



Acción 
legal

**10 RECOMENDACIONES
PARA EVITAR EL
PUENTE.**

10 RECOMENDACIONES PARA EVITAR EL PUENTE

CONCEPTO: Hablamos de puenteo para referirnos a la práctica en virtud de la cual vendedor y comprador se ponen de acuerdo para realizar una transacción de compraventa o alquiler al margen de la agencia inmobiliaria, cuando ésta previo encargo ha realizado una labor de publicidad, localización y búsqueda.

RECOMENDACIONES

[1] Formalice el encargo de venta o alquiler siempre por escrito. Evite el trabajar con encargos verbales.

[2] Cumpla diligentemente con las obligaciones que asumió en el encargo de venta, la única manera de exigir a la otra parte el cumplimiento del contrato es si la agencia inmobiliaria ha cumplido con las obligaciones que asumió.

[3] No deje de suscribir el acostumbrado parte de visita con todos los interesados que lleve al inmueble captado.

[4] Identifique a las visitas exigiéndoles la exhibición del DNI/NIF, esto evitará que le den datos falsos. Para poder hacerlo, incluya una cláusula en la nota de encargo en virtud de la cual el propietario le exige identificar las visitas.

[5] No de información a personas que no tenga identificadas adecuadamente.

[6] Mantenga una relación fluida con su cliente, llámele periódicamente y téngale informado de cómo van las gestiones de venta o alquiler de su inmueble. Recuerde que a efectos contractuales y de exigencia del abono de sus honorarios, es cliente aquella persona que se obligó al pago de los mismos en el correspondiente contrato o nota de encargo.

[7] Proporcione a los interesados una información siempre cierta y veraz. Debe comprobar que la información que le ha suministrado su cliente se ajusta a la realidad. No debe incurrir en falta de diligencia profesional.

[8] Hágale conocer a su cliente y al interesado que su agencia realiza seguimientos periódicos para detectar prácticas fraudulentas como el puenteo. Ésta información puede darla verbalmente en el momento que considere más oportuno o puede incluso ponerlo como nota informativa en sus documentos, como por ejemplo el parte de visita.

[9] Procure que el parte de visita lo suscriba no solo el interesado/s sino también el cliente vendedor o arrendador, ello reforzará el nexo causal.

[10] Realice sistemáticamente comprobaciones de titularidad vía registro de la propiedad cuando le den de baja inmuebles por dejar el cliente de tener interés en la venta o cuando le comunique que lo ha vendido directamente.

NOTA: Si tiene cualquier clase de duda, puede ponerse en contacto con nosotros en los teléfonos y dirección indicados. Con ACCIÓN LEGAL y por 100 € al año puede brindarse frente a la práctica del puenteo, y trabajar tranquilo.