de la vivienda en España y Cataluña existente como anterioridad a la Ley 18/2007, de 28 de diciembre, del derecho a la vivienda” en PONCE SOLÉ, Juli; SIBINA TOMÀS, Domènec (coord.), *El derecho de la vivienda en el siglo XXI: sus relaciones con la ordenación del territorio y el urbanismo*, Marcial Pons, Barcelona, 2008.

PRADA ALVAREZ BUYLLA, Plácido, “La inscripción en el registro de la propiedad de los hoteles en condominio” en MUNAR BERNAT, Pedro, *Turismo residencial. Aspectos económicos y jurídicos*, Dykinson, Madrid, 2010.

PRADA SOLAESA, Pilar, *La función informadora y asesora del notario en la contratación inmobiliaria e hipotecaria. Especial referencia a la contratación en masa. Su intensa relación con la imparcialidad notarial*, Consejo General del Notariado, 2005.

PRADO GASCÓ, Víctor; GÓMEZ SÁNCHEZ DE LA VEGA, Belén; LABELLA IGLESIAS, Andrés, “Reformulación del concepto de vivienda en un Registro de la Propiedad del s. XXI adaptado a las necesidades sociales. Importancia en la publicidad formal del carácter habitual y accesible de la vivienda”, *Notarios y Registradores* (04-02-2019), disponible en: <https://www.notariosyregistradores.com/web/secciones/doctrina/articulos-doctrina/reformulacion-del-concepto-de-vivienda-en-un-registro-de-la-propiedad-del-siglo-xxi-adaptado-a-las-necesidades-sociales/>

QUADRA-SALCEDO FERNÁNDEZ DEL CASTILLO, Tomás, *Aproximación al interés general y su composición con los derechos e intereses de los particulares*, 2014.

QUINTERO OLIVARES, Gonzalo (dir.); MORALES PRATS, Fermín (coord.), *Comentarios a la Parte Especial del Derecho Penal*, Thomson Aranzadi, Cizur Menor, 6ª ed., 2007.

R. FOLLAIN, James; JIMENEZ Emmanuel, “Estimating the demand for housing characteristics: A survey and critique”, *Regional Science and Urban Economics*, Vol. 15, Issue 1, February 1985.

RADBRUCH Gustavo, *Filosofía del Derecho*, Comares, Granada, 1999.

RADIN, Margaret, *Reinterpreting Property*. University of Chicago Press, 1993.

RAKOFF, Robert, “Ideology in Everyday life: The meaning of the House”, *Politics & Society*, Vol. 7, I.1, 1977, pp. 84-104.

RALLI, Tommi, Country Fiche (Finland) del informe IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning of the real estate services for consumers in the European Union*, October 2018.

RAMÓN PEÑALVER, Jesús, *La lucha por la seguridad jurídica*, Actualidad jurídica, Uría & Menéndez, núm. Especial, diciembre 2006.

RANCHORDAS, Sofia, “Does Sharing Mean Caring? Regulating Innovation in the Sharing Economy”, n.16, *Minnesota Journal of Law, Science & Technology*, 414, 2015, pp. 413-475.

REGLERO CAMPOS, Fernando, “Artículo 1280” en ALBALADEJO GARCÍA, Manuel y DÍEZ ALABART, Sílvia (dirs.), *Comentarios al Código Civil. Artículos 1261 a 1280 del Código Civil*, Tomo XVII, Vol 1º B, Edersa, Madrid, 2004.

- “Conceptos y consideraciones generales” en REGLERO CAMPOS, L. Fernando (coord.), *Lecciones de Responsabilidad Civil*, Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), 2002.

REQUERO IBÁÑEZ José Luis (dir.), *Los Colegios profesionales: administración corporativa*, Consejo General del Poder Judicial, 2001.

ROBERTSON, Arthur; *Privacy and Human rights*, Manchester University Press, 1973.

ROCA SASTRE. Ramón M<sup>a</sup>; ROCA-SASTRE MUNCUNILL, Luis; y BERNÀ I XIRIGO, Joan, “Capítulo XVI. La finca como base del registro. Concepto y clases. Catastro”, *Derecho hipotecario. Tomo III*, Bosch, Barcelona, 2008.

RODRÍGUEZ ALONSO, Raquel y ESPINOZA PINO, Mario, *De la especulación al derecho a la vivienda más allá de las contradicciones del modelo inmobiliario español*, Traficantes de Sueños, 2017.

RODRÍGUEZ DE ALMEIDA, María Goñi, “La vivienda familiar en caso de custodia compartida. Sus implicaciones en el derecho de cosas”, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 736, marzo 2013, pp. 1133-1150.

RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, Daniel, *El contrato de Corretaje Inmobiliario: los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria*, Thomson Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), 2<sup>a</sup>ed., 2005.

- *El corretaje inmobiliario en la reforma de la Ley de Arrendamientos Urbanos (1-01-2019)*, Alarcón de Derecho, disponible en: <https://almacenederecho.org/el-corretaje-inmobiliario-en-la-reforma-de-la-ley-de-arrendamientos-urbanos/>

ROELOFSEN, Maartje, “Performing “home” in the sharing economies of tourism: the Airbnb experience in Sofia, Bulgaria”, *International Journal of Geography*, Vol. 196 No 1, 2018, pp. 24-41.

ROFFEY, Sue y O'REIRDAN, Terry, *El comportamiento de los más pequeños*, Narcea, Madrid, 2004.

*Role of Intermediate Tenures*, Wiley-blackwell, Oxford, United Kingdom, 2010.

ROSALES DE SALAMANCA Francisco, *Blockchain ¿tecnología útil para los notarios?* (17-04-2017), disponible en: <https://www.notariofranciscosales.com/uso-blockchain-los-notarios/>

RÖSSLER Beate, *The value of Privacy*, Polity Press, Cambridge, 2005.

RUBIO GIL, Ángeles; JIMÉNEZ BARANDALLA, Icíar C.; MERCADO IDOETA, Carmelo, “Reputación corporativa online en la hotelería: el caso TripAdvisor”, *Esic Market Economics and Business Journal*, Vol. 48, No. 3, Septiembre-Diciembre 2017, 595-608.

RUBIO, Ana, *Diferencias entre los mercados hipotecarios EE.UU. vs. España*, BBVA research, Economic Watch, 28 de septiembre de 2007.

RUIZ-RICO RUIZ, Gerardo, *El derecho Constitucional a la vivienda: Un enfoque sustantivo y competencial*, Ministerio de vivienda, 2008.

SABATER PI, Jordi, *Etología de la vivienda humana. De los nidos de gorilas y chimpancés a la vivienda humana*, Labor Universitaria, Barcelona, 1985.

SABATER SABATÉ, Josep Maria, *La venta judicial de inmuebles*, Bosch editor, Barcelona, 2017.

SÁENZ DE JUBERA HIGUERO, Beatriz, *Los contratos de crédito inmobiliario tras la Ley 5/2019, d 15 de marzo*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2019.

SAGAERT, Vincent; VERHEYE, Benjamin, Country Fiche (Belgium) del informe IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning of the real estate services for consumers in the European Union*, October 2018

SAID Business school (Universty of Oxford), Proptech 3.0: The future of real estate, University of Oxford, April 2017.

SAINZ MORENO, Fernando en ALZAGA VILLAAMIL, Oscar (dir.), *Comentarios a la Constitución Española de 1877, Tomo III, artículos 24 a 38*; Edersa, Madrid, 1996.

SAN CRISTOBAL REALES, Susana, “Sistemas alternativos de resolución de conflictos: negociación, conciliación, mediación, arbitraje, en el ámbito civil y mercantil”, *Anuario Jurídico y Económico Escurialense*, Nº 46, 2013, pp.39-62.

SÁNCHEZ MORALES, María del Rosario, “Las personas “sin hogar”. Un marco para el análisis sociológico “homeless” people. A framework for sociological analysis”, *OBETS. Revista de Ciencias Sociales*, Vol. 12, nº 1, 2017, pp. 119-143.

SÁNCHEZ MORÓN, Miguel, *Derecho administrativo. Parte general*, Tecnos, Madrid, 10ª ed., 2014, pp. 76 y 77.

SANPONS SALGADO, Manuel, *El contrato de corretaje*, Montecorvo, Madrid, 1965.

SANZ FERNÁNDEZ, Ángel, *Principios generales de Derecho inmobiliario y legislación hipotecaria*, Madrid, 1925.

SARAZÁ GRANADOS, Jorge, *La transgresión de la Buena fe Contractual y Figuras Afines*, Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), 2014.

SCHMID, Christoph (legal and General Co-ordinator) SEBASTIAN, Steffen (Economic Co-ordinator); S. LEE, Gabriel; FINK Marcel; PATERSON, Iain *Conveyancing Services Market*, Study COMP/2006/D3/003, December 2007.

SCHMID, Christoph en SCHMID, Christoph y ARRUÑADA, Benito, “Operaciones transfronterizas de bienes inmuebles”, *Las transacciones transfronterizas inmobiliarias en Europa*, Fundación Coloquio Jurídico Europeo, Madrid, 2017.

SCHÖN, Erwin, Country Fiche (Austria) del informe IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning of the real estate services for consumers in the European Union*, October 2018.

SCHWAB, Klaus, *La Cuarta Revolución Industrial*, Penguin Random House Grupo Editorial España, 2016.

SENDÍN GARCÍA, Miguel Ángel y ESPINOSA MARTÍN, M<sup>a</sup> Teresa en GARCÍA MANJÓN, Juan Vicente, (Coord.) *Hacia el Espacio Europeo de educación superior. El reto de la adaptación de la universidad a Bolonia*, Netbiblo, Oleiros (La Coruña).

SERRANO GÓMEZ, Alfonso Y SERRANO MAÍLLO, Alfonso, *Derecho Penal. Parte Especial*, Dykinson, 15<sup>a</sup> ed., Madrid, 2010.

SIMÓN MORENO, Héctor, “La Carta de Derechos Fundamentales de la Unión Europea y la constitucionalización del Derecho privado: ¿una nueva vía para proteger el derecho a la vivienda?”, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, Año n<sup>o</sup>95, N.º 771, 2019, pp. 161 a 199.

- “La jurisprudencia del Tribunal Europeo de Derechos Humanos sobre la vivienda en relación al Derecho español”, *Teoría & Derecho, Revista de Pensamiento jurídico*, Núm. 16/2014 (diciembre).
- “Naturaleza jurídica, contenido y efectos de la regulación de un derecho fundamental a la vivienda en la Constitución Española” en MUÑIZ ESPADA, Esther, *et. al.*, (dirs.), *Reformando las tenencias de la vivienda. Una vivienda para todos*, Tirant lo blanch, Valencia, 2018.
- *Housing*, Revista de la Cátedra UNESCO de vivienda de la Universidad Rovira i Virgili, núm.8, diciembre 2017.

SOLER TARRADELLAS, M<sup>a</sup> José, “Análisis económico sobre la accesibilidad a la vivienda: el esfuerzo familiar en las tenencias intermedias” en NASARRE AZNAR, Sergio (dir.), *La propiedad compartida y la propiedad temporal (Ley 19/2015). Aspectos legales y económicos*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2017.

SPARKES, Peter; BULUT Dilsen; HABDAS Magdalena; JORDAN Mark; SIMÓN MORENO, Héctor; NASARRE AZNAR, Sergio; RALLI Tommi; SCHMID Christoph,

*Cross Border Acquisitions of Residential Property in the EU: Problems Encountered by Citizens*, DG for Internal Policies, Citizens' Rights and Constitutional Affairs, European Parliament, PE 556.936, Publications Office.

SPARKES, Peter, Country Fiche (England) del informe IPSOS; LONDON ECONOMICS y DELOITTE CONSORTIUM, *Consumer market study on the functioning of the real estate services for consumers in the European Union*, October 2018.

STENBERG, Sten-Åke, Country Sheet (Sweden) del informe KENNA, Padraic *et.al*, *Promoting protection of the right to housing. Homelessness prevention in th context of evictions*, VT/2013/056, 2016.

SUÁREZ LÓPEZ, José María, *El tratamiento penal del intrusismo*, Revista Internacional de Doctrina y Jurisprudencia, nº1, diciembre 2012.

TAUCH Christian en: REICHERT, Sybille y TAUCH Christian, *Tendències IV: Les universitats europees implementen Bolonya*, Generalitat de Catalunya, Departament d'Universitats, Recerca i Societat de la Informació, Barcelona, 2005.

TENLAW, *Tenancy Law and Housing Policy in Multi-level Europe*, (brochures of different EU countries), disponible en: <https://www.uni-bremen.de/index.php?id=23475>

TERRÓN BARROSO, Antonio, *Las agencias de viajes, ¿al borde de la extinción?*, Revista Digital INESEM (20/02/2013), disponible en: <https://revistadigital.inesem.es/gestion-empresarial/las-agencias-de-viajes-al-borde-de-la-extincion/>

TJONG TJIN TAI, Eric, "Formalizing contract law for smart contracts", *Tilburg Private Law Working Paper Series*, No. 06, 2017.

TORRES, Daniel, *La casa. Crónica de una conquista*, Norma editorial, Barcelona, 2015.

TRELLO ESPADA, Jesús, "Actualización del mercado hipotecario en un entorno de crisis" en MUÑIZ ESPADA, Esther; NASARRE AZNAR, Sergio; SÁNCHEZ JORDÁN, Elena, *La reforma del mercado hipotecario y otras medidas financieras en el contexto de la crisis económica*, Edisofer, Madrid, 2009.

TRILLA, Carme, *La política de vivienda en una perspectiva europea comparada*, Colección de Estudios sociales, núm.9, Fundación La Caixa, 2001, p. 64.

VALDIVIA SÁNCHEZ, Carmen, "La familia: concepto, cambios y nuevos modelos", *La Revue du REDIF*, 2008, Vol. 1.

VALPUESTA FERNÁNDEZ. M<sup>a</sup> Rosario (coord.), *Comentarios a la Nueva ley de Arrendamientos Urbanos*, Tirant lo Blanch, Valencia, 1994.

VAN DEN BERGH, Roger and MONTANGIE Yves, "Competition in professional services markets: are latin notaries different?" *Journal of competition Law and economics* 2 (2), 2006, pp. 189-214.



- *Theory and Evidence on the Regulation of the Latin Notary Profession. A Law and Economics Approach*, ECRi-report 0604, June 2006.

VAQUER CABALLERÍA, Marcos, *La eficacia y la efectividad del derecho a la vivienda*, Iustel, Madrid, 2011.

VÁZQUEZ AGUADO, Octavio, “El Espacio Europeo de Educación Superior y el Trabajo Social en España”, *Porularia*, nº1, 2005.

VÁZQUEZ IRUZUBIETA, Carlos, “Cosas y bienes”, *Derechos reales. Bienes, dominio, posesión, servidumbres, usufructo, uso y habitación*, Vlex, Madrid, 2008.

- *Comentarios al Código Penal* (Actualizado por las Leyes Orgánicas: 1/2015, 30 marzo y 2/2015, 30 de marzo), Vlex, 2015.

VÁZQUEZ IRUZUBIETA, Carlos, en *Código civil comentado*, Artículo 1320, 2016, VLEX.

VENDRELL SANTIVERI, Enrique, “El profesional de la intermediación inmobiliaria” en GOMIS MASQUÉ, Maria Angels (dir.) *La intermediación inmobiliaria*, Cuadernos de derecho Judicial, Consejo General del Poder Judicial, Madrid, 2008.

VERSTRAETE Jana; DECKER, Pascal, Country Sheet (Belgium) del informe KENNA, Padraic; *et.al, Promoting protection of the right to housing. Homelessness prevention in the context of evictions*, VT/2013/056, 2016.

VICENT CHULIÀ, Francisco, *Introducción al Derecho Mercantil*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2010.

VILLASANTE César, *Queremos tratar con pantallas, algoritmos y robots?* (9-04-2019), disponible en: <https://www.inmoblog.com/queremos-tratar-con-pantallas-algoritmos-robots/>

VIÑALS BARRAL, Inmaculada, “Artículo 6. Imparcialidad y neutralidad de la persona mediadora” en VIOLA DEMESTRE, Isabel (dir.), VIÑALS BARRAL, Inmaculada (coord.) y LAUROBA LACASA María Elena (coord.), *Comentarios a la Ley catalana 15/2009, de 22 de julio, de mediación en el ámbito del Derecho privado y concordantes*, Marcial Pons, Barcelona, 2018.

W. MOORE, Christopher, *The mediation Process. Practical Strategies for Resolving Conflict*, Jossey-Bass, 3rd edition, 2003, pp. 15 y 16.

## **RESOLUCIONES JUDICIALES**

### **1. Del Tribunal Constitucional**

STC 22-12-1981 (RTC 1981\42).

STC 5-08-1983 (RTC 1983\76).

STC 17-02-1984 (RTC 1984\22).

STC 20-02-1984 (RTC 1984\23).

STC 24-07-1984 (RTC 1984\83).

STC 10-04-1986 (RTC 1986\42).

STC 15-07-1987 (RTC 1987\123).

STC 18-02-1988 (RTC 1988\20).

STC 20-12-1988 (RTC 1988\251).

STC 11-05-1989 (RTC 1989\89).

STC 6-07-1989 (RTC 1989\122).

STC 06-07-1989 (RTC 1989\122).

STC 18-07-1989 (RTC 1989\132).

STC 22-03-1991 (RTC 1991\64).

Auto TC 2-03-1992 (RTC 1992\58.)

STC 25-03-1993 (RTC 1993\111).

STC 23-12-1993 (RTC 1993\386).

STC 3-10-1995 (JUR 1995\7910).

STC 16-12-1997 (RTC 1997\228).

STC 1-10-1998 (RTC 1998\194).

STC 8-03-1999 (RTC 1999\28).

STC 31-05-1999 (RTC 1999\94).

STC 27-11-2000 (RTC 2000\283).

STC 17-01-2002 (RTC 2002\10).

STC 27-03-2006 (RTC 2006\89).

STC 28-06-2010 (RTC 2010\31).

STC 4-11-2013 (RTC 2013\188).

STC 14-05-2015 (RTC 2015\93).

STC 22-06-2017 (RTC 2017\79).

STC 22-02-2018 (RTC 2018\16).

STC 12-04-2018 (RTC 2018\32).

STC 24-05-2018 (RTC 2018\54).

STC 19-09-2018 (RTC 2018\97).

STC 17-01-2019 (RTC 2019\8).

STC 31-01-2019 (RTC 2019\13).

## **2. De la Audiencia Nacional**

SAN 22-03-2002 (JUR\2002\144592).

SAN 15-10-2003 (SAN 1860/2003).

SAN 15-04-2005 (JUR\2006\242561).

## **3. Del Tribunal Supremo y de los Tribunales Superiores de Justicia**

STS 3-06-1950 (RJ 1950/1016).

STS 28-02-1957 (RJ 1957/733).

STS 27-05-1961 (RJ 1961/2342).

STS 27-12-1962 (RJ 1962/5140).

STS 03-03-1967 (RJ 1967/1243).

STS 16-05-1972 (RJ 1544/1972).

STS 22-12-1982 (RJ 1982/8081).

STS 23-02-1983 (RJ 1983/1715).

STS 20-11-1984 (RJ 1984/5619).

STS 1-12-1986 (ROJ 7190/1986).

STS 10-06-1990(RJ 1990/6282).

STS 17-07-1990 (RJ 1990\6572).

STS 6-10-1990 (RJ 1990/7478).

STS 6-10-1990 (RJ 1990\7478).

STS 10-01-1991 (1991/71).

STS 26-03-1991 (RJ 1991/2447).

STS 8-04-1991 (RJ 1991/2678).

STS 15-11-1991 (RJ 1991\8117).

STS 10-03-1992 (RJ 1992/2167).

STS 5-06-1992 (RJ 1992/5371).

STS 30-12-1992 (AC 476/1993).

STS 26-02-1994 (RJ 1994\1198).

STS 25-06-1994 (SP/SENT/353714).

STS 15-12-1994 (SP/SENT/476630).  
STS 31-01-1995 (RJ 1995\268).  
STS 15-02-1995 (RJ 1995\865).  
STS 6-07-1995 (RJ 1995\5387).  
STS 3-10-1995 (RJ 1995/78876).  
STS 16-03-1996 (RJ 1996/2238).  
STS 16-12-1996 (RJ 1996/9020).  
STS 2-10-1999 (RJ 1999\7007)  
STS 7-06-2000 (RJ 2000/4005).  
STS 31-10-2001 (RJ 2001\9639)  
STS 12-11-2001 (RJ 2001\9508).  
STS 18-02-2002 (RJ 2992/4826).  
STS 14-10-2002 (JUR 2002/39849).  
STS 09-02-2004 (RJ 2004\785).  
STS 18-11-2005 (RJ 2005\10063).  
STS 13-06-2006 (SP/SENT/365653).  
STS 30-03-2007 (RJ 2007\2412).  
Auto TS 14-09-2007 (ROJ: ATS 11512/2007).  
STS 27-11-2009 (RJ 1539/2008).  
STS 16-12-2009 (RJ 2010\702).  
STS 5-03-2010 (RJ 2010\2390).  
STS 15-03-2010 (RJ 2010\2347).  
STS 15-11-2010 (RJ 2010\8874).  
STS 25-11-2011 (RJ 2012\3399).  
STS 30-12-2011 (RJ 2012\172).  
STS 19-06-2012 (RJ 2012\8008).  
STS 20-11-2012 (RJ 2013\24).  
STS 26-02-2013 (JUR 2013\83053).  
STS 28-06-2013 (ROJ: STS 3869/2013).  
STS 23-10-2013 (RJ 2013\7009).  
STS 18-03-2014 (RJ 2014\1829).  
STS 21-05-2014 (SP/SENT/768299).  
STS 21-05-2014 (RJ 2014\3330).  
STS 29-05-2014 (RJ 2014\3889).

STS 8-07-2014 (RJ 2014\4409).  
STS 9-09-2014 (JUR 2014\246106).  
STS 24-03-2015 (ROJ 1279/2015).  
STS 30-04-2015 (RJ 2015\3825).  
STS 24-06-2015 (JUR 2015\171426).  
STS 12-09-2016 (RJ 2016\4437).  
STS 8-11-2016 (JUR 2016/ 4868.).  
STS 22-02-2017 (RJ 2017\1079).  
STS 17-10-2017 (RJ 2017\4528).  
STS 24-11-2017 (Roj: STS 4092/2017).  
STS 26-01-2018 (Roj: STS 140/2018).  
STS 16-10-2018 (Roj: STS 3422/2018).  
STS 11-01-2019 (RJ 2019\12).  
STS 23-01-2019 (RJ 2019\114).  
STS 23-01-2019 (RJ 2019\90).  
STS 23-01-2019 (RJ 2019\91).  
STS 23-01-2019 (RJ 2019\93).  
STS 23-01-2019 (RJ 2019\92).  
STSJ de Cataluña de 2-07-2009 (SP/SENT/484587).  
STSJ de Asturias de 30-01-2015 (JUR 2015\59904).

#### **4. De las Audiencias Provinciales**

SAP de Oviedo 17-10-1994 (AC 1994/1833).  
SAP Tarragona de 4-01-2000 (AC 2000/712).  
SAP Barcelona 31-07-2001 (JUR 2002\3028).  
SAP de Cuenca 22-04-2004 (JUR 2004\171902).  
SAP de Cádiz 14-05-2004 (JUR 2004\199366).  
SAP Cádiz 14-05-2004 (JUR 2004\199366).  
SAP Tarragona 30-07-2007 (JUR\2007\292326).  
SAP Alicante de 15-07-2008 (SP/SENT/436923).  
SAP Cádiz 27-05-2009 (JUR 214/2009).  
SAP de A Coruña 7-06-2010 (JUR 2010/329621).  
SAP Pontevedra de 5-10-2010 (AC 2010\2275).  
SAP de Cantabria 6-10-2010 (JUR 2011\222880).

SAP Madrid de 18-05-2012 (JUR 2012\231430).  
SAP Alicante 07-05-2013 (JUR 2013\257292).  
SAP Madrid de 9-05-2013 (JUR 2013\209343).  
SAP Barcelona 27-03-2014 (SP/SENT/759808).  
SAP Barcelona de 21-05-2014 (SP/SENT/771073).  
SAP Barcelona 28-05-2014 (SP/SENT/771051).  
SAP Burgos 26-2-2015 (SP/SENT/806465).  
SAP Salamanca 26-05-2015 (JUR 2015\147293).  
SAP Salamanca 26-05-2015 (SP/SENT/814984).  
SAP Murcia 21-09-2015 (SP/SENT/830926).  
SAP Murcia 21-09-2015 (SP/SENT/830926).  
SAP Murcia 21-09-2015 (SP/SENT/830926).  
SAP Cantabria 14-04-2016 (JUR 2016/ 000219).  
SAP de las Islas Baleares de 10-01-2017 (AC 2017\101).  
SAP Valladolid 31-10-2018 (AC 2018\1736).

## **5. De los juzgados**

Sentencia del Juzgado de lo Contencioso Administrativo nº 2 de Murcia 23-10-2008  
(Sentencia nº 596/2008.)  
Sentencia del Juzgado de lo Contencioso Administrativo nº 4 de A Coruña 4-06-2013  
(Sentencia nº 130/2013)  
Sentencia del Juzgado de lo Contencioso Administrativo de Madrid 3-05-2010  
(Procedimiento nº30/20089.  
Auto del Juzgado de Primera Instancia de Madrid 6-03-2013 (AC 2013\726)  
Auto del Juzgado de Instrucción de Sabadell 8-05-2013 (ARP 2013\865).

## **6. Del tribunal Europeo de Derechos Humanos**

STEDH 9-10-1979 (TEDH 1979\3). Caso *Airey vs. Irlanda*.  
STEDH 26-03-1985 (TEDH 1985\4). Caso *X e Y vs. Países Bajos*.  
STEDH 9-12-1994 (TEDH 1994/3). Caso *López Ostra vs. España*.  
STEDH 25-09-1996 (TEDH 1996/42). Caso *Buckley contra reino Unido*.  
STEDH 16-12-1997 (TEDH. 1997/101). Caso *Camenzind contra Suiza*.  
STEDH 27-05-2004 (JUR 2004/158847). Caso *Connors vs. Reino Unido*.  
STEDH 12-07-2005 (JUR 2005/179423). Caso *Moldovan y otros vs. Rumania*

STEDH 25-03-2010 (Application no. 2408/06). Caso *Belchikova contra Russia*.

STEDH 28-01-2014(JUR 2014/22351). Caso *Bitto y otros vs. Elsovaquia*.

STEDH 9-04-2015 JUR 2015\101978. Caso *Tchokontio Happi vs. Francia*.

## **7. Del tribunal de Justicia de la Unión Europea**

STJCE 7-05-1992 (TJCE/1992/95). Caso *Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria contra José Luis Aguirre Borrelotros*.

STJUE 16-07-1998 (TJCE 1998\174). Caso *Gut Springenheide*.

STJUE 14-05-2013 (TJCE 2013/89). Caso *Mohamed Aziz contra Caixa d'Estalvis de Catalunya, Tarragona i Manresa (Catalunyacaixa)*

STJUE 30-05-2013 (TJCE 2013\194). Caso *Erika Joros contra Aegon Magyarország Hitel Zrt.*

STJUE 17-07-2014 (TJCE 2014/106.) Caso *Juan Carlos Sánchez Morcillo y Otros contra BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA, S.A.*

STJUE 10-09-2014 (JUR 2014/224808). Caso *Monika Kusinová contra SMART capital*.

## **8. Resoluciones administrativas**

Resolución DGRN de 28-02-2007 (BOE de 13 de marzo de 2007).

Resolución RDGRN de 14-09-2016 (BOE núm. 241 de 5 de octubre de 2016).

Consulta Tributaria General nº 1262-04 (fecha salida: 19-05-04).

Consulta Tributaria General nº 0103-02. (fecha salida: 28-01-2002)

Consulta Tributaria General nº 0275-01 (fecha salida: 13-02-2002).

Consulta Tributaria General nº 1432-97 (fecha salida: 30-06-1997)

Consulta Tributaria General nº 0063-03 (fecha salida: 21-01-2003).

Consulta Tributaria General nº 1481-01 (fecha salida: 17-07-2001).

Resolución del TDC de 30-05-2002 (exp. VS/521/01 Agentes Propiedad Inmobiliaria).

Resolución TDC de 10-11-1992 (exp. A 30/1992 Agentes de la Propiedad Inmobiliaria).

Resolución TDC n. 339 de 28-07-1994 (exp. 339/93 Arquitectos de Madrid).

Resolución TDC nº 313, de 20-11-1992 (exp. 313/92 Arquitectos Vasco Navarro).

Resolución TDC nº 333, de 30-12-1993 (exp. 333/93 Placonsa SA).

Resolución TDC nº 357, de 19-11-1998 (exp. 357/1998 Expertos Inmobiliarios).

Resolución TDC nº 382, de 11-02-de 2000 (exp. R 382/99 Agentes Propiedad Inmobiliaria).

Resolución TDC nº 410, de 28-10-1998 (exp. 405/1997 Expertos Inmobiliarios 2).  
Instrucción núm. 4/1993, de 28 de abril de la Fiscalía General del Estado sobre la dimensión constitucional del artículo 321 del Código Penal en relación con la profesión de Agente de la Propiedad Inmobiliaria (RCL 1994/978).

## **NORMATIVA**

### **1. Estatal**

Ley de 28 de mayo 1862, Orgánica del Notariado (GACETA núm. 80 de 29 de mayo de 1862).

Real Decreto de 22 de agosto de 1885, por el que se publica el Código de Comercio (GACETA núm. 289 de 16 de octubre de 1885).

Real Decreto de 24 de julio de 1889, texto de la edición del Código Civil mandada publicar en cumplimiento de la Ley de 26 de mayo último (GACETA de 25 de julio de 1889).

Decreto 2 junio 1944, por el que se aprueba con carácter definitivo el Reglamento de la organización y régimen del Notariado (BOE núm. 189 de 07 de Julio de 1944).

Decreto de 8 de febrero de 1946, por el que se aprueba la nueva redacción oficial de la Ley Hipotecaria (BOE núm. 58 de 27 de febrero de 1946).

Decreto del Ministerio de la Vivienda de 17 de diciembre de 1948, por el que se crean los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (BOE núm. 17, 17 de enero de 1949).

Orden de 11 de enero de 1949 por el que se constiuye la Junta Central de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (BOE núm. 17, de 17 de enero de 1949).

Decreto de 6 de abril de 1951 (BOE núm. 146, 26 mayo 1951, núm. 146)

Ley de 16 de diciembre de 1954, sobre Hipoteca Mobiliaria y prenda sin desplazamiento de la posesión (BOE núm. 352 de 18 de diciembre de 1954).

Decreto de 14 de noviembre de 1958, por el que se aprueba el Reglamento para la aplicación de la Ley del Registro Civil (BOE núm. 296 de 11 de diciembre de 1958).

Ley de 17 de julio de 1958, de Procedimiento Administrativo (BOE núm. 171 de 18 de Julio de 1958).

Decreto 693/1968, de 1 de abril, sobre creación del Colegio Nacional Sindical de Administradores de Fincas (BOE núm. 86, de 9 de abril de 1968).



Resolución de la Delegación Nacional de Sindicatos de 28 de enero de 1969 (BOE núm. 132 de 3 de junio de 1969).

Real Decreto 3248/1969, de 4 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y de su Junta Central, regulando el ejercicio de la profesión (BOE núm. 306, de 23 de diciembre de 1969).

Ley 2/1974, de 13 de febrero, sobre Colegios Profesionales (BOE núm. 40 de 15 de febrero de 1974).

Decreto 55/1975 por el que se anulaba el art. 3 del Decreto 3258/1963 del 4 de diciembre y se daba una nueva redacción al art. 3 del Decreto 3248/ 1969 de 4 de diciembre (BOE 30 enero 1975, núm. 26).

Decreto 392/1977, de 8 de febrero, por el que se modifica el Decreto 6931/1968, de 1 de abril, sobre creación del Colegio Nacional Sindical de Administradores de Fincas (BOE núm. 66 18 de marzo de 1977).

Constitución Española, 1978 (BOE núm. 311 de 29 de diciembre de 1978).

Orden Ministerial de 3 de agosto de 1979 por la que se aprueba la implantación del Documento de Calificación Empresarial en el sector de la construcción (BOE núm. 197 de 17 de agosto de 1979).

Ley 2/1981, de 25 de marzo, de regulación del mercado hipotecario (BOE núm. 90, de 15 de abril de 1981).

Real Decreto 1613/1981, de 19 de junio, por el que se aprueban los Estatutos Generales de la Profesión de Agente de la Propiedad Inmobiliaria y de sus Colegios Oficiales y Consejo General (BOE 31 julio 1981, núm. 182).

Ley 12/1983, de 14 de octubre, del proceso Autonómico (BOE de 15 de octubre de 1983).

Real Decreto 1945/1983, de 22 de junio, que regula las infracciones y sanciones en materia de defensa del consumidor y de la producción agroalimentaria (BOE núm. 168 de 15 de Julio de 1983).

Ley 7/1985, de 2 de abril, Reguladora de las Bases del Régimen Local (BOE núm. 80 de 3 de abril de 1985).

Ley 12/1986, de 1 de abril, sobre regulación de las atribuciones profesionales de los Arquitectos e Ingenieros técnicos (BOE núm. 79 de 02 de abril de 1986).

Real Decreto 1690/1986, de 11 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de Población y Demarcación Territorial de las Entidades Locales (BOE de 14 de agosto de 1986).

Resolución de 8 de junio de 1987 del Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo (BOE núm. 236 de 2 de octubre de 1987).

Ley 34/1988, de 11 de noviembre, General de Publicidad (BOE núm. 274 de 15 de noviembre de 1988).

Real Decreto 1464/1988, de 2 de diciembre, por el que se desarrolla la Directiva 67/43/CEE, relativa a la realización de la libertad de establecimiento y de la libre prestación de servicios para las actividades no asalariadas incluidas en el sector de los negocios inmobiliarios (BOE núm. 294, de 8 de diciembre de 1988).

Real Decreto 515/1989, de 21 de abril, sobre protección de los consumidores en lo que respecta a la información a ser suministrada en la venta y arrendamiento de viviendas (BOE núm. 117 de 17 de mayo de 2007) 1989).

Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia (BOE núm. 170 de 18 de julio de 1989).

Real Decreto 1426/1989, de 17 de noviembre, por el que se aprueba el Arancel de los Notarios (BOE núm. 285 de 28 de noviembre de 1989).

Real Decreto 1427/1989, de 17 de noviembre, por el que se aprueba el Arancel de los Registradores de la Propiedad (BOE de 28 de noviembre de 1989).

Ley 3/1991, de 10 de enero, de Competencia Desleal (BOE de 11 de enero de 1991).

Resolución de 13 de mayo de 1992 del Ministerio de Obras Públicas y Transportes (BOE núm. 115 de 13 de mayo de 1992).

Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre contrato de agencia (BOE de 29 de mayo de 1992).

Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre, del Código Penal (BOE núm. 281 de 24 de noviembre de 1995).

Ley Orgánica 9/1992, de 23 de diciembre, de transferencia de competencias a CCAA que accedieron a la autonomía por la vía del artículo 143 de la CE (BOE núm. 308 de 24 de diciembre de 1992).

Ley 19/1993, de 28 de diciembre, sobre determinadas medidas de prevención del blanqueo de capitales (BOE de 29 de diciembre de 1993).

Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos (BOE de 25 de noviembre de 1994).

Resolución de 29 de diciembre de 1995 del Ministerio de Obras Públicas, Transporte y Medio Ambiente (BOE núm. 15 de 17 de enero de 1996).

Real Decreto-ley 5/1996, de 7 de junio, de medidas liberalizadoras en materia de suelo y Colegios Profesionales (BOE núm. 139, de 8 de junio de 1996).

Real Decreto-ley 7/1996, de 7 de junio, sobre Medidas urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberalización de la actividad económica (BOE de 08 de junio de 1996).

Ley 7/1997, de 14 de abril, de medidas liberalizadoras en materia de suelo (BOE de 15 de abril de 1997).

Decreto 483/1997, de 14 de abril, por el que se aprueban los Estatutos Generales del Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España (BOE de 06 de mayo de 1997).

Ley 7/1997, de 14 de abril de medidas liberalizadoras en materia de suelo y de colegios profesionales (BOE de 15 de abril de 1997).

Resolución de 24 de febrero de 1999 del Ministerio de Fomento (BOE núm. 96, de 22 de abril de 1999).

Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación (BOE núm. 266 de 06 de noviembre de 1999).

Ley 55/1999, de 29 de diciembre, de Medias fiscales, administrativas y del orden social (BOE núm. 312 de 30 de diciembre de 1999).

Real Decreto-ley 6/2000, de 23 de junio, de Medidas Urgentes de Intensificación de la Competencia en Mercados de Bienes y Servicios (BOE núm. 151 de 24 de junio de 2000).

Real Decreto 1507/2000, de 1 de septiembre, por el que se actualizan los catálogos de productos y servicios de uso o consumo común, ordinario y generalizado y de bienes de naturaleza duradera, a efectos de lo dispuesto, respectivamente, en los artículos 2, apartado 2, y 11, apartados 2 y 5, de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y normas concordantes (BOE núm. 219 de 12 de septiembre de 2000).

Real Decreto 1643/2000, de 22 de septiembre, sobre medidas urgentes para la efectividad de la integración en un solo Cuerpo de Notarios y Corredores de Comercio Colegiados BOE núm. 229 de 23 de septiembre de 2000.

Instrucción de la DGRN de 29 de septiembre de 2000, sobre la práctica uniforme para la efectividad de la integración en un solo Cuerpo de Notarios y Corredores de Comercio Colegiados (BOE núm. 235 de 30 de septiembre de 2000).

Real Decreto 658/2001, de 22 de junio, por el que se aprueba el Estatuto General de la Abogacía Española (BOE núm. 164 de 10 de Julio de 2001).

Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre, de Universidades (BOE núm. 307 de 24 de diciembre de 2001).

Ley Orgánica 5/2002, de 19 de junio, de las Cualificaciones y de la Formación Profesional (BOE núm. 147 de 20 de junio de 2002).

Ley 10/2003, de 20 de mayo, de medidas urgentes de liberalización en el sector inmobiliario y transportes (BOE núm. 121 de 21 de mayo de 2003).

Ley 19/2003, de 4 de julio, sobre régimen jurídico de los movimientos de capitales y de las transacciones económicas con el exterior (BOE núm. 160 de 05 de Julio de 2003).

Real Decreto 1125/2003, de 5 de septiembre, por el que se establece el sistema europeo de créditos y el sistema de calificaciones en las titulaciones universitarias de carácter oficial y validez en todo el territorio nacional (BOE núm. 224 de 18 de septiembre de 2003).

Ley 44/2003, de 21 de noviembre, de ordenación de las profesiones sanitarias (BOE núm. 280 de 22 de noviembre de 2003).

Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria (BOE núm. 302 de 18 de diciembre de 2003).

Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de Arbitraje (BOE núm. 309 de 26 de diciembre de 2003).

Real Decreto Legislativo 1/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Catastro Inmobiliario (BOE núm. 58 de 08 de marzo de 2004).

La Ley Orgánica 1/2004, de 28 de diciembre, de Medidas de Protección Integral contra la Violencia de Género (BOE núm. 313 de 29 de diciembre de 2004).

Real Decreto 801/2005, de 1 de julio, que aprobaba el Plan Estatal 2005-2008 (BOE núm. 166 de 13 de julio de 2005).

Real Decreto 1553/2005, de 23 de diciembre, por el que se regula la expedición del documento nacional de identidad y sus certificados de firma electrónica (BOE núm. 307 de 24 de diciembre de 2005).

Real Decreto 314/2006, de 17 de marzo, por el que se aprueba el Código Técnico de la Edificación (BOE 28 marzo 2006, núm. 74).

Ley Orgánica 1/2006, de 10 de abril, de Reforma de Ley Orgánica 5/1982, de 1 de julio, de Estatuto de Autonomía de la Comunidad Valenciana (DOCV núm. 5238 de 11 de abril de 2006 y BOE núm. 86 de 11 de abril de 2006).

Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación (BOE núm. 106, de 04 de mayo de 2006).

Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados (BOE núm. 170 de 18 de julio de 2006).

Ley 34/2006, de 30 de octubre, sobre el acceso a las profesiones de Abogado y Procurador de los Tribunales y Real Decreto 775/2011, de 3 de junio, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley 34/2006, de 30 de octubre, sobre el acceso a las profesiones de Abogado y Procurador de los Tribunales (BOE núm. 143 de 16 de junio de 2011).

Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio (BOE núm. 285 de 29 de noviembre de 2006).

Real Decreto 439/2007, de 30 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y se modifica el Reglamento de Planes y Fondos de Pensiones, aprobado por Real Decreto 304/2004, de 20 de febrero (BOE núm. 78 de 31 de marzo de 2007).

Real Decreto 45/2007, de 19 de enero, por el que se modifica el Reglamento de la organización y régimen del Notariado (BOE núm. 25, de 29 de enero de 2007).

Ley Orgánica 1/2007, de 28 de febrero, de reforma del Estatuto de las Illes Balears (BOIB núm. 32 de 01 de marzo de 2007 y BOE núm. 52 de 01 de marzo de 2007).

Ley Orgánica 2/2007, de 19 de marzo, de reforma del Estatuto de Autonomía para Andalucía (BOE núm. 68 de 20 de marzo de 2007).

Ley Orgánica 5/2007, de 20 de abril, de reforma del Estatuto de Autonomía de Aragón (BOE núm. 97 de 23 de abril de 2007).

Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (BOE núm. 159 de 04 de Julio de 2007).

Ley 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto del trabajo autónomo (BOE núm. 166, de 12/07/2007).

Real Decreto 1294/2007, de 28 de septiembre, por el que se aprueban los Estatutos Generales de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y de su Consejo General (BOE núm. 237, de 3 de octubre de 2007).

Real Decreto 1393/2007, de 29 de octubre, por el que se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias oficiales (BOE núm. 260 de 30 de octubre de 2007).

Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias (BOE núm. 287 de 30 de noviembre de 2007).

Ley Orgánica 14/2007, de 30 de noviembre, de reforma del Estatuto de Autonomía de Castilla y León (BOCL núm. 234 de 03 de diciembre de 2007 y BOE núm. 288 de 01 de diciembre de 2007).

Real Decreto 34/2008, de 18 de enero, por el que se regulan los certificados de profesionalidad (BOE núm. 27 de 31 de enero de 2008).

Orden EHA/114/2008, de 29 de enero, reguladora del cumplimiento de determinadas obligaciones de los notarios en el ámbito de la prevención del blanqueo de capitales (BOE núm. 27 de 31 de enero de 2008).

Acuerdo de Consejo de Ministros de 14 de agosto de 2008 sobre medidas de reforma estructural y de impulso de la financiación de las pequeñas y medianas empresas (BOE de 15 de agosto de 2008).

Real Decreto 1837/2008, de 8 de noviembre, por el que se incorporan al ordenamiento jurídico español la Directiva 2005/36/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de septiembre de 2005, y la Directiva 2006/100/CE, del Consejo, de 20 de noviembre de 2006, relativas al reconocimiento de cualificaciones profesionales, así como a determinados aspectos del ejercicio de la profesión de abogado (BOE núm. 280 de 20 de noviembre de 2008).

Ley 2/2009, de 31 de marzo, por la que se regula la contratación con los consumidores de préstamos o créditos hipotecarios y de servicios de intermediación para la celebración de contratos de préstamo o crédito (BOE núm. 79, de 01 de abril de 2009).

Ley 17/2009, de 23 de noviembre, sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio (BOE núm. 283 de 24 de noviembre de 2009).

Ley 25/2009, de 22 de diciembre, de modificación de diversas leyes para su adaptación a la Ley sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio (BOE núm. 308 de 23 de diciembre de 2009).

Real Decreto 410/2010, de 31 de marzo, por el que se desarrollan los requisitos exigibles a las entidades de control de calidad de la edificación y a los laboratorios de ensayos para el control de calidad de la edificación (BOE núm. 97 de 22 de abril de 2010).

Ley 10/2010, de 28 de abril, de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo (BOE núm. 103, de 29 de abril de 2010).

Real Decreto 861/2010, de 2 de julio, por el que se modifica el Real Decreto 1393/2007, de 29 de octubre, por el que se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias oficiales (BOE núm. 161 de 03 de Julio de 2010).

Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital (BOE núm. 161 de 03 de Julio de 2010).

Real Decreto 1002/2010, de 5 de agosto, sobre expedición de títulos universitarios oficiales (BOE núm. 190 de 06 de agosto de 2010).

Real Decreto 1796/2010, de 30 de diciembre, por el que se regulan las agencias de colocación (BOE núm. 318 de 31 de diciembre de 2010).

Real Decreto-ley 8/2011, de 1 de julio, de medidas de apoyo a los deudores hipotecarios, de control del gasto público y cancelación de deudas con empresas y autónomos contraídas por las entidades locales, de fomento de la actividad empresarial e impulso de la rehabilitación y de simplificación administrativa (BOE núm. 161 de 07 de julio de 2011).

Real Decreto 775/2011, de 3 de junio, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley 34/2006, de 30 de octubre, sobre el acceso a las profesiones de Abogado y Procurador de los Tribunales (BOE núm. 143 de 16 de junio de 2011).

Ley 33/2011, de 4 de octubre, General de Salud Pública (BOE núm. 240 de 05 de octubre de 2011).

Orden EHA/2899/2011, de 28 de octubre, de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios (BOE núm. 261, de 29 de octubre de 2011).

Real Decreto-ley 6/2012, de 9 de marzo, de medidas urgentes de protección de deudores hipotecarios sin recursos (BOE núm. 60 de 10 de marzo de 2012).

Ley 5/2012, de 6 de julio, de mediación en asuntos civiles y mercantiles (BOE núm. 162 de 07 de julio de 2012).

Real Decreto 235/2013, de 5 de abril, por el que se aprueba el procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios (BOE núm. 89 de 13 de abril de 2013).

Ley 1/2013 de 14 de mayo, de medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, reestructuración de deuda y alquiler social (BOE núm. 116 de 15 de mayo de 2013).

Ley 4/2013, de 4 de junio, de medidas de flexibilización y fomento del mercado del alquiler de viviendas (BOE núm. 134 de 05 de junio de 2013).

Ley 8/2013, de 26 de junio, de rehabilitación, regeneración y renovación urbanas (BOE núm. 153 de 27 de junio de 2013).

Real Decreto 614/2013, de 2 de agosto, por el que se reconocen seis certificados de profesionalidad de la familia profesional Comercio y Marketing que se incluyen en el Repertorio Nacional de certificados de profesionalidad (BOE núm. 217 de 10 de septiembre de 2013).

Ley 20/2013, de 9 de diciembre, de garantía de la unidad de mercado (BOE núm. 295 de 10 de diciembre de 2013).

Real Decreto 304/2014, de 5 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley 10/2010, de 28 de abril, de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo (BOE núm. 110 de 06 de mayo de 2014).

Ley 14/2014, de 24 de julio, de Navegación Marítima (BOE núm. 180 de 25 de Julio de 2014).

Resolución de 16 de marzo de 2015, de la Subsecretaría, por la que se publica la Resolución de 30 de enero de 2015, de la Presidencia del Instituto Nacional de estadística y de la Dirección General de Coordinación de Competencias con las Comunidades Autónomas y las Entidades Locales, sobre instrucciones técnicas a los Ayuntamientos sobre gestión del padrón municipal (BOE núm. 71 de 24 de marzo de 2015).

Real Decreto 420/2015, de 29 de mayo, de creación, reconocimiento, autorización y acreditación de universidades y centros universitarios (BOE núm. 144 de 17 de junio de 2015).

Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas (BOE núm. 236 de 02 de octubre de 2015).

Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores (BOE núm. 255, de 24 de octubre de 2015).

Real Decreto Legislativo 7/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana (BOE núm. 261 de 31 de octubre de 2015).

Real Decreto-ley 1/2017, de 20 de enero, de medidas urgentes de protección de consumidores en materia de cláusulas suelo (BOE núm. 18, de 21 de enero de 2017).

Real Decreto-ley 5/2017, de 17 de marzo, por el que se modifica el Real Decreto-ley 6/2012, de 9 de marzo, de medidas urgentes de protección de deudores hipotecarios sin recursos

Real Decreto 581/2017, de 9 de junio, por el que se incorpora al ordenamiento jurídico español la Directiva 2013/55/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de noviembre de 2013, por la que se modifica la Directiva 2005/36/CE relativa al reconocimiento de cualificaciones profesionales y el Reglamento (UE) n.º 1024/2012 relativo a la cooperación administrativa a través del Sistema de Información del Mercado Interior (Reglamento IMI) (BOE núm. 138 de 10 de junio de 2017).

Real Decreto 106/2018, de 9 de marzo, por el que se regula el Plan Estatal de Vivienda 2018-2021 (BOE núm. 61, de 10 de marzo de 2018).

Ley 5/2018, de 11 de junio, de modificación de la Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil, en relación a la ocupación ilegal de viviendas (BOE núm. 142, de 12 de junio de 2018).

Ley 6/2018, de 3 de julio, de Presupuestos Generales del Estado (BOE núm. 161, de 4 de julio de 2018).

Real Decreto-ley 15/2018, de 5 de octubre, de medidas urgentes para la transición energética y la protección de los consumidores (BOE núm. 242, de 6 de octubre de 2018).

Ley Orgánica 1/2018, de 5 de noviembre, de reforma del Estatuto de Autonomía de Canarias (BOE núm. 268 de 06 de noviembre de 2018).

Real Decreto-ley 21/2018, de 14 de diciembre, de medidas urgentes en materia de vivienda y alquiler (BOE núm. 304, de 18 de diciembre de 2018).

Real Decreto 309/2019, de 26 de abril, por el que se desarrolla parcialmente la Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario y se adoptan otras medidas en materia financiera (BOE núm. 102, de 29 de abril de 2019).



Orden ECE/482/2019, de 26 de abril, por la que se modifican la Orden EHA/1718/2010, de 11 de junio, de regulación y control de la publicidad de los servicios y productos bancarios, y la Orden EHA/2899/2011, de 28 de octubre, de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios (BOE núm. 102 de 29 de abril de 2019).

Real Decreto-ley 7/2019, de 1 de marzo, de medidas urgentes en materia de vivienda y alquiler (BOE núm. 55 de 05 de marzo de 2019).

Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario (BOE núm. 65 de 16 de marzo de 2019).

## **2. Autonómicas**

Ley 13/1996, de 29 de julio, por la que se regula el registro y el depósito de fianzas de los contratos de fincas urbanas y se modifica la Ley 24/1991, de la vivienda (DOGC núm. 2238 de 02 de agosto de 1996 y BOE núm. 204 de 23 de agosto de 1996).

Decreto 35/1997, de 18 de marzo, de creación del Registro de uniones de hecho (DOE núm. 36 de 25 de marzo de 1997).

Decreto 203/1999, de 2 de noviembre, del Gobierno de Aragón, por el que se regula la creación y el régimen de funcionamiento del Registro administrativo de parejas no casadas (BOA núm. 146 de 15 de noviembre de 1999).

Ley Foral 6/2000, de 3 de julio, para la igualdad jurídica de las parejas estables (BON núm. 82 de 07 de julio de 2000 y BOE núm. 214 de 06 de septiembre de 2000)

Ley 11/2001, de 19 de diciembre, de Uniones de Hecho de la Comunidad de Madrid y Decreto 134/2002, de 18 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Uniones de Hecho (BOCM núm. 2 de 03 de enero de 2002 y BOE núm. 55 de 05 de marzo de 2002).

Ley 18/2001, de 19 de diciembre, de Parejas Estables y Decreto 112/2002, de 30 de agosto, mediante el cual se crea un Registro de Parejas Estables de las Islas Baleares y se regula su organización y gestión (BOIB núm. 108 de 07 de septiembre de 2002).

Decreto 61/2002, de 23 de abril, del Gobierno Valenciano, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo de la Ley 1/2001, de 6 de abril, de la Generalitat Valenciana, por la que se regulan las uniones de hecho (DOGV núm. 4239, de 30 de abril de 2002)

Ley del Principado de Asturias 4/2002, de 23 de mayo, de Parejas Estables y Decreto 71/1994, de 29 de septiembre, por el que se crea el Registro de Uniones de Hecho (BOPA núm. 125, de 31 de mayo de 2002 y BOE núm. 157, de 2 de julio de 2002).

Ley 5/2002, de 16 de diciembre, de Parejas de Hecho y Decreto 35/2005, de 15 de febrero, por el que se constituye y regula el Registro de Parejas de Hecho (BOJA núm. 38 de 23 de febrero de 2005)

Decreto 301/2002, de 17 de diciembre, de agencias de viajes (BOJA núm. 150 de 21 de diciembre de 2002).

Ley 2/2003, de 30 de enero, de Vivienda de Canarias (BOC núm. 27, de 10/02/2003, BOE núm. 56, de 06/03/2003).

Ley 5/2003, de 6 de marzo, para la regulación de las Parejas de Hecho en la Comunidad Autónoma de Canarias y Decreto 60/2004, de 19 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Parejas de Hecho en la Comunidad Autónoma de Canarias (BOIC núm. 54 de 19 de marzo de 2003 y BOE núm. 89 de 14 de abril de 2003).

Ley 5/2003, de 20 de marzo, de Parejas de Hecho de la Comunidad Autónoma de Extremadura (DOE núm. 42 de 08 de abril de 2003 y BOE núm. 111 de 09 de mayo de 2003)

Ley 2/2003, de 7 de mayo, reguladora de las Parejas de Hecho de la Comunidad Autónoma del País Vasco (BOPV núm. 100 de 23 de mayo de 2003 y BOE núm. 284 de 25 de noviembre de 2011).

Ley 13/2003, de 17 de diciembre, de Defensa y Protección de los Consumidores y Usuarios de Andalucía (BOJA núm. 251 de 31 de diciembre de 2003 y BOE núm. 14 de 16 de enero de 2004).

Decreto 124 /2004, de 22 de junio, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Parejas de Hecho (DOE núm. 110 de 10 de junio de 2010)

Ley 8/2004, de 20 de octubre, de la Vivienda de la Comunidad Valenciana (DOGV núm. 4867, de 21/10/2004, BOE núm. 281, de 22/11/2004).

Ley de Cantabria 1/2005, de 16 de mayo, de Parejas de Hecho de la Comunidad Autónoma de Cantabria (BOC núm. 98 de 24 de mayo de 2005 y BOE núm. 135 de 07 de junio de 2005)

Decreto 218/2005, de 11 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de información al consumidor en la compraventa y arrendamiento de viviendas (BOJA núm. 217 de 07 de noviembre de 2005).

Ley 2/2007, de 1 de marzo, de Vivienda de la Comunidad Autónoma de La Rioja (BOR núm. 32, de 08 de marzo de 2007 y BOE núm. 76, de 29 de marzo 2007).

Ley 18/2007, de 28 de diciembre, del derecho a la vivienda (DOGC núm. 5044 de 09 de enero de 2008 (BOE núm. 50 de 27 de febrero de 2008)

Decreto 39/2008, de 4 de marzo, sobre régimen jurídico de viviendas de protección pública y medidas financieras en materia de vivienda y suelo (BOPV núm. 59 de 28 de marzo de 2008).

Ley 15/2009, de 22 de julio, de mediación en el ámbito del derecho privado (DOGC núm. 5432 de 30 de Julio de 2009 y BOE núm. 198 de 17 de agosto de 2009).

Ley 1/2010, de 8 de marzo, Reguladora del Derecho a la Vivienda en Andalucía (BOJA núm. 54 de 19 de marzo de 2010 y BOE núm. 77 de 30 de marzo de 2010).

Decreto 12/2010, de 2 de febrero, por el que se regulan los requisitos para ejercer la actividad de agente inmobiliario y se crea el Registro de Agentes Inmobiliarios de Cataluña (DOGC núm. 5563 de 09 de febrero de 2010).

Ley Foral 10/2010, de 10 de mayo, del Derecho a la Vivienda en Navarra (BON núm. 60 de 17 de mayo de 2010 y BOE núm. 132 de 31 de mayo de 2010).

Ley 22/2010, de 20 de julio, del Código de consumo de Cataluña (DOGC núm. 5677 de 23 de julio de 2010 y BOE núm. 196 de 13 de agosto de 2010).

ORDEN 15/2010, de 30 de julio, de la Conselleria de Medio Ambiente, Agua, Urbanismo y Vivienda, por la que se crea y regula la Red Alquiler (DOCV núm. 6332 de 13 de agosto de 2010).

Ley 9/2010, de 30 de agosto, del derecho a la vivienda de la Comunidad de Castilla y León (BOCL núm. 173, de 07 de septiembre de 2010 y BOE núm. 235, de 28 de septiembre 2010).

Ley 13/2011, de 23 de diciembre, del Turismo de Andalucía (BOJA núm. 255 de 31 de Diciembre de 2011 y BOE núm. 17 de 20 de enero de 2012).

Decreto 43/2012, de 27 de marzo, por el que se crea el Programa de Intermediación en el Mercado de Alquiler de Vivienda Libre (BOPV núm. 66, de 30 de marzo de 2012).

Decreto 81/2012, de 22 de mayo, de Agencias de viaje del País Vasco (BOPV núm. 110 de 06 de junio de 2012).

Ley 8/2012, de 29 de junio, de vivienda de Galicia (DOG núm. 141 de 24 de Julio de 2012 y BOE núm. 217 de 08 de septiembre de 2012).

Ley 8/2012, de 19 de julio, del Turismo de las Islas Baleares, BOIB núm. 106 de 21 de Julio de 2012 y BOE núm. 189 de 08 de agosto de 2012).

Ley 5/2012, de 15 de octubre, de la Generalitat, de Uniones de Hecho formalizadas de la Comunitat Valenciana (DOGV núm. 6884 de 18 de octubre de 2012).

Decreto 141/2012, de 30 de octubre, por el que se regulan las condiciones mínimas de habitabilidad de las viviendas y la cédula de habitabilidad (DOGC núm. 6245 de 02 de noviembre de 2012).

Decreto 158/2012, de 20 de noviembre, por el que se modifica el Decreto 168/1994, de 30 de mayo, de reglamentación de las agencias de viajes (DOGC núm. 6268 de 5 de diciembre de 2012).

Ley 2/2013, de 29 de mayo, de renovación y modernización turística en Canarias, BOIC núm. 103 de 31 de mayo de 2013 y BOE núm. 145 de 18 de junio de 2013).

Decreto 75/2014, de 27 de mayo, del Plan para el derecho a la vivienda (DOGC núm. 6633 de 29 de mayo de 2014).

Decreto 180/2014, de 23 de septiembre de 2014 (BOPV núm. 185, de 30 de septiembre de 2014).

Ley 7/2014, de 22 de diciembre, de Medidas Fiscales, de Gestión Administrativa y Financiera, y de Organización de la Generalitat (DOCV núm. 7432 de 29 de diciembre de 2014 y BOE núm. 35 de 10 de febrero de 2015).

Ley 20/2014, de 29 de diciembre, de modificación de la Ley 22/2010, de 20 de julio, del Código de consumo de Cataluña, para la mejora de la protección de las personas consumidoras en materia de créditos y préstamos hipotecarios, vulnerabilidad económica y relaciones de consumo (DOGC núm. 6780 de 31 de diciembre de 2014 y BOE núm. 18 de 21 de enero de 2015).

Ley 3/2015, de 11 de marzo, de medidas fiscales, financieras y administrativas (DOGC núm. 6830 de 13 de marzo de 2015 y BOE núm. 81 de 04 de abril de 2015).

Decreto ley 1/2015, de 24 de marzo, de medidas extraordinarias y urgentes para la movilización de las viviendas provenientes de procesos de ejecución hipotecaria (DOGC núm. 6839 de 26 de marzo de 2015 y BOE núm. 130 de 01 de junio de 2015).

Ley 6/2015, de 24 de marzo, de la Vivienda de la Región de Murcia (BORM núm. 71, de 27 de marzo de 2015, BOE núm. 103, de 30 de abril de 2015).

Decreto 67/2015, de 5 de mayo, para el fomento del deber de conservación, mantenimiento y rehabilitación de los edificios de viviendas mediante las inspecciones técnicas y el libro del edificio (DOGC núm. 6866 de 07 de mayo de 2015).

Ley 3/2015, de 18 de junio, de Vivienda (BOPV núm. 119 de 26 de junio de 2015).

Orden de 16 de diciembre de 1958 por la que se reguló la identificación de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (BOE núm. 10, 12 de enero 1959).

Ley 19/2015, de 29 de julio, de incorporación de la propiedad temporal y de la propiedad compartida al libro quinto del Código civil de Cataluña (DOGC núm. 6927 de 04 de agosto de 2015).

Ley 4/2016, de 23 de diciembre, de medidas de protección del derecho a la vivienda de las personas en riesgo de exclusión residencial (DOGC núm. 7276 de 29 de diciembre de 2016 y BOE núm. 15 de 18 de enero de 2017).

Ley 3/2017, de 15 de febrero, del libro sexto del Código civil de Cataluña, relativo a las obligaciones y los contratos, y de modificación de los libros primero, segundo, tercero, cuarto y quinto (DOGC núm. 7314 de 22 de febrero de 2017 y BOE núm. 57 de 08 de marzo de 2017).

Real Decreto 897/2017, de 6 de octubre, por el que se regula la figura del consumidor vulnerable, el bono social y otras medidas de protección para los consumidores domésticos de energía eléctrica BOE (núm. 242 de 07 de octubre de 2017).

Ley Foral 20/2017, de 28 de diciembre, de Presupuestos Generales de Navarra para 2018 (BON núm. 249 de 30 de diciembre de 2017 y BOE núm. 20 de 23 de enero de 2018).

Decreto 8/2018, de 13 de febrero, del Consejo de Gobierno, por el que se crea el Registro de Agentes Inmobiliarios de la Comunidad de Madrid y se regulan los requisitos para la inscripción del agente inmobiliario (BOCM núm. 40 de 16 de febrero de 2018).

Ley 1/2018, de 26 de abril, por la que se establece el derecho de tanteo y retracto en desahucios de viviendas en Andalucía, mediante la modificación de la Ley 1/2010, de 8 de marzo, Reguladora del Derecho a la Vivienda en Andalucía, y se modifica la Ley 13/2005, de 11 de noviembre, de medidas para la vivienda protegida y el suelo (BOJA núm. 87 de 08 de mayo de 2018 y BOE núm. 127 de 25 de mayo de 2018).

Decreto 117/2018, de 24 de julio, de la inspección técnica de los edificios en la Comunidad Autónoma del País Vasco (BOPV núm. 171 de 05 de septiembre de 2018).

Ley 5/2018, de 19 de junio, de la vivienda de las Islas Baleares (BOIB núm. 78 de 26 de junio de 2018 y BOE núm. 169 de 13 de julio de 2018).

Decreto Foral 33/2019, de 27 de marzo, por el que se crea el Registro de Agentes Inmobiliarios de Navarra y se regula su funcionamiento (BON núm. 92 de 14 de mayo de 2019).

Ley 11/2019, de 11 de abril, de promoción y acceso a la vivienda de Extremadura (DOE núm. 75 de 17 de abril de 2019 y BOE núm. 116 de 15 de mayo de 2019).

### **3. De la Unión Europea**

Tratado sobre el Funcionamiento de la Unión Europea (consolidado según Tratado de Lisboa) de 25 de marzo 1957, ratificado por Instrumento de 13 de diciembre 2007 (BOE 27 noviembre 2009, núm. 286).

Directiva 67/43, relativa a la realización de la libertad de establecimiento y de la libre prestación de servicios para las actividades no asalariadas incluidas en el sector de los negocios inmobiliarios (DOUEL núm. 69 de 19 de enero de 1967).

Instrumento de Ratificación del Tratado hecho en Lisboa y Madrid el día 12 de junio de 1985, relativo a la adhesión del Reino de España y de la República Portuguesa a la Comunidad Económica Europea y a la Comunidad Europea de la Energía Atómica (BOE núm. 1 de 1 de enero de 1986).

Instrumento de Ratificación del Convenio relativo a la competencia judicial y a la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil, hecho en Lugano el 16 de septiembre de 1988 (BOE núm. 251, de 20 de octubre de 1994).

Directiva 91/308/CEE del Consejo, de 10 de junio de 1991, relativa a la prevención de la utilización del sistema financiero para el blanqueo de capitales (DOUE núm. 166, de 28 de junio de 1991).

Tratado de la Unión Europea de 7 de febrero de 1992 (DOUEC núm. 340 de 10 de noviembre de 1997 y BOE de 13 de enero de 1994).

Directiva 93/13/CEE del Consejo, de 5 de abril de 1993, sobre las cláusulas abusivas en los contratos celebrados con consumidores (DOCE núm. 95, de 21 de abril de 1993).

Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea (2000/C 364/01) (DOUEC núm. 364 de 18 de diciembre de 2000).

Directiva 2001/97/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 4 de diciembre de 2001, por la que se modifica la Directiva 91/308/CEE del Consejo relativa a la prevención de la utilización del sistema financiero para el blanqueo de capitales (DOUE núm. 344, de 28 de diciembre de 2001).

Directiva 2005/36/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 7 de septiembre de 2005 relativa al reconocimiento de cualificaciones profesionales (DOUE núm. 255, de 30 de septiembre de 2005).

Directiva 2006/100/CE del Consejo de 20 de noviembre de 2006 por la que se adaptan determinadas directivas en el ámbito de la libre circulación de personas, con motivo de la adhesión de Bulgaria y Rumanía (DOUE núm. 363, de 20 de diciembre de 2006).

Directiva 2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2006, relativa a los servicios en el mercado interior (DOUE núm. 376 de 27 de diciembre de 2006).

Reglamento 593/2008 o Reglamento Roma I, de 17 de junio, sobre Ley aplicable a las obligaciones contractuales (Reglamento Roma I) (DOUE núm. 177, de 4 de julio de 2008).

Directiva 2011/83/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de octubre de 2011, sobre los derechos de los consumidores (DOUE núm. 304, de 22 de noviembre de 2011).

Resolución del Parlamento Europeo, de 11 de junio de 2013, sobre la vivienda social en la Unión Europea (2012/2293(INI)).

Directiva 2013/55/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de noviembre de 2013, por la que se modifica la Directiva 2005/36/CE relativa al reconocimiento de cualificaciones profesionales y el Reglamento (UE) n.º 1024/2012 relativo a la cooperación administrativa a través del Sistema de Información del Mercado Interior (Reglamento IMI) (DOUE núm. 316 de 14 de noviembre de 2012).

Directiva 2014/17/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 4 de febrero de 2014, sobre los contratos de crédito celebrados con los consumidores para bienes inmuebles de uso residencial y por la que se modifican las Directivas 2008/48/CE y 2013/36/UE y el Reglamento (UE) n.º 1093/2010 (DOUE núm. 60, de 28 de febrero de 2014).

Reglamento de Ejecución (UE) 2015/983 de la Comisión, de 24 de junio de 2015, sobre el procedimiento de expedición de la TPE y la aplicación del mecanismo de alerta con

arreglo a lo dispuesto en la Directiva 2005/36/CE del Parlamento Europeo y del Consejo (DOUE núm. 159, de 25 de junio de 2015).

Directiva 2018/843 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 30 de mayo de 2018, por la que se modifica la Directiva (UE) 2015/849 relativa a la prevención de la utilización del sistema financiero para el blanqueo de capitales o la financiación del terrorismo, y por la que se modifican las Directivas 2009/138/CE y 2013/36/UE (DOUE núm. 284 de 12 de noviembre de 2018).

#### **4. Extranjera**

*Estate Agents Act 1979* (Reino Unido).

*Housing Act 2004* (Reino Unido).

*Consumers, Estate Agents and Redress Act 2007* (Reino Unido).

*Consumer Protection from Unfair Regulations 2008* (Reino Unido).

*Entwurf eines Gesetzes zur Einführung einer Berufszulassungsregelung für gewerbliche Immobilienmakler und Verwalter von Wohnungseigentum, BT-Drs 18/10190* (Alemania).

*Gewerbeordnung 1994 - § 117* (Austria).

*Arrêté royal du 30 août 2013 relatif à l'accès à la profession d'agent immobilier* (Bélgica).

*Loi du 11 février 2013 organisant la profession d'agent immobilier* (Bélgica).

*Arrêté royal déterminant les règles d'organisation et de fonctionnement de l'Institut professionnel des agents immobiliers* (Bélgica).

*Loi n°70-9 du 2 janvier 1970 modifiée par la loi n°2014-366 du 24 mars 2014 pour l'accès au logement et un urbanisme rénové (ALUR) / décret n°72-678 du 20 juillet 1972* (Francia).

*Legge 3 febbraio 1989, n. 39: Modifiche ed integrazioni alla legge 21 marzo 1958, n. 253, concernente la disciplina della professione di mediatore (Pubblicata nella G.U. 9 febbraio 1989, n. 33)* (Italia).

*USTAWA z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami* (Polonia).

*Lei n.º 15/2013 de 8 de fevereiro estabelece o regime jurídico a que fica sujeita a atividade de mediação imobiliária, conformando-o com a disciplina constante do Decreto-Lei n.º 92/2010, de 26 de julho, que transpôs para a ordem jurídica interna a Diretiva n.º 2006/123/CE, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 12 de dezembro de 2006, relativa aos serviços no mercado interno* (Portugal).

*Lov nr 526 af 28/05/2014, lov om formidling af fast ejendom m.v* (Dinamarca).

*Bekendtgørelse nr. 6 af 06/01/2016, bekendtgørelse om godkendelse og registrering ejendomsmæglere og optagelse i Ejendomsmæglerregistret* (Dinamarca).

*Laki kiinteistöjen ja vuokrahuoneistojen välityksestä 1074/2000* (Finlandia).

*Laki kiinteistönvälityslikkeistä välityslikkeista 1075/2000* (Finlandia).

*Valtioneuvoston asetus kiinteistönvälityslikkeistä ja vuokrahuoneiston välityslikesitä 143/2001* (Finlandia).

*Fastighetsmäklarlag (2011:666)* (Suecia).

*Fastighetsmäklarförordningen (2011: 668)* (Suecia).

*Fastighetsmäklarinspektionens föreskrifter (KAMFS 2013:3)* (Suecia).

*Fastighetsmäklarinspektionens föreskrifter (KAMFS 2013:4)* (Suecia).

Carta Social Europea, hecha en Turín el 18 de octubre de 1961. Instrumento de Ratificación de 29 de abril de 1980 (BOE núm. 153 de 26 de junio de 1980).

Convenio para la protección de los derechos humanos y de las libertades fundamentales, hecho en Roma el 4 de noviembre de 1950 (BOE núm. 243 de 10 de octubre de 1979).

Pacto Internacional de 19 diciembre 1966, sobre derechos económicos, sociales y culturales. Instrumento de Ratificación de 13 de abril de 1977 (BOE núm. 103 de 30 abril de 1977).

Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos, hecho en Nueva York el 19 de diciembre de 1966. Instrumento de Ratificación de España de 13 de abril de 1977 (BOE núm. 103 de 30 de abril de 1977).

## **PRENSA**

ABC, *El empleo en las agencias inmobiliarias rompe su techo* (05-06-2018), disponible en [https://www.abc.es/economia/inmobiliario/abci-empleo-agencias-inmobiliarias-rompe-techo-201806010615\\_noticia.html](https://www.abc.es/economia/inmobiliario/abci-empleo-agencias-inmobiliarias-rompe-techo-201806010615_noticia.html)

API noticias, *Comisiones de las agencias inmobiliarias: ¿qué puedes esperar?* (2-07-2013), disponible en <https://www.api.cat/noticias/comisiones-de-las-agencias-inmobiliarias-que-puedes-esperar/>

Asociación de Periodistas de la Información Económica (APIE), Braulio Medel: *“Una política de vivienda basada en parar los desahucios no tiene sentido”* (17-06-2015), disponible en: <https://www.apie.es/braulio-medel-una-politica-de-vivienda-basada-en-parar-los-desahucios-no-tiene-sentido/>



AUTONOMOS E EMPRENDEDOR.ES, *¿Por qué sube tanto el número autónomos en sector inmobiliario?* (14-01-2019), disponible en: <https://www.autonomosyempreendedor.es/articulo/actualidad/sube-tanto-numero-autonomos-sector-inmobiliario/20190111143418018622.html> (última visita: 19 de febrero de 2019).

AUTONOMOS Y EMPRENDEDOR.ES, *Las buenas perspectivas del sector disparan el número de agentes inmobiliarios* (06/06/019), disponible en: <https://www.autonomosyempreendedor.es/articulo/actualidad/buenas-perspectivas-sector-disparan-numero-agentes-inmobiliarios/20190605144327019746.html>

CADENA SER, *La meitat dels lloguers, en negre* (20-04-2016), disponible en: [https://cadenaser.com/emisora/2016/04/20/radio\\_barcelona/1461164107\\_002139.html](https://cadenaser.com/emisora/2016/04/20/radio_barcelona/1461164107_002139.html)

CHAPMAN Alan, *Maslow's Hierarchy of Needs*, 2007. Disponible en: [https://www.businessballs.com/local/images/maslow\\_hierarchy.htm](https://www.businessballs.com/local/images/maslow_hierarchy.htm)

CINCO DÍAS, *Las promotoras no logran desprenderse del estigma del boom* (25-03-2019), disponible en: [https://cincodias.elpais.com/cincodias/2019/03/22/economia/1553273546\\_010444.html?id\\_externo\\_rsoc=LK\\_CM\\_CD](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2019/03/22/economia/1553273546_010444.html?id_externo_rsoc=LK_CM_CD)

CNMC, *La CNMC publica el Informe sobre el borrador de Estatutos del Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria*, disponible en: [https://www.cnmc.es/sites/default/files/editor\\_contenidos/Notas%20de%20prensa/2018/20181016\\_NP\\_IPN015\\_18\\_Estatutos\\_API.pdf](https://www.cnmc.es/sites/default/files/editor_contenidos/Notas%20de%20prensa/2018/20181016_NP_IPN015_18_Estatutos_API.pdf)

COMPUTING, *El blockchain llega al mundo inmobiliario* (27-06-2018) [http://www.computing.es/mundo-digital/noticias/1106351046601/blockchain-llega-al-mundo-inmobiliario.1.html?utm\\_source=newsletter&utm\\_medium=article&utm\\_campaign=201806](http://www.computing.es/mundo-digital/noticias/1106351046601/blockchain-llega-al-mundo-inmobiliario.1.html?utm_source=newsletter&utm_medium=article&utm_campaign=201806)

CONFIDENCIAL, *Los notarios, testigos ciegos de abusos de la banca, se lavan las manos: "No somos jueces"* (28-01-2016), disponible en: [https://www.elconfidencial.com/economia/2017-01-28/notarios-clausulas-suelo-testigos-abusos-banca-jueces\\_1322633/](https://www.elconfidencial.com/economia/2017-01-28/notarios-clausulas-suelo-testigos-abusos-banca-jueces_1322633/)

CONFILEGAL, *Ser registrador de la propiedad no asegura experiencia en productos financieros complejos, según el Supremo* (21-01-2019), disponible en: <https://confilegal.com/20190121-ser-registrador-de-la-propiedad-no-asegura-ser-experto-en-productos-financieros-complejos-segun-el-supremo/>

CONSEJO COAPIS, *El Consejo General de Colegios API y la UNED unen fuerzas para mejorar la formación de los profesionales inmobiliarios*, 10-01-2019, disponible en: <https://consejocoapis.org/el-consejo-general-de-colegios-api-y-la-uned-unen-fuerzas-para-mejorar-la-formacion-de-los-profesionales-inmobiliarios/>

CONSEJO GENERAL DEL NOTARIADO, *La defensa del consumidor, tema estrella de las jornadas notariales sobre deontología profesional*, disponible en:

[http://www.notariado.org/liferay/web/notariado/el-notariado-informa/detalle?p\\_p\\_id=NOT013\\_WAR\\_notariadoNoticiasPlugin&p\\_p\\_lifecycle=0&p\\_p\\_col\\_id=column-3&p\\_p\\_col\\_count=2&p\\_r\\_p\\_564233524\\_NOTARIO\\_INFORMA\\_DETALLE\\_ID=8499545](http://www.notariado.org/liferay/web/notariado/el-notariado-informa/detalle?p_p_id=NOT013_WAR_notariadoNoticiasPlugin&p_p_lifecycle=0&p_p_col_id=column-3&p_p_col_count=2&p_r_p_564233524_NOTARIO_INFORMA_DETALLE_ID=8499545)

CUENA, Matilde en: USUARIOS, *El control notarial y registral de cláusulas en los contratos de préstamo. Análisis crítico* (20-01-2016), disponible en: <http://usuariosdebancayseguros.adicae.net/?articulo=3105>

DIARI MÉS DIGITAL, *Detingut a Tarragona el membre d'una organització dedicada a estafes immobiliàries* (12-02-2019), disponible en: [https://www.diarimes.com/noticies/tarragona/2019/02/12/detingut\\_tarragona\\_membre\\_organitzacio\\_dedicada\\_estafes\\_immobiliaries\\_55020\\_1091.html](https://www.diarimes.com/noticies/tarragona/2019/02/12/detingut_tarragona_membre_organitzacio_dedicada_estafes_immobiliaries_55020_1091.html)

ECONOMÍA DIGITAL, *Las inmobiliarias presenciales se preparan para una guerra con las online* (20-03-2018), disponible en: [https://www.economiadigital.es/inmobiliario/inmobiliarias-presenciales-online-fadei\\_544118\\_102.html](https://www.economiadigital.es/inmobiliario/inmobiliarias-presenciales-online-fadei_544118_102.html)

EJEPRIME, *El 'proptech', lanzado y dispuesto para una nueva revolución industrial* (20-10-2018), disponible en: <https://www.ejeprime.com/mercado/espana-se-adelanta-en-la-carrera-del-proptech-con-el-big-data-iot-y-blockchain-en-el-punto-de-mira.html>

EJEPRIME, *Elecciones en COAPI: Gerard Duelo y Diego Galiano se baten para hacerse con la presidencia de los APIs* (28-02-2019), disponible en: <https://www.ejeprime.com/mercado/elecciones-en-coapi-gerard-duelo-y-diego-galiano-se-baten-para-hacerse-con-la-presidencia-de-los-apis.html>

EJEPRIME, *Revolución 'proptech': de Fotocasa a Idealista, los 'marketplaces' del 'real estate'* (17-01-2018), disponible en: <https://www.ejeprime.com/empresa/revolucion-proptech-de-fotocasa-a-idealista-los-marketplaces-del-real-estate.html>

EL BOLETÍN, *Opacidad en el alquiler: idealista y fotocasa nutren las estadísticas de los organismos públicos* (23-03-2018), disponible en: <https://www.elboletin.com/noticia/160857/nacional/opacidad-en-el-alquiler-idealista-y-fotocasa-nutren-las-estadisticas-de-los-organismos-publicos.html>

EL CONFIDENCIAL, *Los notarios, testigos ciegos de abusos de la banca, se lavan las manos: "No somos jueces"* (20-01-2017), disponible en: [https://www.elconfidencial.com/economia/2017-01-28/notarios-clausulas-suelo-testigos-abusos-banca-jueces\\_1322633/](https://www.elconfidencial.com/economia/2017-01-28/notarios-clausulas-suelo-testigos-abusos-banca-jueces_1322633/)

EL CONFIDENCIAL, *¿Quién paga los honorarios de una agencia inmobiliaria? Que no te la cuelen* (13-05-2018), disponible en: [https://www.elconfidencial.com/vivienda/2018-05-13/agencia-inmobiliaria-compraventa-honorarios\\_1548536/](https://www.elconfidencial.com/vivienda/2018-05-13/agencia-inmobiliaria-compraventa-honorarios_1548536/)

EL CONFIDENCIAL, *Los bancos trasladan al cliente los nuevos gastos hipotecarios subiendo los intereses* (26/06/2019), disponible en:

[https://www.elconfidencial.com/economia/2019-06-26/banca-traslada-clientes-costes-hipotecas-tipos-interes\\_2086830/](https://www.elconfidencial.com/economia/2019-06-26/banca-traslada-clientes-costes-hipotecas-tipos-interes_2086830/)

EL CONFIDENCIAL, *Nuevo 'boom' de las inmobiliarias: "El sector es una selva de comisionistas analfabetos"*, disponible en: [https://www.elconfidencial.com/vivienda/2018-09-02/alquiler-precio-inmobiliarias-agencias-comision\\_1610355/](https://www.elconfidencial.com/vivienda/2018-09-02/alquiler-precio-inmobiliarias-agencias-comision_1610355/)

EL CONFIDENCIAL, *Nuevo 'boom' de las inmobiliarias: "El sector es una selva de comisionistas analfabetos"* (2-09-2018), disponible en: [https://www.elconfidencial.com/vivienda/2018-09-02/alquiler-precio-inmobiliarias-agencias-comision\\_1610355/](https://www.elconfidencial.com/vivienda/2018-09-02/alquiler-precio-inmobiliarias-agencias-comision_1610355/)

EL DIARIO VASCO, *"Es el mercado, no solo la vivienda, el que tiene que garantizar la función social"* (5-10-2018), disponible en: <https://www.diariovasco.com/gipuzkoa/mercado-solo-vivienda-20181005002456-ntvo.html>

EL DIARIO, *La inversión en política de Vivienda baja en los Presupuestos en plena escalada de precios* (3-04-2018), disponible en: [https://www.eldiario.es/economia/inversion-politica-Vivienda-Presupuestos-escalada\\_0\\_756975140.html](https://www.eldiario.es/economia/inversion-politica-Vivienda-Presupuestos-escalada_0_756975140.html)

EL DIARIO.ES, *Más de tres millones de euros y 200 afectados en una gran estafa inmobiliaria en Baleares: "Nos han destrozado la vida"*, (30-08-2018), disponible en: [https://www.eldiario.es/economia/victima-estafa-inmobiliaria-Baleares-destrozado\\_0\\_809119572.html](https://www.eldiario.es/economia/victima-estafa-inmobiliaria-Baleares-destrozado_0_809119572.html)

EL ECONOMISTA, *La CNMC plantea cambios en la colegiación de los agentes de propiedad* (16-10-2018), disponible en: <https://www.economista.es/economia/noticias/9454982/10/18/Vivienda-la-cnmc-plantea-cambios-en-la-colegiacion-de-los-agentes-de-propiedad.html>

EL ECONOMISTA, *Los agentes inmobiliarios colegiados lucharán por certificar la profesión* (24-03-2019), disponible en: <https://www.economista.es/construccion-inmobiliario/noticias/9779504/03/19/Los-agentes-inmobiliarios-colegiados-lucharan-por-certificar-la-profesion.html>

EL ESPAÑOL, *Los notarios y las cláusulas suelo* (27-01-2017), disponible en: [https://www.lespanol.com/economia/20170125/188851117\\_12.html](https://www.lespanol.com/economia/20170125/188851117_12.html)

EL MUNDO, *Barcelona dobla su parque de vivienda pública con otros 255 pisos* (2-03-2016), disponible en: <http://www.elmundo.es/cataluna/2016/03/02/56d6f1e822601daf3d8b4672.html>

EL MUNDO, *Cifuentes legaliza a 331 okupas* (26-10-2017), disponible en: <http://www.elmundo.es/madrid/2017/10/26/59f0ece2e5fdeab0698b45ed.html>

EL MUNDO, *El 'e-learning', un modelo de formación que gana cada vez más adeptos* (26/09/2017), disponible en: <https://www.elmundo.es/extras/formacion-online/2017/09/26/59ca90a1ca4741900e8b4601.html>

EL MUNDO, *El 'ladrillo' ya crece más que en la burbuja inmobiliaria* (01-06-2018), disponible en: <https://www.elmundo.es/economia/macroeconomia/2018/06/01/5b1040f3e2704e52538b459a.html>

EL MUNDO, *El Banco de España advierte: la nueva Ley Hipotecaria encarecerá y dificultará el acceso a la vivienda* (21/03/2019), disponible en: <https://www.elmundo.es/economia/2019/03/21/5c92973a21efa046088b4676.html>

EL MUNDO, *La inmobiliaria digital pide paso* (07-02-2017), <https://www.elmundo.es/economia/2017/02/07/5888f80322601d463d8b4648.html>

EL PAÍS, *¿Cuánto bajaron los precios de la vivienda en tu provincia con la crisis?* (7-02-2016), disponible en: [https://elpais.com/economia/2016/02/10/actualidad/1455143354\\_332953.html](https://elpais.com/economia/2016/02/10/actualidad/1455143354_332953.html)

EL PAÍS, *¿Qué ha cambiado Bolonia?* (28/06/2018), disponible en: [https://elpais.com/economia/2018/06/26/actualidad/1530011073\\_361275.html](https://elpais.com/economia/2018/06/26/actualidad/1530011073_361275.html)

EL PAÍS, *El éxito de Airbnb es la confianza* (6-07-2015), disponible: [https://elpais.com/tecnologia/2015/06/13/actualidad/1434163588\\_843355.html](https://elpais.com/tecnologia/2015/06/13/actualidad/1434163588_843355.html)

EL PAÍS, *Evolución del desempleo (1975 - 2015)* (25-11-2015), disponible en: [https://elpais.com/elpais/2015/11/18/media/1447871942\\_778264.html](https://elpais.com/elpais/2015/11/18/media/1447871942_778264.html)

EL PAÍS, *Judíos en toda regla*, (13-04-2007), disponible en: [https://elpais.com/diario/2007/04/15/eps/1176617752\\_850215.html](https://elpais.com/diario/2007/04/15/eps/1176617752_850215.html)

EL PAÍS, *La desregulación de las profesiones inmobiliarias no generará mayor competitividad* (14-04-2014), disponible en: [https://elpais.com/economia/2014/04/14/vivienda/1397469849\\_604461.html](https://elpais.com/economia/2014/04/14/vivienda/1397469849_604461.html)

EL PAÍS, *La Generalitat regulariza 300 familias que vivían en pisos del banco malo* (12-02-2016), disponible en: [https://elpais.com/ccaa/2016/02/12/catalunya/1455301836\\_374779.html](https://elpais.com/ccaa/2016/02/12/catalunya/1455301836_374779.html)

EL PAÍS, *La recuperación de la vivienda impulsa la creación de inmobiliarias* (13-03-2018), disponible en: [https://elpais.com/economia/2018/03/12/actualidad/1520857748\\_715282.html](https://elpais.com/economia/2018/03/12/actualidad/1520857748_715282.html)

EL PAÍS, *La recuperación del sector inmobiliario pasa por la Formación* (12/03/2014).

EL PAÍS, *Las agencias inmobiliarias asaltan las calles, pero no todas son de fiar* (06-10-2018), disponible en: [https://elpais.com/economia/2018/10/04/actualidad/1538644981\\_462853.html](https://elpais.com/economia/2018/10/04/actualidad/1538644981_462853.html)

EL PAÍS, *Otras formas de comprar y alquilar una casa* (14-07-2018), disponible en: [https://elpais.com/economia/2018/07/12/actualidad/1531393163\\_648587.html](https://elpais.com/economia/2018/07/12/actualidad/1531393163_648587.html)

EL PAÍS, *Vivienda obligará a los intermediarios a tener un título oficial para vender pisos* (4-04-2006), disponible en: [https://elpais.com/diario/2006/04/04/economia/1144101611\\_850215.html](https://elpais.com/diario/2006/04/04/economia/1144101611_850215.html)

EL PAÍS, *Vivienda obligará a los intermediarios a tener un título oficial para vender pisos* (4-04-2006), disponible en: [https://elpais.com/diario/2006/04/04/economia/1144101611\\_850215.html](https://elpais.com/diario/2006/04/04/economia/1144101611_850215.html)

EL PAÍS, *Vivienda obligará a los intermediarios a tener un título oficial para vender pisos* (4-04-2006), disponible en: [https://elpais.com/diario/2006/04/04/economia/1144101611\\_850215.html](https://elpais.com/diario/2006/04/04/economia/1144101611_850215.html)

EUROPAPRESS, *Diez años del Plan Bolonia en España: Mejora rendimiento del alumno y oferta de títulos, pero no la internacionalización* (28/10/2017), disponible en: <https://www.europapress.es/sociedad/educacion-00468/noticia-diez-anos-plan-bolonia-espana-mejora-rendimiento-alumno-oferta-titulos-no-internacionalizacion-20171028115749.html>

EXPANSIÓN, *De Housfy a Housell, así son las nuevas inmobiliarias digitales* (30-01-2019), disponible en: <http://www.expansion.com/economia-digital/companias/2019/01/30/5c488515468aeb0f778b4593.html>

EXPANSIÓN, *Las claves del éxito de Amazon* (8-07-2016), disponible en: <http://www.expansion.com/economia-digital/companias/2016/07/08/577ea714e5fdea4c028b4627.html>

EXPANSIÓN, *Qué profesiones crean las 'start up' para sus negocios*, (4-02-2019), disponible en: <https://www.expansion.com/pymes/2019/02/04/5c541809ca47411e478b45f8.html>

EXPANSIÓN, *Tripadvisor: La importancia de la opinión de los demás*, disponible en: <http://www.expansion.com/economia-digital/2015/11/30/565c95e946163f9e468b45cd.html>

FOTOCASA, *Los jóvenes y su relación con la vivienda en 2018-2019*, disponible en: <https://prensa.fotocasa.es/informe-los-jovenes-y-la-vivienda-en-2018-2019/>

Frequently Asked Questions. European Typology on Homelessness and housing exclusion (ETHOS).

FEANTSA. Disponible en: [https://www.feantsa.org/download/ethos\\_faq-18107446974200637605.pdf](https://www.feantsa.org/download/ethos_faq-18107446974200637605.pdf)

HAY DERECHO, *Sobre la (anunciada) nueva Subdirección de Fintech y Ciberseguridad de la CNMV* (28-02-2018), disponible en: [https://hayderecho.com/2018/02/28/la-anunciada-nueva-subdireccion-fintech-ciberseguridad-la-cnmv/?lipi=urn%3Ali%3Apage%3Ad\\_flagship3\\_feed%3BV8x4bAaTSQW1zVRuh%2FiBkA%3D%3D](https://hayderecho.com/2018/02/28/la-anunciada-nueva-subdireccion-fintech-ciberseguridad-la-cnmv/?lipi=urn%3Ali%3Apage%3Ad_flagship3_feed%3BV8x4bAaTSQW1zVRuh%2FiBkA%3D%3D)

HERALDO, *“Julio Tejedor: Regular hasta el mínimo detalle puede facilitar la corrupción”* (1-10-2018), disponible en:

<https://www.heraldo.es/noticias/aragon/2018/09/24/julio-tejedor-regular-hasta-minimo-detalle-puede-facilitar-corrupcion-1267858-300.html>

<https://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2018/03/15/764773-llegan-las-tiny-houses-para-millennials>

IDEALISTA, *España es el único país de Europa donde cualquier persona con un móvil puede vender pisos* (21-03-2012), disponible en:

<http://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2012/03/21/421455-espana-es-el-unico-pais-de-europa-donde-cualquier-persona-con-un-movil-puede-vender>

IDEALISTA, *España es el único país de Europa donde cualquier persona con un móvil puede vender pisos* (21-03-2012), disponible en:

<https://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2012/03/21/421455-espana-es-el-unico-pais-de-europa-donde-cualquier-persona-con-un-movil-puede-vender>

IDEALISTA, *Llegan las 'tiny houses' para 'millennials': móviles, eficientes y desde 36.500 euros* (16-03-2018), disponible en:

<https://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2018/03/15/764773-llegan-las-tiny-houses-para-millennials>

IDEALISTA, *Llegan las 'tiny houses' para 'millennials': móviles, eficientes y desde 36.500 euros* (16-03-2018), disponible en:

INDICADOR d'Economía, *L'antídoto a les subhastes judicials* (1-07-2019) disponible en: <https://www.indicadordeconomia.com/noticies/891/l-antidot-a-les-subhastes-judicials>

KASAZ Blog, *Los 6 factores que más molestan a la hora de buscar una vivienda* (4-10-2018), disponible en: <https://blog.kasaz.com/factores-que-molestan-buscar-vivienda/> (última visita: 2 de julio de 2019).

LA SEXTA, *Cuatro de cada 10 alquileres en España no se declaran: "Puede tener un gran impacto recaudatorio"* (31-01-2019), disponible en:

[https://www.lasexta.com/noticias/sociedad/cuatro-de-cada-10-alquileres-en-espana-no-se-declaran-puede-tener-un-gran-impacto-recaudatorio-video\\_201901315c5306f90cf2c93edd4124c9.html](https://www.lasexta.com/noticias/sociedad/cuatro-de-cada-10-alquileres-en-espana-no-se-declaran-puede-tener-un-gran-impacto-recaudatorio-video_201901315c5306f90cf2c93edd4124c9.html)

LA VANGUARDIA, *¿Personal shopper o agencia tradicional?: claves para elegir* (21-02-2019), disponible en:

<https://www.lavanguardia.com/economia/20190221/46573979213/personal-shopper-agencia-tradicional-claves-elegir-brl.html>

LA VANGUARDIA, *El Gobierno vasco obliga a agrandar las cocinas para "combatir el machismo"* (20/09/2019), disponible en:

<https://www.lavanguardia.com/local/paisvasco/20190920/47490029450/gobierno-vasco-agrandar-cocinas-combatir-machismo.html>

LA VANGUARDIA, *El papel de las emociones en la planificación de las ciudades* (18-01-2017), disponible en:

<http://www.lavanguardia.com/vivo/ciudad/20170118/413447316211/emocione-diseno-urbanistico-ciudades.html>

LA VANGUARDIA, *La millor alternativa a les subhastes judicials* (9-12-2018)  
Naciones Unidas Derechos Humanos. Oficina del Alto Comisionado para los derechos humanos. *Caja de herramientas sobre el derecho a una vivienda adecuada*. Disponible en:  
<http://www.ohchr.org/SP/Issues/Housing/toolkit/Pages/RighttoAdequateHousingToolkit.aspx>

LA VANGUARDIA, *El gasto público en vivienda ha caído un 80% en diez años* (8-11-2019), disponible en:  
<https://www.lavanguardia.com/economia/20191108/471448506175/gasto-publico-vivienda-datos-espana.html>

NEXOTUR, *ISDI: 'El usuario 'online' deja a las agencias tradicionales en vías de extinción'* (10/04/2019), disponible en:  
<http://www.nexotur.com/noticia/102114/NEXOTUR/ISDI:-El-usuario-online-deja-a-las-agencias-tradicionales-en-vias-de-extincion.html>  
Nota de Prensa del Instituto Nacional de Estadística (INE), disponible en:  
<http://www.ine.es/daco/daco42/daco4211/epa0413.pdf>

PROPTECH.ES, *Agencias inmobiliarias Online: Revolucionando un sector dormido* (12-04-2018), disponible en:  
<http://proptech.es/agencias-inmobiliarias-online-revolucionando-sector-dormido/>

PROPTECH.ES, *Beneficios del Big Data inmobiliario para empresas y compradores* (24-10-2018), disponible en: <http://proptech.es/beneficios-big-data-inmobiliario/>

PROPTECH.ES, *Digitalización Real Estate y Tendencias PropTech* (25-09-2017), disponible en: <http://proptech.es/digitalizacion-real-estate-tendencias-proptech/>

PROPTECH.ES, *Las inmobiliarias digitales reinventan el modelo de agencia tradicional – Propertista* (5-12-2017), disponible en: <http://proptech.es/las-inmobiliarias-digitales-reinventan-modelo-agencia-tradicional-caso-propertista/>

PROVIVIENDA, *Cuando la casa nos enferma. La vivienda como cuestión de salud pública*, 2018, disponible en: <http://www.provivienda.org/wp-content/uploads/2018/10/INFORME-CUANDO-LA-CASA-NOS-ENFERMA1.pdf>

PROVIVIENDA, UBRICH Thomas, “Cuando la casa nos enferma. La vivienda como cuestión de salud pública, Madrid, octubre, 2018, disponible en: <http://www.provivienda.org/wp-content/uploads/2018/11/INFORME-CUANDO-LA-CASA-NOS-ENFERMA.pdf>

RENTALO, Carlos, *Vivienda Millennial: ¿estamos preparados como agentes inmobiliarios?*, disponible en: <https://carlosrentalo.com/vivienda-millennial-estamos-preparados-como-agentes-inmobiliarios/>  
Revista Digital núm. 5, de octubre de 2016 en: <http://consejocoapis.org/wp-content/uploads/2016/10/Revista-API-Nº-5-Octubre-16-web.pdf>

THE GUARDIAN, *What is the value of a degree in housing?* (24-10-2011), disponible en: <https://www.theguardian.com/housing-network/2011/oct/24/what-value-degree-in-housing>

TV3, *Lloguer de pis al millor postor: abusos i frau en un mercat amb preus de bombolla* (14/12/2017), disponible en: <http://www.ccma.cat/324/lloguer-de-pis-al-millor-postor-abusos-i-frau-en-un-mercat-amb-preus-de-bombolla/noticia/2826715/>

VALENCIA PLAZA, *El sector inmobiliario pide un Grado a la UPV* (11-07-2016), disponible en: <https://valenciaplaza.com/noticia261>