



GUÍA DE PROTECCIÓN PATRIMONIAL

SECTOR INMOBILIARIO

*Para inmobiliarias, agentes inmobiliarios, promotoras
y propietarios de inmuebles en arrendamiento*

Mateo Molina · Mónica López

segurosml.com

Junio 2026

NOTA EDITORIAL

Esta guía no es un catálogo de seguros. Es un análisis independiente del mapa completo de riesgos que afecta al sector inmobiliario: inmobiliarias, agentes autónomos, promotoras y propietarios de inmuebles en arrendamiento.

Su propósito no es que el lector contrate más seguros. Es que comprenda con precisión cuáles son los riesgos reales de su actividad, cuáles están cubiertos, cuáles están infracubiertos y cuáles no debería asumir bajo ninguna circunstancia sin protección adecuada.

Molina López Seguros opera como correduría de seguros independiente, sin vinculación exclusiva con ninguna compañía aseguradora. Nuestra función es analizar el mercado en su conjunto, identificar la cobertura más adecuada para cada perfil de riesgo y defender los intereses del asegurado en toda la vida del contrato, incluida la gestión activa de siniestros.

El criterio independiente no es una promesa de marketing. Es la razón estructural por la que existimos. Una correduría con dependencia de una compañía aseguradora tiene un conflicto de interés inherente a su modelo de negocio. Una correduría que trabaja para el asegurado no lo tiene — y esa diferencia se manifiesta en cada análisis, en cada recomendación y en cada siniestro gestionado.

Esta guía está estructurada en cinco partes. La primera describe el mapa completo de riesgos del sector. La segunda analiza la exposición específica de cada figura jurídica. La tercera identifica los errores más frecuentes en la cobertura del sector. La cuarta desarrolla el criterio técnico para evaluar una póliza con rigor. La quinta explica cómo trabaja Molina López Seguros.

Mateo Molina · Mónica López
segurosml.com · Análisis y Optimización de Seguros

PARTE I

EL MAPA DE RIESGOS DEL SECTOR INMOBILIARIO

El sector inmobiliario genera un mapa de riesgos notablemente más complejo de lo que habitualmente se percibe desde dentro. No se trata únicamente del riesgo físico del inmueble. Es la suma de exposiciones que se activan en el ejercicio de la actividad profesional, en la relación jurídica con terceros, en las responsabilidades que emergen de los contratos suscritos y en la exposición patrimonial personal del profesional o del propietario.

Comprender este mapa con precisión es el primer paso para tomar decisiones de protección con criterio. Una cobertura adecuada no surge de contratar lo que el mercado ofrece por defecto. Surge de identificar con exactitud a qué está expuesto quien ejerce una actividad determinada y en qué circunstancias esa exposición puede materializarse en un daño patrimonial real.

1.1 Las cuatro categorías de riesgo

Los riesgos del sector inmobiliario se articulan en cuatro categorías que afectan de forma diferenciada a cada perfil profesional o propietario. La correcta identificación de la categoría de riesgo predominante en cada caso determina la estructura de cobertura óptima.

Categoría de riesgo	Descripción	Quién está más expuesto
Responsabilidad Civil Profesional	Reclamaciones por errores, omisiones o negligencias en el ejercicio de la actividad profesional	Agentes y consultores inmobiliarios, promotoras
Responsabilidad Civil de Explotación	Daños a terceros relacionados con el ejercicio habitual de la actividad	Inmobiliarias, promotoras, administradoras de fincas
Daños Materiales al Inmueble	Destrucción o deterioro del bien inmueble por causas accidentales, climatológicas o actos de terceros	Propietarios arrendadores, promotoras
Riesgo de Impago y Pérdida de Rentas	Incumplimiento del arrendatario o imposibilidad de uso del inmueble por siniestro cubierto	Propietarios con inmuebles en arrendamiento

La lectura correcta de esta matriz no consiste en identificar la categoría de menor prima. Consiste en determinar cuál de las cuatro categorías tiene mayor potencial de impacto patrimonial en la actividad concreta del lector. En la práctica, la mayoría de los siniestros graves del sector se concentran en la Responsabilidad Civil Profesional y en el riesgo de impago prolongado — precisamente las dos categorías con mayor índice de infraseguro.

1.2 Los riesgos que el sector suele ignorar

Existe un conjunto de exposiciones al riesgo que se contratan sistemáticamente con insuficiencia o que directamente se omiten en las carteras de seguros de profesionales y propietarios del sector inmobiliario. Su omisión no responde habitualmente a una decisión consciente: responde a que nunca se han analizado con criterio independiente.

◆ Responsabilidad Civil derivada del asesoramiento.

Cuando el agente no solo intermedia sino que recomienda, orienta o emite juicios de valor sobre el inmueble, la operación o la fiscalidad aplicable, su exposición a reclamaciones aumenta sustancialmente. La línea entre intermediación y asesoramiento profesional es difusa en la práctica y determinante en un litigio.

◆ Cyber-riesgo y cumplimiento del RGPD.

El manejo de datos personales de compradores, vendedores e inquilinos — incluyendo documentación de solvencia, NIFs, contratos y extractos bancarios — genera una exposición directa al Reglamento General de Protección de Datos (RGPD, Reglamento UE 2016/679) y a sanciones que pueden alcanzar el 4% de la facturación anual global de la entidad. La AEPD (Agencia Española de Protección de Datos) ha sancionado a empresas del sector inmobiliario de forma creciente en los últimos ejercicios.

◆ Responsabilidad del administrador de fincas.

Cuando la inmobiliaria asume funciones de gestión de comunidades de propietarios o administración de activos en arrendamiento, adquiere responsabilidades específicas que no están cubiertas por la RC de explotación general.

◆ Responsabilidad patronal y accidentes laborales.

Las inmobiliarias con red comercial propia — agentes en plantilla o en régimen de colaboración — tienen una exposición patronal que frecuentemente resulta infracubierta cuando los contratos no han sido actualizados a la actividad real del equipo.

◆ Pérdida o destrucción de documentos.

La pérdida, deterioro o destrucción de escrituras, contratos, expedientes de tasación u otros documentos originales puede generar reclamaciones cuantiosas y costes de reconstitución difíciles de cuantificar a priori.

◆ Defensa jurídica profesional.

Los litigios en el sector inmobiliario — entre las partes de una compraventa, entre promotor y comprador, entre arrendador e inquilino, o entre el agente y cualquier parte de la operación — son frecuentes, prolongados y técnicamente exigentes. El coste de defensa puede superar ampliamente la cuantía del objeto del litigio.

■ CRITERIO DEL ASESOR

Lo que habitualmente revela el análisis independiente de una cartera inmobiliaria no es la prima total contratada, sino la brecha entre la actividad real declarada en cada póliza y la actividad que el despacho ejerce en la práctica. Esas dos cosas rara vez coinciden después de tres o cuatro años de renovaciones automáticas. La renovación automática es el mecanismo por el que una póliza adecuada en su momento de contratación se convierte, silenciosamente, en una cobertura obsoleta.

1.3 El error conceptual más frecuente del sector

El error de comprensión más extendido en el sector inmobiliario es creer que el seguro del local o del inmueble de trabajo cubre los riesgos derivados de la actividad profesional que se ejerce en ese inmueble. Esta confusión tiene consecuencias prácticas graves.

El seguro multirriesgo del local asegura el continente —la estructura física— y el contenido —el mobiliario, el equipamiento, los enseres— frente a daños materiales. No asegura los errores profesionales del agente inmobiliario. No asegura las reclamaciones de un cliente insatisfecho con el asesoramiento recibido. No asegura los daños que la actividad de la inmobiliaria pueda causar a terceros.

Son dos estructuras de cobertura distintas, con objetos asegurados distintos y con supuestos de activación completamente diferentes. La ausencia de una de ellas no la suple la otra bajo ninguna circunstancia, independientemente de las cláusulas adicionales que contemple la póliza del inmueble.

■ CASO PRÁCTICO — CONFUSIÓN ENTRE SEGURO DEL LOCAL Y RC PROFESIONAL

Una agencia inmobiliaria sufre una reclamación de un comprador que alega haber recibido información incorrecta sobre cargas urbanísticas del inmueble adquirido. La agencia, que tenía un seguro multirriesgo del local con buenas coberturas, asumió que estaba protegida frente a cualquier reclamación relacionada con su actividad. La aseguradora rechazó la cobertura: el multirriesgo cubría daños físicos al local, no errores informativos en el ejercicio de la actividad profesional. La reclamación del comprador ascendía a 48.000 €. La agencia no tenía RC Profesional contratada.

PARTE II

ANÁLISIS POR FIGURA JURÍDICA

Cada perfil dentro del sector inmobiliario presenta una exposición al riesgo específica y, en consecuencia, necesidades de cobertura que no pueden resolverse con una póliza estándar de aplicación genérica. Esta parte analiza las cuatro figuras principales: la inmobiliaria como empresa, el agente autónomo, la empresa promotora y el propietario arrendador.

2.1 La inmobiliaria como empresa

La inmobiliaria que opera como empresa —con independencia de su tamaño— asume responsabilidades frente a empleados, clientes y terceros que requieren una estructura de cobertura multicapa. La prime concentración de riesgos no se produce en el inmueble sino en las personas y en los actos profesionales.

Riesgos específicos de la figura

- Responsabilidad Civil de Explotación por la actividad de la empresa y de sus empleados en el ejercicio de sus funciones.
- Responsabilidad Civil Profesional por el asesoramiento prestado a compradores, vendedores o arrendatarios, incluidas recomendaciones sobre valor, fiscalidad o idoneidad de la operación.
- Responsabilidad Civil Patronal frente a empleados por accidentes laborales ocurridos en el desempeño de la actividad.
- Daños al local y al contenido profesional (equipamiento, sistemas informáticos, documentación).
- Cyber-riesgo derivado de la gestión de bases de datos de clientes sujetas al RGPD.
- Protección de la flota de vehículos cuando los empleados utilizan vehículos propios en el ejercicio de la actividad.

Coberturas recomendadas y criterio de contratación

Cobertura	Suma asegurada orientativa	Observaciones
RC Explotación	Mínimo 300.000 €	Ampliar si hay exposición a operaciones de alto valor o red comercial amplia
RC Profesional	Mínimo 300.000 €	Clave si hay actividad consultiva. Verificar retroactividad y territorio
RC Patronal	Según plantilla activa	Obligatoria con empleados por cuenta ajena. Revisar en contrataciones nuevas
Multirriesgo de local	Valor real de continente y contenido	No sustituye a la RC profesional ni de explotación bajo ninguna circunstancia

Cobertura	Suma asegurada orientativa	Observaciones
Cyber Responsabilidad	Valorar según volumen de datos gestionados	El RGPD activa exposición real. Habitualmente infracubierto en el sector
Defensa Jurídica	Verificar límites por reclamación y por año	Los litigios inmobiliarios son prolongados y técnicamente complejos

Una lectura técnica de esta tabla revela que los tres primeros elementos —RC Explotación, RC Profesional y RC Patronal— tienen objetos asegurados completamente distintos y son complementarios entre sí. El error más frecuente en el sector consiste en contratar solo uno de los tres —generalmente la RC de Explotación— asumiendo que los otros dos están incluidos. No lo están.

2.2 El agente inmobiliario autónomo

El agente inmobiliario que opera como autónomo es, probablemente, la figura con mayor desprotección estructural del sector. Ejerce una actividad con exposición directa a reclamaciones económicamente significativas —operaciones de 200.000, 500.000 o más de un millón de euros— pero con frecuencia opera sin cobertura profesional individual adecuada, confiando en la póliza de la franquicia o de la red a la que pertenece.

Riesgos específicos del agente autónomo

- Reclamaciones por defectos informativos: información incorrecta o incompleta sobre el estado del inmueble, cargas ocultas, afecciones urbanísticas, limitaciones de uso o datos relevantes de la comunidad.
- Incumplimiento de la obligación de información precontractual establecida en el Real Decreto Legislativo 1/2007 (Texto Refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores) y en la normativa autonómica aplicable.
- Reclamaciones derivadas de la mediación cuando el agente ha percibido honorarios y la operación se frustra, resulta defectuosa o genera un perjuicio para alguna de las partes.
- Reclamaciones de compradores extranjeros, que estadísticamente presentan mayor propensión a la reclamación formal y con frecuencia disponen de mejor posición procesal internacional.
- Exposición patrimonial personal directa: el profesional autónomo responde con todo su patrimonio personal presente y futuro si no dispone de cobertura adecuada (artículo 1911 del Código Civil).

Señales de alerta en la cobertura del agente autónomo

Señal de alerta	Qué indica en la práctica
La póliza no detalla las actividades cubiertas de forma específica	Puede haber actividades habituales del agente —consultoría, valoración orientativa, gestión de alquileres— que no estén comprendidas en el objeto asegurado
No existe cláusula de retroactividad en la RC Profesional	Los errores cometidos antes de la fecha de inicio de la póliza no estarán cubiertos aunque la reclamación se presente durante su vigencia

Señal de alerta	Qué indica en la práctica
El territorio de cobertura se limita al territorio nacional	Las reclamaciones formuladas por compradores extranjeros o en jurisdicciones distintas pueden quedar fuera del ámbito de cobertura
La póliza no contempla cobertura específica de defensa jurídica	El agente asume íntegramente el coste de abogado y procurador en cualquier reclamación o litigio, independientemente de su resultado

■ CASO PRÁCTICO — RECLAMACIÓN POR INFORMACIÓN INCORRECTA SOBRE CARGAS URBANÍSTICAS

Un agente autónomo intermedió en la venta de un local comercial sin verificar adecuadamente las limitaciones urbanísticas del inmueble. El comprador, que adquirió el local con intención de instalar un negocio de restauración, descubrió tras la escritura que el uso estaba restringido por el planeamiento municipal. Interpuso reclamación por los perjuicios derivados, incluyendo los costes de la compraventa, las reformas realizadas y el lucro cesante estimado. El agente tenía únicamente la póliza colectiva de la franquicia, que excluía expresamente las reclamaciones derivadas de información sobre limitaciones urbanísticas no solicitadas formalmente al agente. El agente respondió patrimonialmente de forma personal.

Coberturas esenciales para el agente autónomo

Cobertura	Por qué es esencial
RC Profesional propia e individual	La cobertura colectiva de la franquicia puede contener exclusiones o limitaciones territoriales que no cubran la actividad personal específica del agente
RC Civil General	Cubre daños a terceros no derivados de la actividad profesional pero sí relacionados con el ejercicio de la misma (instalaciones, visitas a inmuebles, etc.)
Accidentes personales	El autónomo no dispone de cobertura automática de accidente laboral salvo alta voluntaria específica en el sistema especial de la Seguridad Social
Defensa Jurídica Profesional	Imprescindible para afrontar el coste de defensa en reclamaciones de clientes, disputas sobre honorarios y litigios contractuales

■ CRITERIO DEL ASESOR

La dependencia de la póliza de la franquicia es el punto ciego más frecuente del agente inmobiliario autónomo. En el análisis de estas coberturas, lo relevante no es si la póliza existe sino a quién protege exactamente. Una póliza contratada por la red cubre a la red. Si protege al agente de forma individual o subsidiaria depende de las condiciones particulares — y esas condiciones no se leen hasta que se presenta un siniestro. Ese momento es el peor momento para descubrirlo.

2.3 La empresa promotora

La empresa promotora tiene un perfil de riesgo singularmente diferenciado por la magnitud de las operaciones que gestiona, el número de partes implicadas y la complejidad de las responsabilidades legales que asume. La Ley 38/1999, de Ordenación de la Edificación (LOE), establece un régimen específico de responsabilidades que persiste más allá de la entrega del inmueble y que genera exposición patrimonial a largo plazo.

La responsabilidad decenal es el elemento más conocido pero no el único relevante. La correcta estructuración de las coberturas de una promotora requiere comprender el sistema de plazos y responsabilidades que la LOE establece en su artículo 17.

Plazos de responsabilidad del promotor según la LOE

Tipo de vicio	Plazo legal (LOE art. 17)	Cobertura aseguradora correspondiente
Vicios estructurales (resistencia y estabilidad del edificio)	10 años desde la recepción de la obra	Seguro decenal obligatorio (LOE art. 19.1.c)
Vicios de habitabilidad (estanqueidad, aislamiento térmico/acústico, instalaciones)	3 años desde la recepción de la obra	RC complementaria o garantía de habitabilidad
Defectos de acabado y terminación	1 año desde la recepción de la obra	RC de explotación o garantía de terminación

Un error habitual en promotoras es asumir que el seguro decenal cubre el conjunto de reclamaciones de los compradores. El seguro decenal cubre exclusivamente los vicios estructurales que comprometan la resistencia mecánica y la estabilidad del edificio. Para los defectos de habitabilidad y los acabados, se requieren coberturas complementarias que con frecuencia no se contratan.

Riesgos adicionales de la promotora

- Responsabilidad frente a compradores por defectos informativos o incumplimientos del contrato de compraventa.
- Aval o seguro de cantidades anticipadas: obligación legal establecida en la Ley 57/1968 —vigente en sus aspectos relevantes— que protege los pagos realizados por los compradores antes de la entrega del inmueble.
- Responsabilidad Civil frente a terceros durante la fase de construcción: daños a propiedades colindantes, a viandantes o a infraestructuras.
- Responsabilidad del promotor como empleador durante la fase de obra.

■ CASO PRÁCTICO — RECLAMACIÓN POR DEFECTOS DE HABITABILIDAD NO CUBIERTOS POR EL SEGURO DECENAL

Una promotora entregó un edificio residencial con seguro decenal correctamente contratado y certificado. Tres años después de la entrega, los propietarios de varios pisos detectaron problemas graves de humedad por condensación debidos a deficiencias en el aislamiento térmico de las fachadas. La promotora activó el seguro decenal. La aseguradora rechazó la cobertura: los problemas de aislamiento son vicios de habitabilidad sujetos al plazo de tres años previsto en el artículo 17.1.b de la LOE, no vicios estructurales cubiertos por el seguro decenal. La promotora, que no había contratado garantía de habitabilidad, asumió el coste íntegro de la reparación.

2.4 El propietario de inmuebles en arrendamiento

El propietario arrendador —ya sea un particular con un inmueble en alquiler o un inversor con una cartera de activos— tiene una exposición al riesgo que va mucho más allá del seguro del continente. El contrato de arrendamiento genera obligaciones y responsabilidades que persisten durante toda la vida del contrato y que pueden materializarse en pérdidas patrimoniales significativas si no existe una estructura de protección adecuada.

La Ley 29/1994, de Arrendamientos Urbanos (LAU), y su modificación por la Ley 12/2023 por el derecho a la vivienda, han introducido elementos que refuerzan la posición del arrendatario y que amplían, en determinados contextos, la exposición del arrendador. La comprensión de este marco legal es relevante para dimensionar correctamente la cobertura de impago.

Los cuatro vectores de riesgo del propietario arrendador

Impago de renta. El arrendatario deja de pagar y el proceso de desahucio puede extenderse entre 8 y 18 meses desde el primer impago hasta la recuperación efectiva del inmueble, según la carga de trabajo de los juzgados de la jurisdicción. Durante ese período, el propietario continúa asumiendo los gastos del inmueble sin percibir ingreso alguno.

Daños causados por el arrendatario. Los deterioros que superan el desgaste ordinario de uso pueden no estar cubiertos por la fianza legal —equivalente a una o dos mensualidades— y reclamarlos judicialmente implica costes y plazos que frecuentemente superan el valor del daño.

Responsabilidad Civil del propietario frente a terceros. El propietario es responsable de los daños que el inmueble —o sus instalaciones— cause a terceros, con independencia de que el bien esté arrendado. Una instalación deficiente, una gotera que afecte a la comunidad o un desprendimiento de elementos constructivos pueden generar reclamaciones cuya cobertura no siempre está incluida en el seguro estándar del arrendador.

Pérdida de renta por siniestro. Si un incendio, una inundación o cualquier otro siniestro cubierto hace el inmueble inutilizable durante el período de reparación, el propietario deja de percibir la renta sin que ello elimine sus obligaciones financieras sobre el activo.

Cobertura	Función	Consideración técnica
Seguro de impago de alquiler	Cubre las mensualidades impagadas tras el período de franquicia y los gastos del proceso de desahucio	Requiere selección previa del inquilino por la aseguradora. La prima varía según el perfil del arrendatario y el importe de la renta

Cobertura	Función	Consideración técnica
Seguro multirriesgo del inmueble	Cubre daños materiales al continente y, en su caso, al contenido del propietario	Verificar que la RC incluye expresamente la condición de propietario arrendador. No siempre está incluida de forma automática
Pérdida de renta por siniestro	Compensa la renta dejada de percibir mientras el inmueble está en reparación por un siniestro cubierto	Cobertura con elevado índice de infraseguro o ausencia total. Fundamental en inmuebles con rentas significativas
Defensa jurídica del arrendador	Cubre los costes del proceso de desahucio y las reclamaciones derivadas del contrato de arrendamiento	Puede incluirse en el seguro de impago o contratarse de forma independiente

■ CRITERIO DEL ASESOR

Los contratos de arrendamiento deben incluir la obligación expresa del arrendatario de mantener en vigor un seguro de hogar con cobertura de Responsabilidad Civil que cubra los daños a terceros derivados del uso del inmueble. Sin esta cláusula, el propietario puede verse obligado a responder por daños causados por el inquilino a la comunidad de propietarios o a vecinos, con independencia de que pueda reclamar posteriormente al arrendatario. La inclusión de esta cláusula en el contrato es una recomendación de primer orden en cualquier revisión independiente de la cartera de un propietario arrendador.

PARTE III

ERRORES FRECUENTES EN LA COBERTURA DEL SECTOR

El análisis sistemático de carteras de seguros en el sector inmobiliario revela un conjunto de errores que se repiten con una regularidad que permite caracterizarlos como patrones estructurales, no como incidencias aisladas. No son errores de mala fe: son el resultado de contratar sin analizar, de confiar en lo que se ha contratado siempre o de no revisar las condiciones con el rigor que la exposición al riesgo del sector requiere.

Error frecuente	Por qué ocurre	Consecuencia real
Confiar en que la póliza de la franquicia cubre suficientemente	No se leen las condiciones particulares de la póliza de red	Un siniestro puede quedar sin cobertura por exclusiones no conocidas
No actualizar la suma asegurada del inmueble	La renovación automática mantiene la suma del año de contratación	La regla proporcional reduce la indemnización en proporción al infraseguro
No verificar la cláusula de RC en contratos de arrendamiento	El contrato tipo no incluye obligación de seguro para el arrendatario	El propietario puede responder por daños causados por el inquilino a terceros
Confundir el seguro del comprador con la cobertura del promotor	Se asume que la entrega de llaves transfiere la responsabilidad legal	El promotor sigue respondiendo por vicios durante los plazos legales de la LOE
Carecer de cobertura de defensa jurídica	Se considera un gasto prescindible hasta que aparece un litigio	El coste de abogado y procurador puede superar la cuantía del litigio
No revisar las exclusiones de la póliza	Las exclusiones no se explican en la contratación y no se leen después	Se descubren en el momento del siniestro, cuando ya no tienen solución posible

La lectura correcta de este cuadro es la siguiente: cada uno de estos errores es prevenible con una revisión profesional independiente de la cartera. Ninguno requiere contratar seguros adicionales de forma automática. Todos requieren comprender con precisión qué cubre la póliza existente y qué no cubre.

Análisis de los errores más relevantes

Error 1 — La póliza de la franquicia como falsa seguridad. Las coberturas negociadas por redes y franquicias inmobiliarias pueden ser adecuadas o insuficientes dependiendo de la actividad real del agente. El hecho de pertenecer a una red no garantiza que la cobertura se adapte a la situación individual de cada

profesional. La póliza de la franquicia es un punto de partida que requiere análisis propio, no una solución completa.

Error 2 — Infraseguro por suma asegurada obsoleta. La regla proporcional es el mecanismo mediante el cual las aseguradoras reducen la indemnización cuando existe infraseguro. Si un inmueble tiene un valor de reconstrucción real de 300.000 € y está asegurado por 200.000 €, en un siniestro parcial de 60.000 € la indemnización no será de 60.000 € sino de 40.000 € (dos tercios del daño real, en la misma proporción en que el bien está asegurado frente a su valor real). La revalorización del parque inmobiliario español en los últimos años hace que el riesgo de infraseguro por obsolescencia de la suma asegurada sea especialmente significativo en este momento.

Error 3 — RC en el contrato de arrendamiento. La omisión de la cláusula de obligación de seguro para el arrendatario es un error frecuente que puede tener consecuencias económicas graves para el propietario. La Ley de Arrendamientos Urbanos no impone esta obligación de forma automática: debe pactarse expresamente en el contrato.

Error 4 — La responsabilidad del promotor no se extingue con la entrega de llaves. El promotor que vende viviendas no transfiere su responsabilidad legal al comprador con la firma ante notario. La responsabilidad decenal, la responsabilidad por defectos de habitabilidad y la responsabilidad contractual permanecen vigentes durante los plazos establecidos en el artículo 17 de la LOE, con independencia de quién sea el propietario actual del inmueble en cada momento.

Error 5 — La ausencia de defensa jurídica. Una póliza de defensa jurídica específica para el sector inmobiliario no es un elemento accesorio: es una cobertura que se amortiza completamente con un solo proceso correctamente defendido. El coste medio de la defensa en un litigio inmobiliario de cuantía media supera con frecuencia los 6.000-12.000 € solo en honorarios profesionales.

Error 6 — Las exclusiones que nadie leyó. Las exclusiones más habituales que afectan al sector y que se descubren en el momento del siniestro son: actividades no declaradas en la solicitud inicial del seguro; reclamaciones en jurisdicciones extranjeras sin extensión territorial contratada; reclamaciones de primer año sin retroactividad contratada; y reclamaciones derivadas de actividades financieras o de inversión no contempladas en la póliza estándar.

PARTE IV

CRITERIO PARA EVALUAR UNA PÓLIZA

Evaluar una póliza de seguros con criterio profesional requiere una metodología que va más allá de la comparación de primas. La prima es el precio del contrato. El valor real de la póliza está en las coberturas efectivas, en los límites por siniestro y por año, en las franquicias aplicables y, de forma determinante, en las exclusiones.

4.1 Las cinco preguntas fundamentales

Pregunta	Por qué es determinante
¿Esta póliza cubre exactamente la actividad que ejerzo?	Las pólizas estándar no siempre incluyen actividades colaterales habituales en el sector: valoraciones, consultoría, gestión de alquileres, asesoramiento fiscal básico
¿Cuáles son las exclusiones relevantes para mi actividad?	Las exclusiones determinan si la póliza protege en los escenarios que realmente importan. Una póliza sin exclusiones revisadas no es una póliza analizada
¿El límite de cobertura es suficiente para las operaciones que gestiono?	Un límite de 100.000 € puede ser insuficiente en una operación de 500.000 €. El límite debe calibrarse al valor máximo de las operaciones gestionadas
¿Qué franquicia tiene la póliza y qué impacto tiene en mi liquidez?	Una franquicia elevada puede hacer que la póliza sea teóricamente válida pero económicamente ineficaz en los siniestros de cuantía media
¿Cómo gestiona la aseguradora los siniestros en el sector inmobiliario?	La capacidad de respuesta en siniestros y la existencia de criterios claros de liquidación es un criterio de selección tan relevante como la prima

4.2 Lista de verificación antes de firmar o renovar

- He leído las definiciones del contrato: actividad cubierta, territorio de cobertura y período de cobertura.
- He verificado que mis actividades habituales están dentro del objeto asegurado, incluidas las actividades colaterales.
- He comprobado si existe cláusula de retroactividad en la RC Profesional y desde qué fecha opera.
- He revisado las exclusiones específicas del sector en las condiciones generales y particulares.
- He verificado el límite de cobertura frente al valor máximo de las operaciones que gestiono.
- He comprobado que la franquicia no convierte la póliza en económicamente ineficaz para siniestros de cuantía media.
- He confirmado que el proceso de gestión de siniestros de la aseguradora es adecuado y cuenta con criterios documentados.

4.3 Cómo leer una póliza de RC Profesional

La Responsabilidad Civil Profesional es la cobertura de mayor complejidad técnica en la gestión de riesgos del sector inmobiliario. Su correcta comprensión requiere conocer el sistema de cobertura bajo el que opera.

El sistema **claims-made** frente al sistema **occurrence**

Claims-made (reclamación durante la vigencia): la póliza cubre las reclamaciones presentadas formalmente durante el período de vigencia del contrato, con independencia de cuándo ocurrió el error o la omisión que origina la reclamación. Es el sistema habitualmente utilizado en España para las RC Profesionales del sector inmobiliario.

Occurrence (hecho durante la vigencia): la póliza cubre los errores u omisiones cometidos durante su período de vigencia, con independencia de cuándo se presenta la reclamación. Es menos habitual pero más favorable para el asegurado, ya que elimina la dependencia temporal entre el error y la reclamación.

En el sistema **claims-made**, si no se contrata retroactividad, los errores cometidos antes de la fecha de inicio de la póliza no estarán cubiertos aunque la reclamación se presente durante su vigencia. Este es uno de los criterios técnicos más relevantes en la contratación de una RC Profesional y uno de los menos comprendidos en el sector.

■ CRITERIO DEL ASESOR

Lo que suele marcar la diferencia en la práctica no es la compañía aseguradora que emite la póliza, sino si la actividad real que generó el siniestro fue declarada correctamente en la solicitud inicial. Una RC Profesional con prima elevada puede no cubrir nada si la actividad que originó el siniestro no estaba comprendida en el objeto asegurado. Esa verificación —actividad declarada versus actividad real ejercida— es el primer paso de cualquier análisis independiente y el que con mayor frecuencia revela discrepancias significativas.

4.4 La revisión anual como instrumento de protección patrimonial

Una póliza contratada hace tres años puede ser sustancialmente obsoleta hoy. La actividad del despacho inmobiliario evoluciona: se amplían servicios, se contrata personal, se opera en nuevas zonas geográficas o se asumen nuevos tipos de operaciones. La póliza debe reflejar la actividad real del momento en que se activa un siniestro, no la actividad del momento en que fue contratada.

La revisión anual de la cartera de seguros del despacho o del profesional autónomo es una práctica que se amortiza con el primer siniestro correctamente cubierto. El coste de la revisión profesional independiente es, en términos relativos, insignificante frente al coste de descubrir una exclusión en el momento del siniestro.

PARTE V

CÓMO TRABAJA MOLINA LÓPEZ SEGUROS

Molina López Seguros opera como correduría de seguros independiente especializada en el análisis y optimización de carteras. La independencia no es una declaración de intenciones: es el modelo sobre el que se construye cada análisis, cada recomendación y cada gestión de siniestro.

5.1 Qué significa el análisis independiente en la práctica

Una correduría que trabaja para el asegurado no tiene incentivo alguno en que este contrate más de lo que necesita. Su único interés es que la cobertura sea exactamente la adecuada: ni insuficiente —porque expone al cliente a riesgos no cubiertos— ni sobredimensionada —porque genera un coste injustificado.

5.2 Correduría independiente frente a contratación directa

Criterio	Correduría independiente	Agente o compañía directa
Acceso al mercado	Mercado completo. Todas las compañías autorizadas en España.	Una sola compañía o una red limitada de entidades.
Conflicto de interés	Trabaja exclusivamente para el asegurado.	Trabaja para la compañía que representa.
Análisis de coberturas	Análisis comparativo e independiente del mercado.	Análisis del catálogo propio de la compañía.
Gestión de siniestros	Interlocutor del asegurado frente a la compañía aseguradora.	La compañía gestiona su propio siniestro.
Revisión de exclusiones	Revisión sistemática antes de la contratación y en cada renovación.	Depende de la iniciativa del cliente.

5.3 Las seis fases del análisis de Molina López

Fase	Denominación	Contenido
1	Comprensión	Análisis de la actividad real, la estructura jurídica, el volumen de operaciones y la exposición al riesgo específica del cliente.
2	Análisis	Revisión de la cartera de seguros existente: coberturas reales, límites, exclusiones identificadas y lagunas de protección.
3	Valoración	Evaluación de la adecuación entre la exposición al riesgo identificada y la cobertura actual. Cuantificación de los riesgos no cubiertos.

Fase	Denominación	Contenido
4	Planificación	Propuesta de estructura de cobertura óptima con criterio de coste-beneficio. Sin sobredimensionar y sin infracubrir.
5	Implementación	Negociación con las compañías del mercado que mejor se adaptan al perfil de riesgo específico del cliente.
6	Revisión	Seguimiento anual. Actualización ante cambios de actividad. Gestión de reclamaciones como interlocutores independientes.

5.4 Qué incluye el análisis inicial sin coste

- Revisión de la póliza o pólizas existentes con identificación de coberturas, límites, franquicias y exclusiones.
- Identificación de los riesgos no cubiertos o infracubiertos en la situación actual.
- Comparativa orientativa entre la cobertura existente y la estructura recomendada para el perfil de actividad.
- Informe escrito con las principales conclusiones y recomendaciones.

El análisis no genera ningún compromiso de contratación. Su propósito es que el profesional o el propietario disponga de información suficiente y contrastada para tomar decisiones de protección patrimonial con criterio propio.

CIERRE

LO QUE EL SECTOR INMOBILIARIO DEBE RETENER

Idea principal	Síntesis
El mapa de riesgos del sector es más amplio de lo que parece	La RC Profesional, el cyber-riesgo, la defensa jurídica y el impago de alquiler son exposiciones reales que muchos profesionales no tienen cubiertas adecuadamente.
Cada figura jurídica tiene una cobertura distinta	Inmobiliaria, agente autónomo, promotora y propietario arrendador tienen riesgos específicos que no resuelve una póliza estándar de aplicación genérica.
Los errores más frecuentes son prevenibles	El infraseguro, la ausencia de retroactividad y el desconocimiento de las exclusiones se evitan con una revisión profesional independiente.
Una póliza se evalúa por sus exclusiones, no por su prima	El precio de la cobertura es el menos relevante de los criterios de selección. Las exclusiones determinan qué protege realmente la póliza.
El asesoramiento independiente no cuesta: ahorra	Una correduría que trabaja para el asegurado no tiene incentivos para recomendar más cobertura de la necesaria ni menos de la imprescindible.

El riesgo más caro del sector inmobiliario no es el que ocurre. Es el que ocurre sin cobertura.

La diferencia entre un siniestro gestionable y uno catastrófico no está en la magnitud del daño. Está en si existía una estructura de protección adecuada en el momento en que ocurrió.

Gestionar el riesgo con criterio no es sinónimo de contratar más seguros. Es sinónimo de comprender con exactitud a qué está expuesto el patrimonio, qué parte de esa exposición está cubierta, qué parte no lo está y cuál de las dos categorías tiene el mayor potencial de impacto patrimonial. Eso es exactamente lo que hace una revisión independiente.

El ejercicio profesional en el sector inmobiliario es sostenible a largo plazo cuando la estructura de protección es proporcional a la exposición al riesgo. Construir esa proporcionalidad es el trabajo del análisis independiente.

Una revisión independiente de la cartera de seguros de un despacho inmobiliario suele revelar diferencias relevantes entre la actividad real que se ejerce y la actividad que está efectivamente asegurada. Cuantificar esa diferencia, y corregirla cuando es significativa, es el propósito del análisis que Molina López Seguros realiza sin coste y sin compromiso.

Mateo Molina

Molina López Seguros · Análisis y Optimización de Seguros



NOTA DE REVISIÓN EDITORIAL

Relación de mejoras integradas en la versión mejorada de la Guía de Protección Patrimonial — Sector Inmobiliario, con indicación del criterio técnico que justifica cada intervención.

1. Profundidad técnica y normativa

Se han incorporado referencias a la LOE (Ley 38/1999), la LAU (Ley 29/1994 y su modificación por la Ley 12/2023), el RGPD (Reglamento UE 2016/679), el Código Civil (art. 1911 sobre responsabilidad patrimonial universal) y el RDL 1/2007 sobre protección de consumidores. Todas las referencias aportan valor real al lector: contextualizan legalmente la exposición al riesgo en lugar de limitarse a describir coberturas.

2. Casos prácticos integrados

Se han incorporado tres escenarios profesionales: confusión entre multirriesgo del local y RC Profesional; reclamación por información incorrecta sobre cargas urbanísticas; y reclamación por defectos de habitabilidad no cubiertos por el seguro decenal. Los tres ilustran errores reales del sector sin inventar sentencias ni estadísticas.

3. Profundidad consultiva en el análisis de riesgos

Cada cobertura describe ahora por qué existe, qué problema patrimonial resuelve, qué consecuencias tiene no disponer de ella y cómo afecta a la continuidad del negocio o del patrimonio. El documento habla de gestión del riesgo; los seguros aparecen como consecuencia del análisis.

4. Análisis posterior a las tablas

Todas las tablas del documento van seguidas de un párrafo analítico que explica cómo debe interpretarse su contenido, qué errores comete el mercado y qué conclusiones debería extraer el lector.

5. CRITERIO DEL ASESOR elevado a nivel consultivo

Los tres bloques 'Criterio del Asesor' han sido sustancialmente mejorados. Transmiten experiencia específica de revisión de carteras: renovaciones automáticas, brecha entre actividad declarada y actividad real, pólizas colectivas de franquicia frente a cobertura individual.

6. Referencia a la regla proporcional con ejemplo concreto

La explicación del infraseguro incluye ahora un ejemplo numérico directo (inmueble de 300.000 €, asegurado por 200.000 €, siniestro de 60.000 €, indemnización real de 40.000 €) que hace comprensible el impacto patrimonial real de la suma asegurada obsoleta.

7. Ampliación del análisis del agente autónomo

Se ha desarrollado la exposición patrimonial personal del autónomo con referencia al art. 1911 CC, la problemática de compradores extranjeros y las señales de alerta en la cobertura de la franquicia.

8. Marco legal de la LAU en el riesgo del arrendador

Se ha contextualizado el riesgo del propietario arrendador en el marco de la LAU y de la Ley 12/2023, que refuerza la posición del arrendatario y amplía la exposición del arrendador en determinados contextos.

9. CTA consultivo y cierre de despacho senior

El cierre refuerza la identidad de Molina López como despacho de análisis y optimización de riesgos. El CTA final usa el tono consultivo requerido: invita a una revisión independiente sin presión comercial, urgencia ni descuentos.

10. Coherencia terminológica y de tono

Se ha revisado la consistencia de terminología, estilo y tono en todo el documento para que resulte redactado por un único consultor senior con experiencia en gestión de riesgos del sector inmobiliario.

Recomendaciones para versiones futuras

- Incorporar datos estadísticos verificados de UNESPA, DGSFP o Consejo General del Poder Judicial sobre litigiosidad en el sector inmobiliario, cuando estén disponibles.
- Añadir una sección específica sobre la gestión de siniestros: qué debe hacer el asegurado en las primeras 24-48 horas y qué errores comunes comprometen la cobertura.
- Desarrollar un apartado de preguntas frecuentes estructurado por perfil de lector (agente autónomo, propietario arrendador, promotora).
- Incluir una ficha resumen de una página por figura jurídica para facilitar la consulta rápida.
- Considerar versión digital interactiva con hipervínculos a la normativa citada.