



# Memoria de Gestión Consejo Rector

Marzo 2015 a Diciembre 2018



# Consejo Rector 2.015 – 2.018

<b>PRESIDENTE:</b>	Diego Galiano Bellón	Presidente del Coapi de JAÉN
<b>VICEPRESIDENTE:</b>	José María Mir Pizá	Presidente del Coapi de BALEARES
<b>SECRETARIA:</b>	Marifé Esteso Rubio	Presidente del Coapi de ALICANTE
<b>TESORERO:</b>	Manuel Rodríguez Sánchez-Wagener	Presidente del Coapi de CÁDIZ
<b>VOCALES:</b>	José Luís Polo Francisco	Presidente del Coapi de GUIPUZKOA
	Alfredo Cano Boluda	Presidente del Coapi de VALENCIA
	José Antonio Más Flores	Presidente del Coapi de TARRAGONA
<b>ASESOR JURIDICO:</b>	Javier García-Valdecasas y Alex	
<b>ADMINISTRACION:</b>	Esperanza Martín Albo Jesús Sánchez Nieto	
<b>GABINETE COMUNICACION:</b>	Hermes Comunicación	





# ANÁLISIS DAFO

## Debilidades

- Liberalización del sector. Incapacidad técnica y política.
- Envejecimiento del censo
- Fossilización profesional
- Falta de liquidez

## Amenazas

- Falta de exigencia de titulación para el ejercicio de la actividad
- Inexistencia de titulación oficial API, desaparición de profesionales e innecesidad de los COAPIS
- Situación algunos Coapis de Cataluña y asfixia económica

## Fortalezas

- Corporación de Derecho Público
- Marca **API**
- Más de 4000 colegiados a nivel nacional
- Valores API: seguridad jurídica y ética inmobiliaria

## Oportunidades

- Regulación del sector y unión profesional
- Reconocimiento de la profesión API
- Formación mínima
- Liderar a los profesionales inmobiliarios
- Asociaciones vinculadas a los Coapis



# PLAN ESTRATÉGICO

- 1. Gestión ordenada del Consejo**
- 2. Plan de defensa de la profesión API**
- 3. Plan de rescate financiero y plan de apoyo para la reactivación corporativa y administrativa de Colegios inactivos**
- 4. Plan director de Asociaciones**
- 5. Plan de modernización**



# 1.- Gestión ordenada del Consejo

## ● Objetivo: eficacia administrativa y atención a Colegios

### Oficina administrativa:

- ✓ Documentos de entrada en el Registro (16.03.2015 a dic 2018): 4.478
- ✓ Documentos de salida en el Registro (16.03.2015 a dic 2018): 3.472
- ✓ Circulares remitidas a los Coapi: 405
- ✓ Circulares remitidas a los Colegiados: 199
- ✓ Colegiados a nivel nacional a fecha **31.12.2015**: **4167**
- ✓ Colegiados a nivel nacional a fecha **31.12.2016**: **4175**
- ✓ Colegiados a nivel nacional a fecha **31.12.2017**: **4118**
- ✓ Colegiados a nivel nacional a fecha **30.11.2018**: **4143**
- ✓ Asesoría Jurídica: Atención a Colegios en sus consultas (informes sobre colegiaciones, asesoramiento en procesos electorales, boletín jurídico, uso indebido marca API, consultas y procedimiento sobre arbitraje, actividad pericial, etc...)
- ✓ Formación del personal administrativo.
- ✓ Foro Whasap entre administraciones colegiales.



# 1.- Gestión ordenada del Consejo

**Objetivo: eficacia administrativa y atención a Colegios**

## **Tesorería y exacción racional de cuotas**

- Recaudación normal: Hay 47 Colegios Oficiales de API, de los cuales 11 Colegios son morosos, siendo el porcentaje de morosidad mensual del 28,70 %.
- Recaudación de rescate: ayudar a solventar deudas históricas con un plan especial.
- Recaudación judicial: procesos judiciales en reclamación de cuotas a Colegios por impago al Consejo General (Barcelona y Girona). Aplicación disciplinaria con sanciones de inhabilitación a Juntas Gobierno de Colegios de Barcelona y Girona.



# 1.- Gestión ordenada del Consejo

## Objetivo: eficacia administrativa y atención a Colegios

### DEUDA

- Heredamos una deuda que ascendía el 15/03/2015 a 191.799,19€
- La deuda actual asciende a 46.315,66€.
  - De esta deuda, 43.109,44 (93,07%) se corresponde con:
    - La deuda con los Consejos Autonómicos, (10.767,38€) y que no puede pagarse hasta que estos se constituyan.
    - Unión Profesional, (32.342,56€) que está pendiente de una reestructuración negociada.
    - El resto se corresponden con facturas corrientes que se van pagando mes a mes
- La póliza de crédito que asciende a 160.000,00€, está dispuesta en 42.388,42€, pero esta pendiente de ingreso la primera reclamación de Barcelona de 65.877,31€, que ya ha sido pagada y está en la caja de depósitos del juzgado.



# 1.- Gestión ordenada del Consejo

## Objetivo: eficacia administrativa y atención a Colegios

### RECUPERACION DE CUOTAS

- **COLEGIOS CATALANES**

- **LLEIDA:** Acumulaba una deuda de 5.606,21€. A día de hoy debe 1.360,37 de regularización de censo.
- **GIRONA:** Llegó a acumular deuda por valor de 94.177,39€. A día de hoy debe 5.244,33€. Saldo pendiente tras el pago realizado por la retirada de la demanda
- **BARCELONA:** Debe 248.920,26€ de cuotas. De esta cantidad debemos restar 65.877,31€ que están depositados en el juzgado, aunque aún no nos han sido ingresados. Hemos mantenido una reunión para liquidar la deuda ya que tienen la intención de pagarla. Se han comprometido a actualizar el censo, notificar sus modificaciones, y pagar las cuotas mensuales a partir de enero de 2019.

- **COLEGIOS CON ACUERDOS DE PAGO**

- A principio del mandato la deuda ascendía a 53.893,76€, a fecha actual, la deuda asciende a 32.326,18€



# 1.- Gestión ordenada del Consejo

## Objetivo: eficacia administrativa y atención a Colegios

- **OTROS COLEGIOS**

- En este apartado, se incluyen fundamentalmente los colegios con deuda histórica y algunos con impagos puntuales. Esta deuda se ha incrementado de 35.234,66 hasta 39.687,08€ y supone actualmente un 12,07% de la deuda.

- **COLEGIOS SIN DOMICILIACION DE CUOTAS**

- Estos colegios actualmente se encuentran al corriente, aunque en momentos puntuales han acumulado deudas que superaban los 9.000,00€

- **PLAN DE RESCATE DE COLEGIOS:**

- Plan diseñado para Colegios con deuda histórica motivada por problemas institucionales. No ha tenido la repercusión deseada, en parte debido a los problemas institucionales que arrastran. Debemos perseverar en ello.



# 1.- Gestión ordenada del Consejo

## Objetivo: eficacia administrativa y atención a Colegios

### GENERACION DE INGRESOS

- **MVI:** Sin duda la apuesta más arriesgada de este Consejo Rector. Hoy ha superado con creces su umbral de rentabilidad, aportando más de 15.000,00€ a la cuenta de resultados.
- **APIVALORA:** Todavía en periodo de despegue. Esperamos mucho de esta herramienta que tiene comprometidos actualmente a más de 1.500 colegiados. A pesar del corto periodo ya ha dejado beneficios al Consejo cercanos a los 3.000,00€
- **ASOCIACION NACIONAL:** Todavía pendiente de dar sus frutos. Para acceder a las herramientas anteriores, las asociaciones provinciales deben asociarse a la nacional, devengando cuotas de 5,10€/mes por asociado
- **CONTRATOS:** Por primera vez en años, y si se mantienen las ventas en los últimos meses del año, vamos a cumplir con las cantidades presupuestadas, parando la caída brutal de ventas de los últimos años. Esta situación no es ajena al auge del mercado de alquiler ni a la mejora en la rapidez en la reposición de ejemplares.



## 2. Plan de defensa de la profesión API

### Objetivo: devolver a la profesión su reconocimiento

- **Actuaciones:**

- ✓ **ESTATUTOS API:** Tramitación modificación Estatutos Generales de la profesión
- ✓ **MARCO REGULADOR:** Conseguir marco jurídico de la intermediación en España, recuperar titulación oficial, regulación administrativa de las condiciones del ejercicio de la profesión API (formación mínima obligatoria para acceder al ejercicio de la profesión).
- ✓ **PNL:** Elaboración de la Proposición no de Ley sobre protección al Consumidor en el mercado inmobiliario.

- **Estrategia:**

- ✓ Participación como partner en la tesis doctoral de la **Cátedra UNESCO de Vivienda de la URIV**. Iniciada en 2.016. Comisión de seguimiento.

- **Imagen:**

- **70 Aniversario profesión.** Visitas al Congreso y Senado. Exposición fotográfica.
- **VI Congreso Nacional 2.017 (Zaragoza) y VII Congreso Nacional 2018 (Málaga) “Unión Inmobiliaria”**



## 2. Plan de defensa de la profesión API

### Objetivo: devolver a la profesión su reconocimiento

- **Agenda Institucional:** establecidos vínculos , contactos y presencia en:
  - ✓ **Universidades:** Miguel de Cervantes (Valladolid), Tarragona (Cátedra Unesco de Vivienda), Alicante, UNED, CEU San Pablo.
  - ✓ **Organismos Públicos:** Ministerio Fomento, Ministerio Hacienda, Ministerio Economía.
  - ✓ **Partidos políticos y grupos parlamentarios:** PP, PSOE, ERC, CIUDADANOS y COMPROMIS.
  - ✓ **Corporaciones:** Consejos Generales de Registradores, Abogados, Procuradores y Administradores de Fincas. Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de Argentina.
  - ✓ **Grupos inmobiliarios:** Habitale, Expertos, Aegi, Comprarcasa, AMPSI, CRS y AEVIU.
  - ✓ **Otras entidades:** UCI, Consejo Consumidores y Usuarios, Círculo Inmobiliario, Asociación de Trabajadores Autónomos (ATA), Fichero Inquilinos Morosos (FIM), Mutua Propietarios, Global Finanz, Targo Bank, Pisos.com, Fotocasa
  - ✓ **Presencia en eventos:** Inmocionate, Inmoscopia, Jornadas Inmobiliarias Andaluzas, Profesionalinmo, Salón Inmobiliario de Madrid SIMA, Salón Inmobiliario de Córdoba, Salón Inmobiliario del Mediterráneo SIMED, Convención Nacional de Habitale, Forum de Presidentes Inmobiliarios, I Congreso Nacional de Profesiones y festividades en distintos Colegios API.
- **Consejos Autonómicos:** coordinación de políticas .(Conferencia Presidentes)
- **Foro Nacional de Colectivos Inmobiliarios,** junto con Habitale y con Expertos Inmobiliarios.



### 3. Plan de Rescate Financiero y Plan de Apoyo para la reactivación corporativa y administrativa de Colegios

#### Objetivo: solventar deudas históricas y reactivar

- \* Análisis de la situación individual de cada Colegio con deudas (distinguir causas de generación de deuda).
- \* **Plan de rescate** a Colegios aprobado en Pleno del **Consejo General de abril de 2016**
  - \* plan de pagos
  - \* racionalizar estructuras colegiales
- \* **Revitalizar** la gestión colegial provincial para conseguir su crecimiento.
- \* **Recuperar capacidad económica** para su gestión y proyectos (autosuficiencia financiera)
- \* Estudio de casos en los que resulta aconsejable la **fusión o integración** de Colegios API para optimizar presencia y recursos.



## 4. Plan director de Asociaciones

### Objetivo: Combatir el envejecimiento del censo

- **Objeto:**
  - \* Creación de Asociaciones vinculadas y tuteladas por los COAPIs provinciales. ASAPAPI provincial.
  - \* Constitución y puesta en marcha de la Asociación Empresarial API que vincule a las asociaciones provinciales
  - \* Aglutinar a todos los operadores inmobiliarios de cada zona en torno a los COAPIs.
- **Finalidad:**
  - \* REVITALIZAR los censos provinciales y crecer en volumen
  - \* LIDERAR la actividad inmobiliaria global y para reforzar la presencia API en cada provincia
  - \* RECURSOS ECONÓMICOS para estructuras colegiales y la del propio Consejo
- **Temporalidad:** Medida transitoria hasta la existencia de titulación que permita la colegiación de operadores inmobiliarios



# 5. Plan de modernización

## Objetivo: Liderar el sector (visibilidad y credibilidad)

### 1.- Formación a colegiados

- ✓ Convenios con Universidades
- ✓ Curso de Valoraciones Inmobiliarias. (6)
- ✓ Convenio con UCI para Cursos **CRS**.
- ✓ Curso de Mediación Civil, Mercantil y Transfronteriza. (1)
- ✓ Jornadas de Letrados (3 ediciones)
- ✓ Boletines jurídicos (12) y Tributario
- ✓ Foro APILEGAL en web corporativa.

### 2.- Comunicación y visibilidad

- ✓ Interna a Colegios y colegiados, y externa con la sociedad.
- ✓ Página web moderna y dinámica.
- ✓ **Redes**. Facebook. Twitter. (2.400 seguidores)
- ✓ Presencia en los **medios** (inmodiario, revistainmueble, finanzas, el mundo, el economista, pisos.com, etc...)
- ✓ Presencia en **SIMA** edición 2016 y 2017
- ✓ Presencia en **SIMED** edición 2018
- ✓ **Revista es.APIDIGITAL** (11) números.
- ✓ Puesta en marcha de la tienda on line. Merchandising por desarrollar..
- ✓ Publicación de artículos en Revistas del sector.



## 5. Plan de modernización

### Objetivo: Liderar el sector (visibilidad y atracción)

#### 3.- Dotar de herramientas modernas y utilidades a los colegiados

- ✓ Método de Valoración Inmobiliaria **MVI**.
- ✓ Aplicación web de Tasaciones **APIVALORA**
- ✓ Portal Inmobiliario API (en proyecto).
- ✓ Seguros colegiados: Acuerdo con Correduría de Seguros GlobalFinanz.
- ✓ Seguros alquileres: Convenio de Colaboración con el Fichero de Inquilinos Morosos.
- ✓ CRM: Convenio con Habitat Soft – Pisos.com.
- ✓ Herramienta inmobiliaria: Convenio con Domibus.

#### 4.- Corte Arbitral del Consejo General.

- ✓ Aprobación de los Estatutos y Reglamento de la Corte Arbitral del Consejo General de los Coapi de España.
- ✓ Formación de la lista de árbitros del ejercicio 2016, 2017 y 2018.
- ✓ Nombramiento de árbitros en varios procedimientos tramitados.



# 5. Plan de modernización

## 5.- Institución de Mediación APIMA

- ✓ Información sobre mediación a COAPIs y colegiados.

## 6.- Reglamento de Honores y Distinciones de la profesión.

- ✓ Aprobación del Reglamento con entrada en vigor el 1-1-2019. Medalla y Diploma al mérito inmobiliario

## 7.- Registro marcas:

- ✓ Api Colegiado
- ✓ Agente de la Propiedad Inmobiliaria colegiado



# Medios de comunicación

INMODIARIO

En Portada Mercado inmobiliario Economía Sector inmobiliario Negocios y Sinérgicas Actualidad Inmobiliaria Construcción

Temas destacados: Crédito Hipotecario Sinérgicas Renovables Infraestructuras Stock Inmobiliario

TRQVIMAP

Ofrecemos herramientas que te diferencian.

Más información

presentación de esos libros, el presidente del Consejo General de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API), Diego Gallano, el socio director de Pluslegat Abogados, Sergio Llanilla, y el catedrático responsable de Estudios de FIM, Sergio Cardoña, coincidieron en recomendar que el temor a tener que emborronar a un proceso legal por incumplimiento es el principal escollo que impide que más propietarios pregunten sus dudas vacíos en alquiler. También los tres entrevistados de acuerdo en que las medidas que deberían ponerse en marcha para paliar esta situación deberían ser de carácter preventivo.

De hecho, elogian que las últimas reformas legislativas puestas en marcha hayan reducido los plazos que transcurren entre que el propietario interpone una demanda por impago y el momento en el que puede recuperar su vivienda. Si antes de 2009

EL PAÍS ECONOMÍA

La inquietud que dice pasar esta pareja hace tiempo que es habitual. A solo unos metros, en el 301 de la misma calle, los vecinos del edificio reciben varios burofaxes reclamándoles hasta un 50% más de lo que abonaban antes. "Estamos viendo cómo se está expandiendo de sus casas a gente de clase media, familias que pagan rentas de 1.500 euros", explica Jaime Palomera, portavoz del Sindicato de Inquilinos. La entidad propone ampliar los contratos a periodos de seis años en el caso de pequeños caseros y doce para grandes dueños de viviendas.

Los agentes de la propiedad inmobiliaria están de acuerdo en apoyar el plan del contrato tal y como lo plantea el FISC. "En grandes ciudades hemos visto cómo a muchas familias no les han renovado el contrato, en ocasiones por el simple de los alquileres turísticos. Así que

El nuevo diagnóstico comedido otros colectivos profesionales. El Colegio de la Abogacía de Barcelona ha elaborado un documento de propuestas para reformar



El Confidencial

Una agencia inmobiliaria se hunde (Foto: Reuters)

La recuperación inmobiliaria se paup a pie de calle, no solo en las estadísticas oficiales. La crisis provocó el cierre masivo de agencias por toda España, un negocio que por otra parte se multiplicó durante los años de bonanza económica. Ahora una década después, este sector comienza a recuperarse y son muchas las oficinas que han vuelto a abrir sus puertas.

Sin embargo, tal y como sucedió durante la burbuja, con ellas han regresado algunas malas prácticas que tanto compradores como vendedores, como caseros e inquilinos deberían tener en cuenta para evitar más de un disgusto: si requieren a sus servicios para comprar, vender o alquilar una casa.

¿Cuáles son los honorarios de una agencia inmobiliaria? ¿Quién paga sus servicios? ¿Cuándo se pagan? Son solo algunas de las preguntas que surgen en torno a ellas.

En primer lugar, se trata de una actividad profesional que no está regulada. Es decir, sus profesionales no trabajan bajo el paraguas de ninguna ley. Es una situación atípica, pero completamente válida, aunque interesante que hubiera una norma que regulase la gestión inmobiliaria, para que tanto los consumidores como los agentes inmobiliarios supieran cuáles son sus derechos y obligaciones cuando van a vender una vivienda, a comprarla o alquilarla. Fuente: Sergio Gallano, presidente del Consejo General de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API)

fotocasa Blog

Alquiler Hipotecas & Finanzas Hogar fotocasa Profesionales

Consejos para comprar una vivienda sobre plano

¡Ahorro

Publica tu anuncio gratis

Ver Más

Comprar

Alquiler

Valorar

AGENCIAS



# Presencia institucional





# Promoción de la profesión API

