

20

Colectivo **api**

Trimestre nº2 . 2026



Sobre cada huella construimos **el mañana**

Editorial
*Prevención del
blanqueo de
capitales:*
**No desmontemos
lo que funciona**

*Entrevista a
Miguel Moure,*
**Innovación y
digitalización
en el sector
inmobiliario**

Sumario

3 Editorial

7 Consejo General

17 COAPI Asturias

18 COAPI Aragón

19 COAPI Cáceres

21 COAPI Cádiz

22 COAPI Coruña

23 COAPI Madrid -AIM

29 Entrevista a Miguel Moure,
director comercial de Lystos

32 Entrevista a Regino Coca

40 Entrevista a D. Anxo Antón
Queiruga Vila

Prevención del blanqueo de capitales: **No desmontemos lo que funciona**

En defensa del control notarial preventivo frente a la reforma proyectada por la Ley de Integridad Pública

Pocas amenazas resultan hoy tan silenciosas y tan corrosivas para la integridad de nuestro sistema económico como el blanqueo de capitales. Detrás de cada operación empleada para dar apariencia de legalidad a fondos de origen delictivo se esconde un daño que trasciende lo estrictamente patrimonial: se erosiona la confianza en el tráfico jurídico, se distorsiona la libre competencia, se penaliza a quien cumple frente a quien defrauda y se debilita, en última instancia, el propio Estado de Derecho. Combatir este fenómeno no es, por tanto, una mera obligación técnica o administrativa; es una exigencia ética que nos concierne a todos cuantos intervenimos en la actividad económica y, muy particularmente, en el sector inmobiliario.

El mercado inmobiliario ha sido tradicionalmente uno de los ámbitos más expuestos a estas prácticas, por el volumen de los capitales que moviliza y por su capacidad para absorber e integrar en la economía lícita grandes cantidades de dinero. Quienes desarrollamos nuestra actividad profesional en este entorno lo sabemos bien: cada operación exige diligencia, conocimiento del cliente y una atención constante a los indicios que puedan delatar un origen ilícito de los fondos. Por eso tenemos una conciencia especialmente aguda del valor de contar con mecanismos de prevención sólidos,

coordinados y verdaderamente eficaces, y por eso seguimos con particular preocupación cualquier iniciativa que pueda debilitarlos.

Una labor reconocida dentro y fuera de nuestras fronteras

Es en este terreno donde resulta obligado reconocer la extraordinaria labor que el Notariado viene desempeñando desde hace ya muchos años. Los notarios ocupan una posición singular en nuestro ordenamiento: como funcionarios públicos que dan fe de los actos y contratos, se sitúan en un lugar privilegiado para detectar operaciones sospechosas en el momento mismo en que estas se formalizan, cuando las partes están presentes y la operación aún puede examinarse en toda su integridad. Lejos de limitarse a un cumplimiento meramente formal de sus obligaciones, el colectivo notarial ha construido a lo largo de estos años una auténtica cultura de la prevención, dotándose de instrumentos —como el **Órgano Centralizado de Prevención y el Índice Único Informatizado del Consejo General del Notariado**— que han situado a España a la **vanguardia internacional en esta materia** y que han sido **financiados y sostenidos íntegramente por el propio colectivo**.

El valor de este trabajo no es una apreciación corporativa ni un elogio interesado: ha sido **avalado por el Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI), el organismo intergubernamental que fija los estándares mundiales contra el blanqueo**. En su informe de evaluación mutua, el GAFI calificó expresamente el control notarial de las transmisiones societarias y su registro en el Índice Único como una medida de eficacia sustancial y un ejemplo de buena práctica en la lucha contra el blanqueo y la financiación del terrorismo.

Cuando un notario autoriza una operación no se limita a dar fe del acto: verifica la identidad de los contratantes, su capacidad, su legitimación representativa, la efectividad del consentimiento, la legalidad de la transacción y constata los medios de pago. Toda esa información queda

registrada y resulta accesible a las administraciones públicas y a los tribunales, y constituye una herramienta de primer orden en la investigación de los delitos económicos, señaladamente los relacionados con la corrupción.

Este reconocimiento cobra especial relieve en un momento en que España afronta una nueva evaluación del GAFI y en que **la Unión Europea ha decidido reforzar, no relajar, sus defensas frente al blanqueo**. El paquete normativo europeo aprobado en 2024 —que incluye un reglamento único de prevención y la creación de una autoridad supranacional de supervisión, la AMLA— apunta de manera inequívoca hacia una mayor armonización, trazabilidad y control. **Sería difícil de explicar que, precisamente ahora, nuestro país avanzara en la dirección contraria, debilitando uno de los mecanismos preventivos que la comunidad internacional nos ha reconocido como modelo.**

Una reforma que apunta en la dirección equivocada

Es en este contexto donde debe situarse nuestra **preocupación ante una de las previsiones del anteproyecto de Ley Orgánica de Integridad Pública** impulsado por el Gobierno.

La reforma proyectada permitiría transmitir participaciones de sociedades limitadas mediante documento privado con firma electrónica cualificada e inscripción posterior en el Registro Mercantil, **sustituyendo el control notarial que hoy opera en el momento de la firma por un control registral verificado con posterioridad**. En la práctica, esta modificación apartaría a la figura del notario de miles de operaciones societarias que actualmente quedan registradas y trazadas en el Índice Único, con el consiguiente riesgo para la seguridad jurídica y para la propia eficacia de la prevención.

La diferencia entre uno y otro modelo no es de matiz, sino de naturaleza. El control notarial es un control ex ante: se ejerce antes de que la operación despliegue sus efectos, de forma presencial, cuando todavía es posible impedir que un negocio irregular llegue siquiera a nacer.

El control registral que se propone es un control ex post: opera sobre un documento ya firmado, en un momento posterior, y sobre la base del examen de un papel privado cuya autoría, fecha y circunstancias no ofrecen las mismas garantías. Un filtro que actúa en la puerta de entrada no cumple la misma función que una revisión practicada cuando el visitante ya está dentro. **Detectar a posteriori una operación sospechosa es útil, pero prevenirla en origen lo es mucho más, y esa capacidad preventiva es justamente la que se pondría en riesgo.**

Una preocupación que no es aislada

No se trata de un recelo sectorial ni de una defensa gremial. La inquietud es compartida por instituciones que no suelen coincidir. **El Consejo General del Poder Judicial ha pedido al Gobierno que reconsidere la medida**, concluyendo que la norma debería permitir la convivencia del documento privado con la escritura pública sin suprimir esta última, y advirtiendo de que el control posterior tiene un alcance e intensidad distintos del control presencial en sede notarial. **En términos semejantes se ha pronunciado el Consejo Fiscal**, que reclama extrema cautela ante la supresión de la escritura pública y subraya el valor de la información que el Índice Único proporciona en la lucha contra la corrupción y el blanqueo. Cuando el órgano de gobierno de los jueces y el máximo órgano consultivo del Ministerio Fiscal coinciden en la advertencia, la señal merece ser atendida.

Resulta, cuando menos, paradójico que una ley concebida para reforzar la trazabilidad del dinero y combatir la corrupción incorpore un mecanismo que, en este punto concreto, podría producir el efecto contrario. El propósito declarado de la norma es cerrar espacios de opacidad; el riesgo real de esta previsión es abrir uno nuevo. Y conviene no olvidar una lección elemental en esta materia: la prevención del blanqueo no admite pausas ni retrocesos.

Las técnicas de quienes pretenden burlar los controles evolucionan con rapidez, apoyándose en las nuevas tecnologías y en la crecien-

te complejidad de las estructuras societarias transfronterizas. **Frente a un adversario que no cesa de perfeccionar sus métodos, desmantelar un sistema que funciona —y que ha sido reconocido internacionalmente— sería un paso difícil de justificar.**

El argumento de la publicidad registral y sus límites

Sería injusto, no obstante, ignorar la posición de quienes defienden la reforma. El Colegio de Registradores sostiene que la inscripción obligatoria de las participaciones sociales en el Registro Mercantil reforzará la transparencia societaria y permitirá un mejor control sobre la titularidad real de las sociedades, dificultando el uso de estructuras opacas para encubrir patrimonio. Es un argumento legítimo, y **la mejora de la publicidad registral es, en sí misma, un objetivo compartible.** El problema no está en lo que la reforma añade, sino en lo que suprime. **Reforzar la inscripción registral y mantener el control notarial no son opciones incompatibles: son, en rigor, complementarias.**

La cuestión, por tanto, no debería plantearse como una disyuntiva entre notarios y registradores, sino como una decisión sobre si conviene renunciar a una capa de seguridad que ya existe y que ha demostrado su eficacia.

Cabe reconocer, en aras de la precisión, que la exigencia de escritura pública para la transmisión de participaciones prevista en la Ley de Sociedades de Capital ha sido interpretada por el Tribunal Supremo como un requisito de carácter formal y probatorio, y no como una condición esencial para la validez del contrato. Desde una perspectiva estrictamente civil, pues, la transmisión mediante documento privado no constituye una novedad absoluta. Pero una cosa es admitir esa posibilidad en casos puntuales entre las partes y otra bien distinta convertirla en el cauce ordinario de las operaciones societarias, desplazando el control preventivo que hoy se ejerce con carácter general. **Lo que está en juego no es la validez inter partes de un negocio, sino la integridad de todo un sistema de prevención construido paciente-**

mente durante años.

Sumar garantías, no restarlas

Desde este Consejo General queremos, por ello, expresar nuestro reconocimiento a la función que el Notariado desempeña en la defensa de la integridad del sistema y sumarnos, con la responsabilidad que nos corresponde como profesionales de la propiedad inmobiliaria, a quienes reclaman prudencia ante esta reforma.

La colaboración leal entre todos los operadores que intervenimos en el tráfico jurídico — notarios, registradores, agentes de la propiedad inmobiliaria y autoridades supervisoras— es la mejor garantía de un mercado transparente, seguro y digno de la confianza de los ciudadanos. Ninguno de nosotros sobra en esa cadena, y **debilitar cualquiera de sus eslabones nos perjudica a todos.**

Lo razonable, en definitiva, no es prescindir del control notarial, sino preservarlo y complementarlo con las garantías registrales que se estimen oportunas, en una lógica de suma y no de sustitución. Preservar el trabajo desarrollado durante estos años y seguir invirtiendo recursos en él no es defender un privilegio de nadie: es proteger un bien común. **La prevención del blanqueo no es un gasto ni una carga administrativa; es una inversión en seguridad jurídica, en confianza y en el porvenir de nuestro modelo económico y social.** Porque en la solidez de nuestros sistemas de prevención se juega, en última instancia, la confianza sobre la que se asienta todo lo demás.

Quienes trabajamos cada día en el mercado inmobiliario sabemos que la confianza no se decreta: se construye operación a operación, garantía a garantía. Por eso miramos con inquietud cualquier reforma que reste solidez a los cimientos sobre los que se levanta esa confianza. No pedimos privilegios para nadie ni defendemos intereses de parte; pedimos, sencillamente, que no se renuncie a un control que ha demostrado su eficacia y que otros países

nos envidian. El legislador está aún a tiempo de rectificar y de optar por sumar garantías en lugar de restarlas. Ojalá sepa escuchar a quienes, desde la judicatura, la fiscalía y las profesiones jurídicas, coinciden en una misma advertencia:

Lo que funciona no se desmonta, se protege.

Ángel Martínez León
— Presidente del
Consejo General de los
Colegios Oficiales
de Agentes de la
Propiedad Inmobiliaria
de España



El Consejo General Api y el Grupo UCI estrechan lazos para impulsar el mercado hipotecario

El presidente de la corporación colegial, Sr. D. Ángel Martínez León, encabezó un encuentro estratégico con la alta dirección de la entidad financiera.

Ambas instituciones analizaron el escenario actual del crédito y la vivienda bajo la premisa compartida de reforzar la transparencia.

El Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (COAPI) de España y la Unión de Créditos Inmobiliarios (UCI) consolidaron su relación institucional mediante una reunión de trabajo de alto nivel. El encuentro, celebrado en la sede central de la entidad financiera, estuvo encabezado por el presidente del Consejo General, el **Sr. D. Ángel Martínez León**, quien mantuvo una provechosa sesión junto a **Pedro Megre**, CEO del grupo UCI, y **Lorena Andrea Zenklussen**, Directora de Negocio Hipotecario de la firma.

La jornada sirvió como un foro técnico de excepción para desgranar y analizar de manera exhaustiva el escenario actual por el que atraviesan el mercado del crédito y el sector de la vivienda en España. En un contexto económico dinámico, este diálogo directo entre la cúpula de los profesionales inmobiliarios y los líderes de la financiación hipotecaria se alinea con la estrategia de la arquitectura colegial de pulsar de primera mano las tendencias del mercado.

Desde la presidencia del Consejo General se reiteró que mantener una interlocución fluida y constante con las principales entidades financieras del país constituye una prioridad absoluta. Durante el transcurso de la sesión, los representantes de ambas organizaciones

coincidieron en que facilitar el acceso a la financiación debe ser un proceso sustentado siempre bajo estrictos criterios de transparencia, ética y rigor profesional.

Para el colectivo API, este tipo de alianzas e intercambios de impresiones resultan fundamentales no solo para fortalecer el dinamismo diario de la profesión, sino para alcanzar su fin último: garantizar la máxima seguridad jurídica del consumidor en el acceso a la vivienda.

Con la celebración de esta jornada de trabajo, el Consejo General y el grupo UCI reafirmaron su compromiso de seguir impulsando sinergias institucionales que aporten valor real, estabilidad y una confianza renovada al conjunto del mercado inmobiliario nacional.



El entorno rural y el suelo rústico ganan protagonismo en la agenda estratégica del Consejo Rector

Los miembros de la cúpula colegial mantuvieron una sesión de trabajo con Regino Coca, fundador y CEO de Cocampo, en el marco de SIMA.

La actividad institucional del Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (COAPI) de España dejó constancia de su transversalidad durante la última edición del Salón Inmobiliario (SIMA).

En el marco de los encuentros de alto nivel propiciados por el dinamismo de la feria, los miembros del Consejo Rector mantuvieron una reunión de trabajo clave con Regino Coca, fundador y CEO de Cocampo, la plataforma de referencia especializada en el mercado de fincas rústicas.

El encuentro sirvió para poner sobre la mesa la evolución de un segmento que, lejos de las dinámicas estrictamente urbanas, cuenta con sus propias reglas de mercado, marcos regulatorios y criterios de valoración.

Desde la dirección del Consejo se enfatizó que el suelo rústico y las explotaciones agrarias representan un área de negocio compleja que exige a los operadores un riguroso nivel de especialización y conocimiento técnico.

Para la corporación, este intercambio de impresiones con plataformas nativas y especializadas resulta fundamental en su estrategia de formación y actualización continua.

La diversificación del mercado inmobiliario actual obliga a los profesionales colegiados a dominar todas las vertientes del tejido transaccional, y el sector agropecuario ofrece nichos de inversión y gestión que requieren el respaldo de la seguridad jurídica que caracteriza al

sello API.

La reunión con el máximo responsable de Cocampo formó parte de la ronda de sinergias institucionales y tecnológicas que el Consejo Rector desplegó a lo largo del evento.

Con estas sesiones de trabajo, la arquitectura colegial reafirma su compromiso de explorar nuevas alianzas operativas que doten de herramientas vanguardistas, datos solventes y mayor transparencia a toda la red de agentes titulados de España, consolidando su liderazgo tanto en el ámbito urbano como en el entorno rural.



El Consejo General de los Colegios API de España consolida su presencia institucional en SIMA 2026

La delegación encabezada por el Sr. D. Ángel Martínez León defendió la profesionalización y el rigor del colectivo en la gran cita inmobiliaria de IFEMA.

El stand corporativo se convirtió en un punto de encuentro estratégico para colegiados, inversores y líderes del mercado de la vivienda.

El Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (COAPI) de España completó con éxito su participación en el Salón Inmobiliario (SIMA 2026), celebrado en el Pabellón 4 de IFEMA Madrid.

La cita, consolidada como el mayor escaparate del mercado de la vivienda a nivel nacional, sirvió de marco para que la corporación reafirmara la vigencia y el valor del sello API ante los retos actuales del sector.

La apertura de la feria contó con una destacada representación de la cúpula colegial, liderada por su presidente, el Sr. D. Ángel Martínez León, quien estuvo acompañado por los miembros del Consejo General y diversas personalidades del ámbito inmobiliario y financiero. Este despliegue institucional tuvo como objetivo primordial recordar la importancia de la intervención del agente colegiado como la mayor garantía de protección y seguridad jurídica para los consumidores en cualquier transacción.

A lo largo de las jornadas, el espacio de trabajo del Consejo General (ubicado en el stand A3-05) operó como un foro abierto para el intercambio de impresiones entre profesionales. Durante el evento, se abordaron las líneas maestras que definirán el futuro de la vivienda,

con especial foco en la necesidad de vertebrar el mercado bajo criterios de transparencia, formación continua y un estricto rigor técnico.

El presidente de la corporación valoró de forma muy positiva el desarrollo del encuentro, destacando que SIMA es el escenario idóneo para pulsar las necesidades reales del sector. La presencia del Consejo General no solo sirvió para estrechar lazos con los colegiados procedentes de toda España, sino también para abrir canales de diálogo con administraciones y operadores privados que coinciden en la urgencia de dotar de mayor estabilidad y confianza al tráfico inmobiliario.

Con la clausura de esta edición, los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria revalidan su liderazgo sectorial y su compromiso de seguir construyendo un mercado equilibrado, solvente y plenamente adaptado a las exigencias regulatorias y tecnológicas del entorno contemporáneo.



El PIB modera su crecimiento al 0,6% en el primer trimestre mientras el sector inmobiliario mantiene su resiliencia por escasez de oferta

El Consejo General API señala que el mercado de la vivienda absorbe con solidez la desaceleración macroeconómica debido a una demanda activa y un stock críticamente limitado.

Madrid, 9 de junio de 2026 – Los últimos datos oficiales confirman que el Producto Interior Bruto (PIB) de España registró una variación del 0,6% en términos de volumen durante el primer trimestre del año respecto al trimestre anterior. Esta tasa, aunque certifica que la economía nacional sigue expandiéndose en terreno positivo, se sitúa dos décimas por debajo de la registrada en el cuarto trimestre de 2025 (0,8%), constatando una ligera y gradual moderación en el ritmo de crecimiento general del país.

Ante este escenario de suave aterrizaje macroeconómico, el Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (COAPI) de España ha analizado el comportamiento de estos indicadores en contraste con la realidad del mercado inmobiliario, extrayendo conclusiones clave sobre el comportamiento de la vivienda frente al enfriamiento marginal de la economía.

A diferencia de otros ciclos históricos donde el mercado residencial sobrerreaccionaba de inmediato a los vaivenes del PIB, el sector inmobiliario actual muestra un comportamiento de alta resiliencia y desacoplamiento frente a la tendencia general por motivos estrictamente estructurales:

Suelo firme en los precios: Mientras la economía frena levemente su velocidad de crucero,

los precios de los bienes raíces no corrigen a la baja. La falta crónica de obra nueva y la escasez de stock en segunda mano actúan como un dique de contención que sostiene el valor de los activos.

Una demanda que no se apaga: El dinamismo del mercado laboral y el fuerte apetito del comprador extranjero y del inversor de alta renta siguen absorbiendo el producto disponible. El ajuste actual es de volumen de operaciones, pero no de nivel de precios.

Predecibilidad financiera: La estabilización del PIB y de la inflación dibuja un entorno más predecible para los tipos de interés, lo que mantiene el atractivo de los productos hipotecarios mixtos y fijos para los compradores con músculo financiero.

El presidente del Consejo General API, el Sr. D. Ángel Martínez León, ha afirmado que: “Este crecimiento del 0,6% nos indica que la economía española está transitando hacia una fase de normalización y madurez, alejando cualquier fantasma de recesión. Sin embargo, en el mundo inmobiliario jugamos con nuestras propias reglas: la brecha entre la oferta existente y la demanda compradora es tan profunda que el sector sigue operando con una enorme solidez. La vivienda se consolida, una vez más, como el activo refugio por excelencia ante la volatilidad.”

Desde el Consejo General API se insiste en que este escenario de “economía templada y ladrillo firme” exige un plus de rigor. En un mercado tan tensionado, el asesoramiento de un profesional colegiado con el sello API resulta vital para garantizar valoraciones técnicas veraces, proteger el patrimonio de las familias y asegurar la máxima transparencia jurídica en cada transacción.

El Consejo General de los COAPI de España defiende la vigencia de los registros obligatorios ante la Junta de Andalucía

Ángel Martínez León y Ana Moreno Ramírez se reúnen con la Secretaría General de Vivienda para analizar la situación de la Ley de Vivienda de Andalucía tras las objeciones del Ministerio. La institución advierte que la eliminación de los registros profesionales lesiona gravemente la seguridad jurídica de los consumidores.

Sevilla, 5 de mayo de 2026 – El Sr. D. Ángel Martínez León, presidente del Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (COAPI) de España, y la Sra. Dña. Ana Moreno Ramírez, presidenta del Consejo Andaluz de COAPIs, han mantenido hoy una reunión de trabajo de alto nivel con la secretaria general de Vivienda de la Junta de Andalucía, Dña. Alicia Martínez Martín, y el director general de Vivienda y Regeneración Urbana, D. Juan Cristóbal Jurado Vela.

El encuentro, convocado por la Secretaría General, ha tenido como eje central el análisis del actual escenario de la Ley de Vivienda de Andalucía. Tras la apertura de una negociación bilateral entre el Ministerio de Política Territorial y la Administración autonómica, se han cuestionado diversos preceptos de la norma por posible inconstitucionalidad, afectando de manera directa a la creación de los registros obligatorios para agentes inmobiliarios.

Desde la representación de los agentes de la propiedad inmobiliaria se considera que esta medida es un pilar maestro para asegurar que quienes operan en el mercado posean la formación y solvencia necesarias. Durante la

sesión, el Sr. Martínez León trasladó la preocupación del colectivo ante la posibilidad de que se eliminen estos registros: "Estamos ante una herramienta esencial para la defensa de los derechos de los consumidores. Prescindir de la obligatoriedad en el registro profesional supone debilitar la seguridad jurídica que la ciudadanía merece en un sector tan sensible".

En el transcurso del diálogo, el presidente del Consejo General informó a los responsables de la Junta de que ya se ha solicitado una reunión urgente con la ministra de Vivienda.

El objetivo de este movimiento es abordar de manera directa los aspectos técnicos y legales que atañen a la normativa andaluza, evitando que la profesionalización del sector sufra un retroceso histórico.

Tanto el Consejo General como el Consejo Andaluz han reiterado su plena disposición al diálogo constructivo. La institución mantiene su firme compromiso de colaborar con todas las administraciones para garantizar que la regulación vigente aporte transparencia y garantías reales al mercado inmobiliario andaluz, siempre bajo el amparo de la excelencia profesional.



El Consejo General de los Colegios Oficiales API de España impulsa en Cádiz el análisis de **los retos de la vivienda** junto al Senado y la Junta de Andalucía

La corporación nacional, de la mano de su presidente Ángel Martínez León, promovió e inauguró este foro estratégico para abordar los desafíos estructurales del mercado inmobiliario.

El Consejo General consolidó su papel de interlocutor participando activamente en las mesas técnicas y presidiendo la jura de nuevos profesionales que blindan la seguridad jurídica.

Madrid, 23 de junio de 2026 – El Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (COAPI) de España ejerció una presencia fundamental en el encuentro profesional de primer nivel celebrado el pasado 17 de junio en Cádiz. Organizada como una cita de máxima relevancia para la corporación, la jornada técnica tuvo como eje central debatir y desgranar los complejos retos estructurales que afronta actualmente el sector. El acto de apertura e inauguración oficial corrió a cargo del **Sr. Ángel Martínez León**, en su doble condición de presidente del Ilustre Colegio de Cádiz y del Consejo General de Colegios API de España, posicionando a la institución en la vanguardia del debate normativo.

El evento se consolidó como uno de los foros de debate más influyentes del año, atrayendo un respaldo político e institucional al más alto nivel. Los profesionales y asistentes tuvieron la oportunidad de presenciar ponencias e intervenciones estratégicas de las máximas autoridades competentes en materia de vivienda y ordenación del territorio, tanto en el plano estatal como

autonómico, entre quienes destacaron:

Excma. Sra. D^a. Paloma Martín Martín, Presidenta de la Comisión de Vivienda del Senado de España.

Ilmo. Sr. D. Mario Muñoz-Atanet Sánchez, Viceconsejero de Fomento, Articulación del Territorio y Vivienda de la Junta de Andalucía.

Sra. D^a. Alicia Martínez Martín, Secretaria General de la Vivienda de la Junta de Andalucía.

El Consejo General de España formó parte activa y de vital importancia en los bloques de debate técnico. Destacó la participación directa de la presidencia nacional junto a la **Ilma. Sra. D^a. Ana Moreno Ramírez**, presidenta del Consejo Andaluz de Colegios Oficiales API, en las mesas redondas orientadas a desgranar las innovaciones de la Ley de Vivienda y la situación del Registro Obligatorio de Agentes Inmobiliarios en Andalucía. A través de estas intervenciones, la institución reafirmó su posición como actor consultivo e imprescindible en el diseño de las políticas públicas y los nuevos marcos normativos.

La jornada también destacó por su profundo rigor académico y analítico gracias a la intervención del **Sr. D. Luis Alberto Fabra Garcés**, Director de la Cátedra en Mercado Inmobiliario de la Universidad de Zaragoza y experto en Ciencias Económicas y Empresariales. Durante su ponencia, expuso un detallado informe centrado en la situación del mercado inmobiliario en la provincia de Cádiz, aportando una radiografía estadística y económica fundamental para comprender la realidad y las dinámicas de compraventa actuales en la región.

Como broche de oro a la sesión, y bajo el amparo de la institución nacional, la jornada concluyó con la celebración del emotivo **Acto de Jura/ Promesa de los nuevos colegiados** y la correspondiente entrega de diplomas oficiales.

Esta incorporación de nuevos miembros al COAPI, impulsada bajo los estándares de calidad del Consejo General, escenifica el crecimiento del colectivo y suma más profesionales acreditados firmemente comprometidos con la excelencia del servicio, la deontología y la protección patrimonial de los consumidores.

Durante las conclusiones y el cierre del even-

to, el Consejo General transmitió su más sincero agradecimiento a la **Consejería de Fomento de la Junta de Andalucía** por su estrecha e indispensable colaboración. Del mismo modo, el reconocimiento de la presidencia nacional se hizo extensivo a todos los ponentes de las mesas de debate, patrocinadores y profesionales asistentes, cuyo apoyo y participación activa junto al Consejo General hacen posible que el colectivo API siga impulsando el mercado inmobiliario con paso firme, rigor técnico y la máxima seguridad jurídica..



El Consejo General API de España respalda el reconocimiento de los registradores a la universidad pública

El presidente de la corporación colegial, Sr. D. Ángel Martínez León, participó en la entrega del Premio Gumersindo de Azcárate 2026.

El Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (COAPI) de España reafirmó su compromiso histórico con la excelencia académica y la seguridad jurídica mediante su participación en la solemne entrega del Premio Gumersindo de Azcárate.

El presidente de la corporación nacional, el Sr. **D. Ángel Martínez León**, asistió a este encuentro de alto nivel organizado por el Colegio de Registradores de España, el cual sirvió para ensalzar los valores del rigor y el conocimiento dentro del marco institucional.

En la edición de 2026, el galardón recayó sobre la Universidad española, reconociendo su labor fundamental como motor de progreso, investigación y cohesión social. La distinción fue recogida por la rectora **Dña. Eva Alcón Soler**, presidenta de la Conferencia de Rectores de las Universidades Españolas (CRUE).

El emblemático Real Casino de Madrid operó como escenario de excepción para un acto de hondo calado protocolario que contó con el respaldo y la presencia de las más altas autoridades de los tres poderes del Estado y del mundo jurídico.

Para el Consejo General API, la vinculación entre los profesionales del sector inmobiliario, las aulas universitarias y el sistema registral constituye una alianza estratégica indisoluble.

Durante la jornada, se puso de relieve que la colaboración constante entre estas tres esferas es el engranaje maestro que asegura la transparencia en los mercados y salvaguarda los de-

rechos económicos y sociales de los consumidores en el acceso a la vivienda.

Con su presencia en este foro, la arquitectura colegial API consolidó sus líneas de cooperación con las instituciones encargadas de velar por el cumplimiento del Derecho en el territorio nacional. Bajo esta hoja de ruta compartida, la corporación reafirmó su voluntad de seguir trabajando estrechamente en la formación técnica avanzada y la excelencia profesional, pilares esenciales para construir un sector inmobiliario cada día más robusto, seguro y plenamente integrado en el marco legal del país.



El Consejo General API estrechó lazos con el Ministerio de Vivienda en un encuentro clave

La comisión ejecutiva de la corporación analizó los principales retos normativos y estructurales del sector residencial junto a la directora general Inés Sandoval Tormo.

Dentro de las consolidadas líneas de cooperación con las administraciones públicas, el **Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (COAPI) de España** mantuvo un relevante encuentro de trabajo con la **Dirección General de Vivienda y Suelo**.

En esta importante reunión, la comisión ejecutiva de la institución unificó posturas con la administración central para abordar el contexto normativo actual. El presidente de la corporación nacional, **Sr. D. Ángel Martínez León**, la secretaria, **Sra. D^a. M^a Dolores de Alcover-Aguilar y García**, y el tesorero, **Sr. D. Valentín Rodríguez Alonso**, analizaron de manera conjunta los principales desafíos normativos y estructurales que afronta el sector residencial en estos momentos con la Directora General de Vivienda y Suelo del Ministerio de Vivienda, la **Ilma. Sra. D^a Inés Sandoval Tormo**.

A través de este espacio de diálogo directo, la cúpula directiva de la corporación nacional **reforzó el compromiso de colaboración** del colectivo API con las principales instituciones del Estado, consolidando su papel como interlocutor técnico de referencia.

Una meta compartida: El firme objetivo de estos encuentros bilaterales se centró en aportar la experiencia técnica y el conocimiento diario de los profesionales de la red API. Con ello, se buscó articular mecanismos eficientes para garantizar la transparencia, la seguridad jurídica y la máxima protección de los ciudadanos en todas las operaciones del mercado inmobiliario actual



El Consejo General API y el Consejo General del Notariado sentaron las bases de su próxima colaboración estratégica

Durante un encuentro clave mantenido en la sede del Notariado, se **dio un paso fundamental** para estrechar lazos entre el **Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (COAPI) de España** y el **Consejo General del Notariado**.

En dicha sesión de trabajo, ambas corporaciones acordaron impulsar la firma de un próximo convenio de colaboración destinado a sumar sinergias en el sector.

La cita contó con la asistencia y participación activa de las máximas autoridades de ambas instituciones jurídicas y profesionales:

Por parte del Consejo General del Notariado,

estuvieron presentes:

- Ilma. Sra. Dña. Concepción Pilar Barrio Del Olmo (Presidenta).
- Ilmo. Sr. D. Manuel Gerardo Tarrío Berjano (Secretario).

Por parte del Consejo General API de España, asistieron:

- Ilmo. Sr. D. Ángel Martínez León (Presidente).
- Ilma. Sra. D^a. M^a Dolores de Alcover-Aguilar y García (Secretaria).
- Ilmo. Sr. D. Valentín Rodríguez Alonso (Tesorero).

El futuro acuerdo marco se **concibió** como una herramienta estratégica para potenciar la transparencia, la cooperación técnica y el intercambio de conocimiento mutuo entre los notarios y los agentes de la propiedad inmobiliaria.

Al cierre de la sesión, los representantes de las dos entidades **coincidieron** en que las líneas de actuación planteadas consolidarán un entorno mucho más seguro y eficiente para el tráfico inmobiliario, optimizando de forma directa las garantías de las que disponen los ciudadanos en sus operaciones residenciales.



COAPI ASTURIAS

“Zonas tensionadas de Asturias” ¿Solución o Drama?

Asturias, 19 de junio de 2026. El acto se celebró en la Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Oviedo, Asturias. Contamos con la presencia por parte del Principado de Asturias, Dña. María José Miranda Fernández, Jefa de Gabinete de la Consejería de Ordenación de Territorio, Urbanismo, Vivienda y Derechos Ciudadanos del Principado de Asturias, (IU), así como las intervenciones de:

D. Carles Sala Roca. su intervención “Zonas Tensionadas: ¿Solución o Drama?”

Dña. Monserrat Junyent Martín. “El papel de los Agentes en un mercado tensionado, como afrontar la situación ¿crisis u oportunidad?”

D. José María Esteve Olomi. “Vivienda atacando al enemigo equivocado. Multas y Sanciones a las agencias”

D. José Luis Polo Francisco. “La función social del mercado y las áreas tensionadas”.

Cadena SER

COAPI advierte del “efecto boomerang” de las zonas tensionadas en Asturias: “Provocará miedo, desconfianza y fuga de vivienda”

[Más información](#)

Television de Principado de Asturias TPA

[Más información \(ESTE ENLACE NO VA, PIDE USUARIO Y CONTRASEÑA\)](#)



COAPI, ARAGÓN

Formación 2026

El año 2026 el Colegio de APIs de Aragón ha continuado con una amplia programación formativa.

Una sesión a cargo de nuestro asesor jurídico, API y abogado, Javier Magallón, sobre arrendamientos urbanos, repaso de materia de contratos y aplicación y efectos RD- Ley 8/26 (no convalidado), entre otros aspectos.

Una interesante formación sobre experto en ia inmobiliaria, a cargo del instructor Rafa Valdés, en la que se enseñó a los APIs a aplicar la inteligencia artificial para optimizar su trabajo diario: desde la valoración de propiedades hasta la creación de contenido, presentaciones, avatares y herramientas interactivas

Semanalmente, se han seguido impartiendo las sesiones de los Cursos del Mercado Inmobiliario de la Universidad de Zaragoza (MERIN).



Jornada Perspectivas Mercado Inmobiliario 2026

El Colegio participó el 12 de mayo en InmoConnect Caja Rural de Aragón: visión, estrategia y negocio para el sector inmobiliario este 2026.

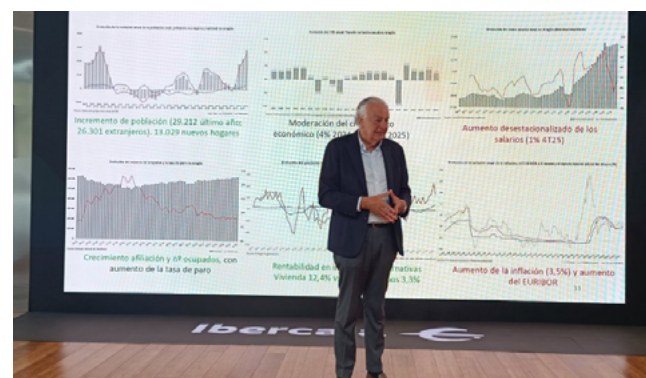
En la jornada, y entre otros profesionales, ha participado Fernando Baena, presidente del Colegio de API de Aragón y Soria. Una interesante jornada a la que han acudido multitud de APIs y profesionales del sector.



Presentación Informe 1º Trimestre 2026, Cátedra en Mercado Inmobiliario

Una vez más, Fernando Baena participó en las presentaciones de resultados de los informes de mercado inmobiliario correspondientes al primer trimestre, elaborado por la Cátedra en Mercado Inmobiliario. Dicha presentación

tuvo lugar en la sede principal de Ibercaja de Zaragoza el 8 de mayo, y contó con una gran asistencia de profesionales del sector y de medios de comunicación.



COAPI CÁCERES

Apamex aborda en una jornada formativa con los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Extremadura (COAPIS de Cáceres y de Badajoz) y la colaboración del Colegio Oficial de Administradores de Fincas de Extremadura, el contenido y pautas de cumplimentación de la "ficha informativa de accesibilidad del inmueble", que servirá para que los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Extremadura informen a las personas con necesidades de accesibilidad de las condiciones de las viviendas y los edificios.

La jornada formativa se enmarca en el convenio firmado entre Apamex y los COAPIS de Cáceres y de Badajoz, que ya está teniendo impacto nacional al ser previsible que este documento sea obligatorio para la comercialización de los inmuebles, como lo es el certificado de eficiencia energética y el IEE ó cédula de habitabilidad, todo ello con el respaldo del Consejo General de Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España.

Apamex, entidad miembro de **Cocemfe Badajoz**, ha celebrado en el espacio Unex de la Universidad de Extremadura en Cáceres, una jornada formativa, con los agentes de la propiedad inmobiliaria de Extremadura, centrada en el contenido y pautas de cumplimentación de la "**FICHA INFORMATIVA DE ACCESIBILIDAD DEL INMUEBLE**", elaborada por la **OTAEX (OFICINA TÉCNICA DE ACCESIBILIDAD DE EXTREMADURA)**, en el marco del convenio firmado en su día con los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Cáceres y de Badajoz.

En el acto ha intervenido **Francisco Marroquín**, Presidente del Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Cáceres y Presidente del Consejo Autonómico de COAPIS de Extremadura; **Juan Antonio Martín**, Presidente del Colegio Oficial de Administradores de Fincas

de Extremadura, y **Juan Saumell**, profesor de la Escuela Politécnica de Cáceres de la Universidad de Extremadura, además de **Jesús Gumiel**, Presidente de Apamex. También, ha asistido el Presidente del Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de la provincia de Badajoz, **Jorge Navarro**.

En todas las intervenciones se ha destacado que este documento permitirá a los profesionales recabar la información precisa para que las personas con necesidades de accesibilidad tengan una referencia detallada de las condiciones de la vivienda o edificio, siendo clave la implicación de los agentes de la propiedad inmobiliaria y de los administradores de fincas, además de la colaboración de Apamex en facilitar asesoramiento a los/as ciudadanos/as que lo requieren, e incluso seguir celebrando sesiones formativas y reuniones temáticas específicas.

La exposición técnica ha sido impartida por **María Angeles Carretero** y **Ana Navas**, técnicas de Apamex en la OTAEX.

Recordar que la Ley 12/2023 de 24 de mayo, por el derecho a la vivienda, obliga de forma directa en su artículo 31 Información mínima en las operaciones de compra y arrendamiento de vivienda, c) características esenciales de la vivienda y del edificio, entre ellas: 6º Condiciones de accesibilidad de la vivienda y del edificio.

Además, en Extremadura la Ley 11/2019, de 11 de abril, de promoción y acceso a la vivienda de Extremadura, aborda en su artículo 40. Especificaciones generales sobre el contenido de la oferta de venta o arrendamiento de viviendas. B) Condiciones de accesibilidad tanto de la vivienda como en su caso de las zonas comunes del edificio en el que aquella se ubique, y proyectos de supresión de barreras aprobados y/o en estado de aprobación, ejecución o pendiente de ella.

Esta iniciativa de Apamex se ha convertido en una buena práctica a nivel nacional, lo que ha provocado que se mantengan reuniones técnicas con responsables de Cocemfe Estatal y de algunas de las comunidades autónomas que trabajan de forma directa en esta temática.

Además de un convenio nacional entre **COCEMFE ESTATAL** con el **CONSEJO GENERAL DE LOS COLEGIOS OFICIALES DE AGENTES DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA DE ESPAÑA**, se está articulando que este documento sea obligatorio para la comercialización del inmueble, al igual que el certificado de eficiencia energética y el IEE ó cédula de habitabilidad.



Crónica de actualidad i jornadas profesionales

Éxito institucional en la Jornada Inmobiliaria de Cádiz para analizar los retos estructurales del sector

El pasado 17 de junio se celebró un encuentro profesional de primer nivel organizado por el Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (COAPI) de Cádiz. La cita, que tuvo como objetivo debatir y desgranar los principales retos estructurales que afronta el sector, fue inaugurada oficialmente por el Sr. Ángel Martínez León, presidente del Colegio de Cádiz y del Consejo General de Colegios API de España.

Respaldo político e institucional al más alto nivel

El evento se consolidó como un espacio de referencia gracias a un notable respaldo político e institucional. La jornada contó con las ponencias e intervenciones de las máximas autoridades competentes en materia de vivienda, tanto a nivel nacional como autonómico, entre las que destacaron:

- Excmá. Sra. D^a. Paloma Martín Martín, Presidenta de la Comisión de Vivienda del Senado de España.
- Ilmo. Sr. D. Mario Muñoz-Atanet Sánchez, Viceconsejero de Fomento, Articulación del Territorio y Vivienda de la Junta de Andalucía.
- Sra. D^a. Alicia Martínez Martín, Secretaria General de la Vivienda de la Junta de Andalucía.

A través de sus análisis, se profundizaron aspectos clave como las reformas normativas necesarias, el impacto de la Ley de Vivienda en

Andalucía y la situación del Registro Obligatorio de Agentes Inmobiliarios en la comunidad autónoma.

Compromiso con la excelencia y la seguridad jurídica

Como broche de oro a una sesión de alta intensidad técnica, la jornada concluyó con el emotivo **Acto de Jura/Promesa de los nuevos colegiados** y la correspondiente entrega de diplomas. Este acto oficial escenificó la incorporación de nuevos profesionales al colectivo, reforzando el compromiso de la organización con la excelencia y la protección de los derechos de los ciudadanos en las transacciones inmobiliarias.

Al término del encuentro, desde la organización se trasladó un sincero agradecimiento a la Consejería de Fomento de la Junta de Andalucía por su estrecha colaboración. De igual modo, se hizo extensivo el reconocimiento a todos los ponentes, patrocinadores y asistentes, cuyo respaldo mutuo permite que el colectivo API continúe liderando el mercado inmobiliario con paso firme y rigor jurídico.



COAPI CORUÑA

Reconocimiento a toda una trayectoria:

José María Jaspe,
galardonado por la
Unión Profesional de
Galicia

El pasado 20 de junio, Santiago de Compostela se convirtió en el epicentro del reconocimiento corporativo en la comunidad. La **Unión Profesional de Galicia** celebró la gala de entrega de los **Premios a la Excelencia y Compromiso Profesional 2026**, una cita ineludible diseñada para poner en valor el rigor, la ética y la dedicación de los profesionales más destacados del territorio gallego.

En esta edición, el galardón correspondiente a nuestra institución recayó en **D. José María Jaspe Lage** (colegiado núm. 115), actual Tesorero de la junta de gobierno. Se trata de un reconocimiento de enorme calado, puesto que el Sr. Jaspe Lage figura de alta en el **Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de A Coruña** desde 1975, sumando más de cinco décadas de intachable compromiso, lealtad y servicio hacia el colectivo y sus clientes.

El emotivo galardón fue entregado por **Doña Patricia Verez Cotelo**, quien participó en el acto bajo su doble responsabilidad institucional como Presidenta del COAPI de A Coruña y Secretaria General de la Unión Profesional de Galicia.



COAPI MADRID-AIM



Recomendaciones para evitar las estafas inmobiliarias

El Colegio Oficial y Asociación de Agencias y Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Madrid (COA-PIMADRID – AIM) recuerda el catálogo de pautas que se deben seguir, imprescindibles para evitar que los consumidores caigan en los engaños y trampas fraudulentas que esconden una estafa o una apropiación indebida, no solo en el alquiler vacacional sino en cualquier tipo de operación inmobiliaria.

[Más información](#)

La derogación de la prórroga de los alquileres abre la vía judicial

La derogación del Real Decreto ley 8/2026, de 20 de marzo, de medidas en el alquiler en respuesta a las consecuencias económicas y sociales de la Guerra de Irán y con ella la derogación de las prórrogas extraordinarias que contemplaba en los contratos de alquiler de vivienda habitual, mantiene la confrontación entre propietarios e inquilinos para continuar con los contratos como consecuencia de la interpretación del alcance de sus efectos y abre un escenario en el que las partes pueden verse abocadas a la vía judicial.

[Más información](#)

El arbitraje se consolida en el sector inmobiliario a través del Consejo Arbitral de la Comunidad de Madrid

El arbitraje se consolida en el sector inmobiliario a través el Consejo Arbitral para el Alquiler de la Comunidad de Madrid. Expertos de reconocido prestigio en el ámbito del arbitraje se reunieron en Madrid para analizar el presente y futuro de este método alternativo de resolución de conflictos durante la celebración de la XIII Jornada de Arbitraje Inmobiliario, que organizó el Consejo Arbitral para el Alquiler de la Comunidad de Madrid y que tuvo lugar en el pabellón Antonio Palacios de la sede de la Consejería de Vivienda en la calle Maudes de Madrid. José María García Gómez, Viceconsejero de Vivienda, Transportes e Infraestructuras de la Comunidad de Madrid, inauguró la jornada, destacando el papel que ha jugado el Consejo Arbitral desde su fundación en 2008: "Ha abierto camino y ha permitido demostrar que se puede generar un mercado de vivienda sano en un entorno de seguridad jurídica".

[Más información](#)



COAPI MADRID-AIM



COAPIMADRID – AIM y ARRENTA SABSEG firman un convenio para impulsar los seguros en el sector inmobiliario

COAPIMADRID – AIM ha firmado un convenio con la correduría de seguros ARRENTA que permitirá ofrecer seguros para los profesionales inmobiliarios buscando las mejores oportunidades, precios y coberturas existentes en el mercado asegurador. Los agentes inmobiliarios colegiados/as y asociados/as podrán acceder a una amplia oferta de seguros: de impago de alquiler de vivienda y oficinas, protección de hipotecas, multirriesgo hogar, multirriesgo comercio, multirriesgo hogar, ante la ocupación ilegal o de construcción, entre otros.

[Más información](#)



El Banco de España mantiene la falta de oferta de vivienda como uno de los principales problemas del sector inmobiliario

El Banco de España mantiene la falta de oferta de vivienda como uno de los principales problemas del sector inmobiliario que impide desarrollar todo su potencial, siendo ya un problema estructural. Así lo apunta en el Informe Anual que acaba de ser publicado. Según apunta el informe, "el parque actual de viviendas construidas tiene escaso margen para ampliar la oferta residencial en las áreas urbanas con mayor dinamismo económico". A ello se añade que "la oferta de vivienda nueva reacciona de manera contenida al auge de los precios, de modo que la producción no crece al ritmo necesario para equilibrar el aumento de los hogares y la demanda no residencial".

[Más información](#)



COAPI MADRID-AIM



COAPIMADRID - AIM acompaña a los profesionales en SIMA 2026

Hemos culminado la participación en SIMA 2026, una de las principales ferias inmobiliarias del año, y hemos podido compartir conocimiento y las nuevas tendencias del sector inmobiliario con muchos profesionales.

Esta última edición ha contado con más de 22.000 visitantes, un 5% más que en 2025; más de 9.000 profesionales e inversores y 390 expositores, partners y colaboradores.

La presencia internacional ha seguido creciendo hasta alcanzar el 37% de participación, frente al 25% registrado en 2025, con delegaciones procedentes de 40 países. El programa de SIMA ha contado con 300 ponentes y 120 sesiones sobre vivienda asequible, inversión, colaboración público-privada, mercados globales, nuevos modelos residenciales e innovación.

Las hipotecas sobre viviendas se disparan un 19,86% en Madrid en el primer trimestre del año

Las hipotecas constituidas sobre viviendas se han disparado en el primer trimestre del año 2026, ya que los préstamos hipotecarios para vivienda registrados en el territorio nacional ascendieron a 132.497, lo que supone un aumento del 10,43% anual respecto al primer trimestre de 2025, cuando los préstamos para hipoteca alcanzaron 119.973 operaciones.

En la Comunidad de Madrid también se ha producido un notable incremento, del 19,86% anual respecto a 2025, ya que en este primer trimestre se han registrado 20.283 hipotecas para vivienda y el año pasado se situaron en 16.922 en su primer trimestre.

Más información



Variación anual del número de hipotecas sobre viviendas. Marzo 2026
Porcentaje



COAPI MADRID-AIM



Los medios se hacen eco del análisis de COAPIMADRID - AIM sobre la derogación de la prórroga de los alquileres

Los medios de comunicación se han hecho eco del análisis de COAPIMADRID - AIM sobre la derogación de la prórroga de los alquileres. En este sentido, han destacado el mensaje principal acerca de que la derogación del Real Decreto ley 8/2026, de 20 de marzo, de medidas en el alquiler en respuesta a las consecuencias económicas y sociales de la Guerra de Irán y con ella la derogación de las prórrogas extraordinarias que contemplaba en los contratos de alquiler de vivienda habitual, ha generado un escenario de confrontación entre inquilinos y propietarios, y varias situaciones con diferentes soluciones jurídicas. Medios como EFE, Servimedia, Idealista, Fotocasa, Intereconomía, Eje Prime, Diario Siglo XXI o Infobae, entre otros han reflejado las diferentes soluciones jurídicas en los contratos de alquiler de vivienda habitual una vez derogada la norma.

[Más información](#)

idealista/news

Cómo deben actuar propietarios e inquilinos tras la derogación de la prórroga del alquiler

Un informe de la Asesoría Jurídica del Colegio Oficial y Asociación de Agencias y Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Madrid explica las diferentes situaciones que se han creado y muestra soluciones jurídicas para los contratos de alquiler

Compartir

Comentarios:



COAPIMADRID AIM participa en la elaboración del Plan Estratégico de Madrid

El Plan Estratégico Municipal de Madrid, presentado en Madrid, reunió a más de 200 expertos y representantes de instituciones y entidades privadas, cuya participación está siendo clave a la hora de dar forma a propuestas concretas que permitan diseñar el Madrid del futuro. El delegado de Urbanismo, Medio Ambiente y Movilidad, Borja Carabante, inauguró la sesión plenaria que acogió en La Nave de Villaverde a los representantes de las entidades institucionales que intervinieron en las mesas técnicas que están colaborando en la redacción del Plan Estratégico Municipal (PEM), entre ellas el Colegio Oficial y Asociación de Agencias y Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Madrid (COAPIMADRID - AIM), y que el Ayuntamiento de Madrid tiene previsto aprobar inicialmente en el primer trimestre de 2027.

[Más información](#)



COAPI MADRID-AIM

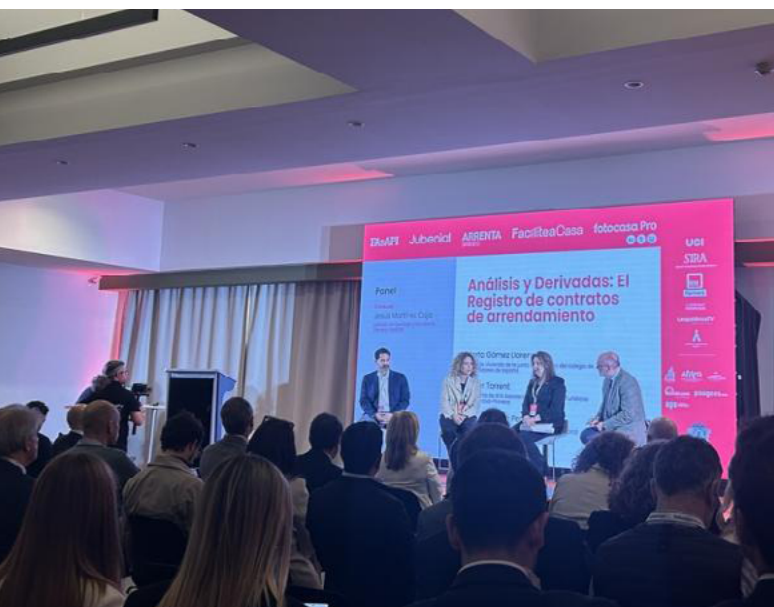


Los profesionales, protagonistas del futuro del sector inmobiliario

El 9 Congreso Unión Inmobiliaria, organizado por el Consejo General de Coapis de España y celebrado ayer en Madrid, reunió a profesionales inmobiliarios de toda España para compartir y adquirir conocimiento en un momento crucial para la actividad de intermediación inmobiliaria. Las ponencias abordaron los principales retos para el sector. Según el economista Gonzalo Bernardos, 2026 traerá nuevos récords históricos en la compra-venta de vivienda usada. Durante la inauguración, el presidente del Consejo General COAPI de España, Ángel Martínez León, apuntó que el código deontológico es la mayor ventaja competitiva de los agentes inmobiliarios colegiados y asociados.

Expertos de CIARB analizan el futuro del arbitraje inmobiliario en el ámbito internacional

Los expertos han analizado el futuro del arbitraje inmobiliario en el ámbito internacional en una jornada organizada por el Capítulo Ibérico de Chartered Institute of Arbitrators (CIARB), entidad internacional que aglutina a profesionales del arbitraje que operan en 150 jurisdicciones en todo el mundo, a través de 44 representaciones regionales. El Capítulo Ibérico, que pertenece a la Sucursal Europea de CIARB, ha reunido a expertos en arbitraje para analizar diferentes perspectivas del arbitraje inmobiliario, en una jornada celebrada en la sede de la Consejería de Vivienda, Transportes e Infraestructuras de la Comunidad de Madrid, situada en la calle Maudes. Durante la jornada, que fue dirigida por Nazareth Romero, abogada del Ilustre Colegio de la Abogacía de Madrid (ICAM) y perteneciente a CIARB, intervinieron expertos en arbitraje, como Philip Landolt, Presidente de la Sucursal Europea de CIARB; Jaime Cabrero García, Presidente de COAPIMADRID - AIM; Juan Ramón Montero Estévez, Presidente del Consejo Arbitral para el Alquiler de la Comunidad de Madrid y Beatriz Moreno, Letrada del Consejo Arbitral para el Alquiler de la Comunidad de Madrid.



COAPI MADRID-AIM



La Comunidad de Madrid refuerza el Plan Vive al flexibilizar los requisitos de acceso en alquiler asequible

La Comunidad de Madrid incrementará la oferta de vivienda en alquiler asequible y simplificará los procedimientos de adjudicación del Plan Vive tras la aprobación, por parte del Consejo de Gobierno, de una modificación normativa elaborada por la Consejería de Vivienda, Transportes e Infraestructuras. El cambio en el decreto 84/2020 amplía el ámbito de actuación del Ejecutivo autonómico para incluir parcelas ubicadas en suelos de otras Administraciones Públicas adscritas a la Comunidad de Madrid, por ejemplo, de ayuntamientos. Esta medida permitirá disponer de más terreno para la promoción de vivienda pública y facilitar que un mayor número de ciudadanos disponga de soluciones habitacionales. Entre las principales novedades, se refuerzan la gestión y transparencia de los procesos de adjudicación. Así, las listas de solicitantes se publicarán de forma permanente en la web del concesionario, con enlace desde la página institucional, lo que posibilitará su actualización continua y mejorará el acceso a la información por parte de los interesados.

Urbanismo analiza con COAPIMADRID – AIM la futura Ley regional LIDER del Suelo

La Dirección General de Urbanismo de la Comunidad de Madrid ha presentado a los colegiad@s y asociad@s de COAPIMADRID – AIM todas las novedades de la futura Ley de Impulso y Desarrollo Equilibrado de la Región, la denominada Ley LIDER, que establecerá el marco normativo para la ordenación del territorio y la actividad urbanística en la Comunidad de Madrid. Cargos de la Dirección de Urbanismo de la Comunidad de Madrid, Estefanía Jiménez Montes, subdirectora general de Inspección y Disciplina Urbanística; Tomás Redondo Carrera, subdirector general de Normativa y Régimen Jurídico Urbanístico y Raúl Herranz, jefe de División de Modernización Normativa, han explicado en una jornada las principales novedades e impactos que tendrá la futura normativa en el sector inmobiliario de la Comunidad de Madrid.



Entrevista a Miguel Moure, director comercial de Lystos (Next PropTech, S.L.) **Innovación y digitalización en el sector inmobiliario**

El sector inmobiliario avanza con paso firme hacia la transformación digital, un escenario donde la optimización de procesos es clave para el éxito. En este contexto, el Consejo General COAPI ha ratificado una alianza estratégica con Next PropTech, S.L., cuya marca comercial Lystos destaca en el ecosistema tecnológico. Para profundizar en las soluciones que la plataforma ofrece al mercado inmobiliario y los detalles de esta colaboración, conversamos con Miguel Moure, director comercial.

Lystos.com provee al sector de herramientas de software punteras diseñadas para simplificar la actividad diaria, automatizar tareas y dotar a las agencias de una ventaja competitiva. A través de este nuevo convenio, los colegiados y asociados API disfrutarán de un acceso directo a sus licencias de software bajo condiciones comerciales exclusivas, impulsando la excelencia profesional en el mercado residencial actual.

1. Miguel, para comenzar, ¿cuál es la visión fundacional de Lystos y qué soluciones principales aporta su plataforma al mercado inmobiliario?

Lystos nace de una convicción muy sencilla: el profesional inmobiliario que trabaja con buena

Lystos

información tiene ventaja. En España la información del mercado estaba dispersa en decenas de portales y fuentes, y nuestro objetivo fue reunirla en un solo sitio y hacerla útil para el día a día. Hoy somos una plataforma potenciada por inteligencia artificial que unifica más de 150 fuentes y más de 80 millones de datos actualizados, y sobre esa base construimos las soluciones de mayor impacto para una agencia: captación, valoración, análisis de mercado y gestión de equipos. Más de 10.000 profesionales inmobiliarios ya trabajan con nosotros, y eso resume bien la visión: tecnología puntera, pero pensada para el trabajo real del agente.

2. El Consejo General COAPI acaba de anunciar un acuerdo comercial con Next PropTech Lystos. ¿Qué significa para ustedes aliarse con el colectivo de agentes de la propiedad inmobiliaria en España?

Para nosotros es un orgullo y, sobre todo, una responsabilidad. Los agentes de la propiedad inmobiliaria representan lo mejor del sector: rigor, ética profesional y un conocimiento profundo del mercado local. Que el Consejo General COAPI confíe en Lystos para acompañar la digitalización del colectivo es un reconocimiento a nuestro trabajo, pero también un compromiso: poner la tecnología al servicio del profesional colegiado, nunca al revés. Compartimos con el Consejo la misma visión de fondo, que es elevar los estándares de la profesión. Y creemos que esta colaboración entre el Consejo General y la herramienta más completa del mercado español, sin duda elevará los estándares.

3. El convenio habilita la comercialización directa de las licencias de software de Lystos para todos los colegiados y asociados. ¿Qué herramientas específicas se van a encontrar al acceder a la plataforma?

Van a encontrar la plataforma completa, con

condiciones comerciales exclusivas por ser colegiados o asociados. En captación, Explora reúne los anuncios de los portales y de más de 150 fuentes, con alertas inmediatas en WhatsApp cuando un particular publica un inmueble. En valoración, Valora permite obtener una valoración precisa, con testigos de transacciones reales de mercado, mediante un acuerdo oficial con el colegio de Notarios, en menos de 3 minutos, y presentarla en informes personalizados con la marca de cada agencia. A esto se suman el análisis de mercado con más de 80 millones de datos, el localizador de direcciones con inteligencia artificial, la gestión de equipos para los responsables de oficina y nuestras funcionalidades de IA. Todo en un mismo entorno, sin saltar entre herramientas.

4. ¿De qué manera práctica ahorra tiempo Lystos en el día a día de una agencia?

Te doy ejemplos muy concretos. Antes, preparar una valoración defendible suponía horas buscando comparables portal por portal; con Valora se hace en menos de 3 minutos. Vigilar los portales cada mañana para detectar particulares se llevaba otra hora diaria; ahora la alerta llega al WhatsApp en el momento en que se publica el anuncio. Y los informes para el cliente, que antes se montaban a mano, salen en un clic con la imagen de la agencia. De media, nuestros usuarios ahorran en torno a un 40% de tiempo productivo, y ese tiempo se reinvierte donde de verdad se gana dinero: delante del cliente. No es casualidad que reporten un 25% más de captaciones al mes.

5. ¿Cómo ayuda la tecnología de Lystos a que un agente API aporte ese “valor añadido clave” que demanda el mercado residencial actual?

El valor añadido del agente API no lo pone la tecnología: lo ponen su criterio, su ética y su conocimiento de la zona. Lo que hace Lystos es darle argumentos para demostrarlo. Cuando un API presenta una valoración fundamentada en testigos Notariales reales, un análisis de mercado con datos objetivos y un informe impecable con su marca, el cliente entiende inmediatamente la diferencia entre un profesional y un aficionado. La tecnología

no sustituye al agente; lo eleva. Y en un mercado donde cualquiera puede publicar un piso en dos clics, esa capacidad de aportar rigor y datos es justo lo que pone en valor el trabajo de un profesional colegiado.

6. A veces, la implantación de nuevas plataformas digitales genera cierta resistencia o temor por la curva de aprendizaje.

¿Cómo maneja Lystos el soporte y la formación para los nuevos usuarios?

Es una preocupación lógica y la tenemos muy presente desde el diseño del producto: Lystos está pensado para que cualquier profesional lo use desde el primer día, sea cual sea su nivel digital. Aun así, nadie se queda solo.

Cada usuario cuenta con un onboarding guiado, sesiones de formación, un centro de ayuda muy completo y un equipo de soporte cercano que responde rápido y en español.

Nuestra experiencia con más de 10.000 profesionales es que la barrera se cae en los primeros días de uso, cuando llega el primer resultado real. Y con el colectivo API el acompañamiento será una prioridad: queremos que el convenio se traduzca en uso real, no en licencias guardadas en un cajón.

7. Desde la posición de Next PropTech, ¿cuáles creen que serán las prioridades tecnológicas de las agencias en el corto plazo?

Veo tres muy claras. La primera, la inteligencia artificial aplicada; no como moda, sino integrada en el flujo de trabajo: valoraciones cada vez más detalladas, agentes de IA que resuelven tareas repetitivas. La segunda, el dato en tiempo real: las agencias van a exigir saber qué pasa en su mercado hoy, no hace tres meses. Y la tercera, la automatización de la captación, porque llegar el primero a un particular marca la diferencia. En Lystos ya trabajamos en las tres direcciones. Mi lectura es que en el corto plazo ganará el agente que combine lo que la tecnología no puede dar, que es confianza y cercanía, con lo que ya no se puede trabajar sin ella: los datos.

8. Desde el Consejo General se hace hincapié en seguir impulsando la digitalización para proteger el colectivo. ¿Cómo contribuye una

plataforma como la suya a combatir las malas prácticas y el intrusismo en el sector?

La mejor defensa contra el intrusismo es hacer evidente la diferencia entre un profesional y quien no lo es, y ahí la tecnología juega a favor del colegiado. Quien improvisa suele captar con precios inflados para conseguir el encargo; un API con Lystos presenta una valoración con testigos reales que puede defender delante del propietario. Quien opera sin rigor no puede sostener un análisis de mercado con datos objetivos ni un informe profesional.

La transparencia que aportan los datos protege al consumidor y, al hacerlo, protege al colectivo: cuanto más rigor perciba el cliente en el agente colegiado, menos espacio queda para las malas prácticas. La digitalización, bien entendida, es una herramienta de profesionalización.

9. Para concluir, Miguel, ¿cuáles son las expectativas y los siguientes pasos que se han fijado tras la puesta en marcha oficial de esta alianza institucional?

La expectativa es que este convenio se note en el día a día de los colegiados, que es donde se mide el éxito de una alianza así. Los siguientes pasos van en esa línea: activar el acceso a las licencias con las condiciones exclusivas del acuerdo, organizar sesiones de presentación y formación con los colegios, y abrir un canal directo para escuchar al colectivo, porque el feedback de los API nos va a ayudar a seguir mejorando el producto. A quien esté leyendo esto solo le pediría una cosa: que lo pruebe. Ver tu mercado con toda la información delante cambia la forma de trabajar, y estamos convencidos de que quien lo prueba se queda.

Lystos

El software inmobiliario que aumenta las ventas de tu agencia

Más de 150 portales monitorizados, información en tiempo real y análisis avanzados para que tu agencia capte oportunidades, valore mejor y conozca el mercado como nadie

INTELIGENCIA INMOBILIARIA

+150

Portales y Sitios Agregados



Actualizado en Tiempo Real



Ventas Notariales Más Recientes



Datos Catastrales Avanzados

Ya son clientes **ENGEL & VÖLKERS**
RE/MAX Huspy housfy

Tecnología para agencias inmobiliarias que quieren captar más, valorar mejor y conocer el mercado con datos reales.

01 | CAPTA ANTES QUE NADIE

Encuentra oportunidades donde otros no miran

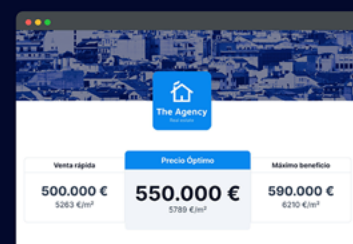
- Monitorización de más de 150 portales inmobiliarios
- Localizador de direcciones
- Alertas en tu WhatsApp



02 | CONVINCE AL PROPIETARIO

El informe que ayuda a conseguir más exclusivas

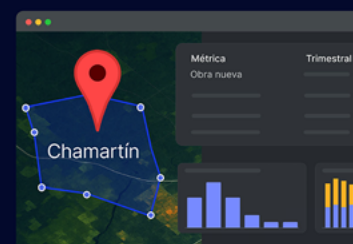
- ✓ Valoración basada en las ventas más recientes del notariado
- ✓ Precio €/m² por zona, tipología y más
- ✓ Evolución histórica y comparativas
- ✓ Informe visual e interactivo



03 | CONOCE EL MERCADO COMO NADIE

Todo el mercado, en un único lugar

- ✓ Valoración basada en las ventas más recientes del notariado
- ✓ Precio €/m² por zona, tipología y más
- ✓ Evolución histórica y comparativas
- ✓ Informe visual e interactivo



Entrevista a Regino Coca, experto en inversión y gestión patrimonial de suelo rústico COCAMPO



COCAMPO es la plataforma digital de referencia en España especializada en la compra-venta y arrendamiento de fincas rústicas, orientada a dinamizar la economía agraria y el sector rural. Al frente de este proyecto innovador se encuentra su fundador y CEO, Regino Coca, experto en inversión y gestión patrimonial de suelo rústico. A través de un ecosistema online que conecta de forma transparente la oferta y la demanda, COCAMPO facilita la toma de decisiones informadas y promueve el relevo generacional en el campo. En esta entrevista, conversamos con él sobre la evolución de su plataforma online, el peso de los datos en el sector agrario y el futuro del entorno rural.

1. Tu carrera en Banco Santander pasó por M&A, financiación estructurada, negocio inmobiliario y transformación digital.

¿Qué viste en el mercado de suelo rústico que te llevó a dejarlo todo y fundar COCAMPO?

La respuesta honesta es que el mercado me lo enseñó mi propia familia antes que ningún análisis. Vengo de una tradición familiar ligada al campo, y cuando llegó el momento de gestionar la venta de algunas fincas familiares, me encontré de frente con un mercado que parecía detenido en el tiempo. Sin precios de referencia, sin información consolidada, sin herra-

mientas digitales útiles, con una opacidad que en cualquier otro sector inmobiliario llevaba décadas siendo impensable. Ese proceso fue una experiencia frustrante y reveladora a partes iguales.

En paralelo, mi trayectoria en Banco Santander me había dado una perspectiva muy concreta sobre cómo los mercados se transforman cuando llega la tecnología y los datos.

Pasé por operaciones corporativas, financiación estructurada, gestión de activos inmobiliarios y transformación digital. Había visto de cerca lo que ocurrió cuando el inmobiliario urbano se digitalizó: transparencia de precios, democratización del acceso, profesionalización de las transacciones. Y miraba al mercado rústico y veía exactamente la misma oportunidad, sin que nadie la estuviera aprovechando seriamente.

Cuando junté las dos cosas —la experiencia personal con las fincas familiares y el análisis de mercado que me daba mi bagaje profesional— la conclusión fue inevitable.

Había un mercado enorme, estructuralmente opaco, en el que el relevo generacional estaba acelerando el volumen de transmisiones, y donde la herramienta digital que necesitaba ese mercado no existía. En febrero de 2022 salimos al mercado con Cocampo. Seguimos siendo los únicos que han construido esto con la profundidad que requiere.

2. Cuando un agente inmobiliario escucha "fincas rústicas" piensa en tractores y cosechas. Pero el inmobiliario rural abarca también fincas de recreo, casas de pueblo, pazos, masías, castillos, cortijos, turismo rural y activos ligados a la sostenibilidad.

¿Es ese desconocimiento del sector el principal freno para que los APIs aprovechen esta oportunidad?

Es el freno principal, y es un freno que se desmonta en cuanto el agente entiende de qué estamos hablando realmente. Porque el inmobiliario rural no es un mercado uniforme.

Hay activos donde el valor está efectivamente en la explotación agrícola o ganadera, sí.

Pero hay una parte muy relevante del mercado donde el valor está en otra cosa completamente distinta: en las construcciones, en la arquitectura, en la historia del lugar, en la experiencia que ofrece ese activo.

Un pazo gallego, una masía catalana, un cortijo andaluz, un castillo en Castilla, una finca de recreo con casa principal rehabilitada en Extremadura. Estamos hablando de lujo rural, de patrimonio, de activos singulares donde el comprador no está comprando tierra, está comprando un estilo de vida.

Y cuando un agente inmobiliario entiende eso, se da cuenta de que el proceso de venta es exactamente el mismo que ya conoce. El perfil del comprador, la gestión de sus expectativas, la negociación, la documentación, el cierre. Todo funciona igual que en una operación sobre una propiedad urbana de alto standing.

La única diferencia es el entorno y algunas particularidades jurídicas del suelo rústico, que es precisamente donde Cocampo aporta la capa de información y herramientas que necesita el profesional para moverse con seguridad.

El API que ya vende propiedades de lujo o segunda residencia tiene exactamente el perfil y las habilidades para trabajar este mercado. Lo que le falta no es experiencia, es el portal especializado y los datos que le permitan operar con la misma confianza que en su mercado habitual. Para eso estamos.

3. Cocampo se define como portal especializado en fincas rústicas, no como un inmo-

biliario generalista con filtros rurales. ¿Qué diferencia concreta nota un comprador o un vendedor desde el primer momento que entra en la plataforma?

La diferencia empieza antes de que el comprador haga su primera búsqueda. Empieza cuando encuentra Cocampo.

El comprador de una finca de recreo, de un cortijo, de una masía, es alguien que busca algo muy concreto y que no se identifica con el mercado inmobiliario convencional. Si lo encuentra en un portal generalista, mezclado entre pisos y áticos, con filtros de baños y metros cuadrados, algo falla. No se siente en el lugar correcto. Y un comprador que no se siente en el lugar correcto no confía, no avanza, no convierte.

Cocampo construye algo distinto: una marca con valores propios, un espacio donde todo comunica que esto es el mercado para comprar y vender activos rurales. Eso genera pertenencia en el comprador y confianza en el vendedor. Y confianza es la base de cualquier transacción inmobiliaria.

La historia de los clasificados explica bien por qué esto funciona así. Los grandes portales horizontales, los MilAnuncios y similares, tenían la oferta y la demanda de activos rurales. Pero no tenían el foco ni la especialización. Cocampo les quitó esa parte del mercado exactamente por la misma razón por la que los portales inmobiliarios les habían quitado antes el mercado urbano: la especialización concentra la demanda de calidad. Y la demanda de calidad es lo que el vendedor realmente necesita.

Esa misma lógica tiene una consecuencia directa en el posicionamiento digital. En buscadores y en inteligencia artificial, la especificidad gana. Un portal que es todo para todos no puede competir con uno que es exactamente lo que busca ese comprador concreto. Nosotros somos el resultado más relevante cuando alguien busca una finca rústica. Ellos no pueden serlo.

Y hay un segundo salto que ya estamos dando. El futuro no son los anuncios con fotos y des-

cripción, que seguirán existiendo, pero con un papel cada vez más secundario. Lo que marcará la diferencia son los datos: la inteligencia que una plataforma aporta al comprador para decidir mejor y al vendedor para vender más rápido. Ese es el camino que estamos construyendo, y donde la especialización vuelve a ser la ventaja decisiva. Solo quien conoce profundamente este mercado puede acumular los datos que lo hacen más transparente y eficiente.

4. Uno de vuestros activos más singulares es Cocampo Atlas. ¿Qué es exactamente y por qué un agente inmobiliario debería conocerlo?

Cocampo Atlas es nuestro sistema de información geográfica aplicado al mercado rústico. Es la evolución natural de un portal de anuncios hacia algo más parecido a una plataforma de datos: permite visualizar y analizar los activos rurales con capas de información que van desde los usos del suelo según el SIGPAC hasta datos de biodiversidad, pasando por análisis de accesos, lindes, productividad agrícola o potencial de captura de carbono.

Para un agente inmobiliario, el valor es doble. Por un lado, le permite presentar una finca de forma mucho más profesional y documentada, lo que genera confianza en el comprador y agiliza la transacción. Por otro, resuelve uno de los problemas más habituales en las transacciones de activos rurales: el vendedor, o el agente que le representa, no siempre domina toda la información técnica que el comprador necesita para tomar una decisión.

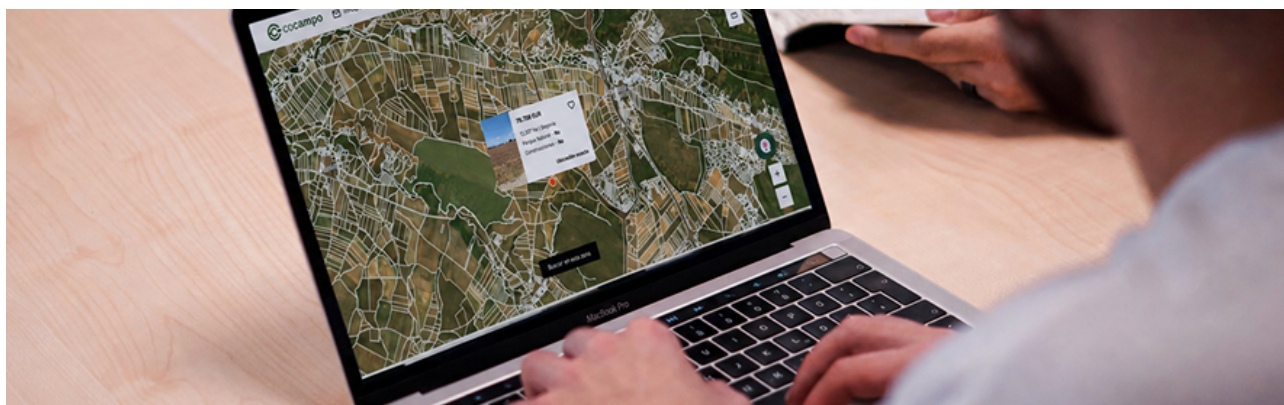
Cocampo Atlas pone en manos del agente un conjunto de datos estructurado y listo para presentar, de forma que el comprador puede

conocer en profundidad el activo —su situación catastral, sus usos del suelo, sus accesos, su potencial— sin que el vendedor tenga que ser un especialista en cada una de esas materias. En un mercado históricamente opaco, esa capacidad de informar con rigor es una ventaja competitiva real para el agente que la tiene, y una señal de profesionalidad que acelera la confianza del comprador y el cierre de la operación.

5. Hablemos de datos. Más del 41% de los propietarios de fincas en España tienen más de 65 años y se estima que más del 50% del suelo rústico cambiará de manos esta década. ¿Cómo está afectando ese relevo generacional al mercado ahora mismo?

Está generando una ola de transmisiones que no tiene precedentes. El propietario tradicional de finca rústica tiene más de 65 años, vive en muchos casos en una ciudad, y sus hijos o herederos no van a seguir explotando la tierra. Eso está produciendo un volumen creciente de mandatos de venta que antes no existían, o que existían pero no llegaban al mercado porque no había canales adecuados para gestionarlos.

Lo que estamos viendo en Cocampo refleja exactamente eso. Una parte muy relevante de nuestro crecimiento en cartera viene de agencias inmobiliarias urbanas que de repente tienen en su cartera fincas heredadas cuyos propietarios quieren vender y no saben bien cómo. Ese es el agente al que nos dirigimos también: el que tiene el mandato sobre la mesa y necesita un portal y unas herramientas que le ayuden a cerrarlo. La tierra no desaparece. Cambia de manos. Y nosotros estamos contruidos para facilitar exactamente eso.



6. El suelo rústico tiene una complejidad técnica y jurídica que asusta: SIGPAC, usos del suelo, lindes, derechos de agua... ¿Cómo consigue Cocampo que esa información sea manejable para alguien que no es técnico?

Simplificando sin ocultar. Esa es la clave.

El error habitual es o bien ignorar esa complejidad, lo que genera problemas en las transacciones, o bien presentarla de una manera tan técnica que paraliza al comprador o al agente. Hemos trabajado mucho para encontrar el punto intermedio: mostrar la información relevante de forma visual e intuitiva, integrada en la ficha del activo, sin que el usuario tenga que saber de antemano qué significa cada término.

Pero la tecnología sola no resuelve todo. Hay operaciones que requieren conocimientos agronómicos, medioambientales o jurídicos que van más allá de lo que cualquier herramienta digital puede automatizar.

Y aquí Cocampo ha tomado una decisión estratégica que nos diferencia claramente de los portales generalistas: en lugar de construir un equipo comercial cuyo objetivo es presionar a los agentes para que contraten planes de suscripción, hemos apostado por un equipo de consultores especializados en fincas rústicas que aporten valor a los anunciantes.

Personas que conocen este mercado en profundidad y que están al servicio de los agentes que trabajan con nosotros.

Lo que eso significa en la práctica es que un agente inmobiliario que tiene un mandato so-

bre una finca con características complejas no está solo. Tiene detrás un equipo que resuelve dudas, que conecta oportunidades, que pone en funcionamiento un ecosistema de profesionales especializados cuando la operación lo requiere.

La complejidad del mercado rústico existe y no vamos a fingir que no. Pero no tiene por qué ser un obstáculo para el agente inmobiliario que quiere trabajar este mercado.

Para eso estamos.

7. Tenéis integración con más de 15 CRMs y más de 70.000 anuncios activos en España. ¿Qué ventaja real obtiene una agencia inmobiliaria que publica en Cocampo frente a publicar solo en portales generalistas?

La ventaja más inmediata es la cualificación de la demanda. En un portal generalista, una finca rústica compite por la atención de usuarios que en su inmensa mayoría no están buscando campo. En Cocampo, el cien por cien del tráfico es demanda específica de activos rurales. Compradores que saben lo que buscan, que manejan el vocabulario de este mercado, que llegan con una intención real. Eso se traduce en contactos más cualificados, menos tiempo perdido y operaciones que avanzan más rápido.

La segunda ventaja es la visibilidad internacional. Más del veinte por ciento de nuestro tráfico viene de fuera de España. Alemania, Francia, Reino Unido, mercados latinoamericanos. El comprador internacional de activos rurales

Olivar en Jaén en venta por menos de 100.000 euros

Filtrar Borrkar filtros

Anuncios destacados en España

Las mejores propiedades seleccionadas para usted.



Finca rústica de 380 ha en venta en Málaga
RÚSTICO | AGRÍCOLA • RECREO
380 ha | Málaga
7.400.000 EUR



Finca rústica de 0,28 ha en venta en Corubion, A coruña
RÚSTICO | RECREO • OTROS
0,28 ha | La Coruña
4.000.000 EUR



Finca agrícola de 410 ha en venta en Segovia
RÚSTICO | AGRÍCOLA
410 ha | Segovia
4.500.000 EUR

← 16.747 resultados en venta en España →

Relevancia Cambiar divisa

Recibir alertas



españoles existe, es relevante y tiene liquidez. Pero no lo vas a encontrar en un portal generalista español. Nosotros lo traemos.

Y la tercera, que es la que más valoran los agentes que ya trabajan con nosotros, es la facilidad operativa. La integración con los principales CRMs del sector significa que publicar en Cocampo no requiere esfuerzo adicional. El anuncio sale solo. Para una agencia que gestiona una cartera amplia, eso importa. Pero más allá de la operativa, lo que el agente encuentra en Cocampo es algo que ningún portal generalista puede ofrecerle: un equipo especializado a su lado, no un equipo comercial llamándole para venderle un plan superior. Esa diferencia se nota desde el primer día.

8. ¿Qué perfil de finca está concentrando más interés inversor ahora mismo y por qué?

Hay cuatro tipologías que destacan claramente en este momento, y juntas dibujan un mercado mucho más diverso de lo que se percibe desde fuera.

Las fincas de recreo con componente cinegético o de naturaleza siguen siendo muy sólidas. Son activos escasos, con demanda sostenida de un perfil de comprador con alto poder adquisitivo que busca privacidad, naturaleza y un activo que no se deprecia. Y junto a ellas, los activos rurales singulares con potencial de reconversión hacia el turismo o la hostelería: masías, pazos, cortijos, caseríos. El turismo rural en España sigue creciendo y hay un perfil de inversor que ve en estos activos una oportunidad de negocio además de un patrimonio.

La tercera tipología es más reciente pero crece con mucha fuerza: las microfincas. Son parcelas de menos de diez hectáreas donde el comprador prioriza la vivienda sobre el uso agrario. Su precio no depende de la lógica de la tierra sino de lo construido y de la inversión necesaria en la vivienda. Su origen está en dos factores que se refuerzan mutuamente: la crisis de acceso a la vivienda urbana, que empuja a familias nacionales e internacionales a buscar alternativas residenciales, y el envejecimiento del sector agrario, que está fragmentando y liberando al mercado miles de pequeñas par-

celas por herencia. El resultado es una demanda creciente concentrada en los alrededores de las grandes ciudades —Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla— y en zonas costeras, donde las microfincas están emergiendo como alternativa real a la segunda residencia tradicional.

Junto a estas tres tipologías de activo hay un cuarto perfil de demanda que merece atención propia, porque no se define por el tipo de finca que busca sino por la lógica con la que invierte: el inversor patrimonialista o financiero. Es un perfil que ha ganado mucho protagonismo en los últimos años y que abarca desde familias y family offices hasta fondos de capital riesgo, fondos de pensiones e inversores institucionales. Lo que tienen en común es que no vienen del campo ni necesitan venir de él. Vienen de la lógica financiera, y esa lógica les lleva cada vez más al suelo rústico.

Dentro de este perfil hay dos aproximaciones muy distintas. La primera es la del inversor que busca refugio: proteger patrimonio en un activo tangible, escaso y resistente a la inflación y a la inestabilidad política y financiera. La tierra no se fabrica, no se deprecia como otros activos y ha demostrado históricamente que mantiene valor cuando otros mercados se desploman. El valor medio de la tierra en España ha subido un 13,8% en cinco años, en línea o por encima de la inflación. Para quien gestiona grandes patrimonios, eso es exactamente lo que busca.

La segunda aproximación es la del inversor activo, que no busca conservar sino transformar. Es un perfil más sofisticado que identifica explotaciones que requieren capital para dar un salto cualitativo: mecanizar procesos, implementar tecnología, ganar dimensión a través de la adquisición de fincas colindantes y conseguir economías de escala que hagan la explotación mucho más rentable. No compran lo que hay, compran el potencial de lo que puede llegar a ser. Y para eso necesitan información, análisis y un mercado donde esas oportunidades sean visibles. Que es precisamente lo que Cocampo está construyendo.

9. Un agente de la propiedad inmobiliaria colegiado que nunca ha trabajado fincas rústicas, ¿cómo puede empezar a hacerlo con

Cocampo y qué encuentra en la plataforma para dar ese paso con garantías?

El primer paso es más sencillo de lo que parece. Si tienes en cartera algún activo rural, publícalo en Cocampo. Puedes hacerlo directamente en la plataforma o desde tu CRM habitual, sin trabajo adicional. Y puedes empezar de forma gratuita. Desde ese momento, tu finca deja de estar ignorada en tu cartera o publicada en un portal generalista donde nadie la busca y pasa a estar en el único espacio donde está toda la demanda cualificada de activos rurales en España.

La versión gratuita tiene sus limitaciones, como es lógico. Para el agente que quiere ir más allá, nuestros planes de suscripción aportan mayor visibilidad para sus propiedades, pero también algo igual de importante: visibilidad para él como profesional. En un mercado donde la confianza lo es todo, aparecer en Cocampo con un perfil de agente trabajado, con cartera y con respaldo de la plataforma de referencia en fincas rústicas, es una señal de especialización que el comprador percibe y valora. Y el coste de dar ese paso es mucho menor de lo que cualquier agente imagina: 4 euros al mes por anuncio. Además, los agentes colegiados en el CGCOAPI tienen acceso a condiciones especiales fruto del acuerdo de colaboración que hemos alcanzado con el Consejo General.

Pero lo que más diferencia a Cocampo de cualquier otra opción no es la tecnología ni la visibilidad. Es el acceso a un equipo de consultores especializados que trabaja para el agente, no para venderle un plan superior. Un equipo que resuelve dudas sobre activos complejos, que conecta oportunidades, que pone en contacto a agentes con otros profesionales que tienen la contrapartida que buscan, y que ayuda a hacer crecer la cartera identificando propiedades que encajan con el perfil de sus clientes. En la práctica, el agente que trabaja con Cocampo no está solo ante un mercado que no conoce. Tiene detrás un ecosistema de profesionales que le respalda en cada operación.

El mercado rústico tiene una curva de aprendizaje, como cualquier especialización.

Pero la oportunidad es real, está creciendo y no va a esperar. El mejor momento para dar el paso es ahora. Puedes empezar en cocampo.com/es/es/subscription.



10. ¿Hacia dónde va Cocampo en los próximos dos o tres años?

Seguimos construyendo en tres direcciones que se refuerzan entre sí.

La primera es consolidar el liderazgo en España profundizando en lo que nos diferencia: los datos y la inteligencia de mercado.

El futuro de este sector no son los anuncios con fotos y descripción. Son la información y el análisis que una plataforma puede poner en manos de compradores, vendedores y agentes para tomar mejores decisiones y cerrar operaciones más rápido. Ese es el camino, apoyado en tecnología y en un equipo especializado que acompaña al agente cuando la operación lo requiere.

La segunda es la internacionalización. Ya operamos en más de cuarenta países y tenemos presencia activa en Portugal. Los siguientes mercados están definidos: Italia y Colombia. Dos realidades distintas pero con el mismo denominador común que tenía España en 2022: un mercado de activos rurales relevante, con demanda creciente y sin una plataforma especializada que lo ordene y lo haga transparente.

La tercera son los servicios complementarios. Hoy ya ofrecemos tasaciones, financiación y seguros vinculados a la compraventa de activos rurales. Son servicios que resuelven fricciones reales en el proceso de cierre de una operación y que tienen cada vez más importancia para el agente inmobiliario que quiere ofrecer una solución completa a su cliente, no solo el anuncio. En los próximos años, estos servicios ganarán peso dentro de la plataforma y se convertirán en uno de los principales facilitadores de ventas para los agentes que trabajan con nosotros.

Compren tierra,
que no se fabrica más.

www.cocampo.com

☎ (+34) 623 380 922 ✉ info@cocampo.com

EL PUNTO DE ENCUENTRO DEL MERCADO DE FINCAS RÚSTICAS

**Donde se compran, venden y alquilan
las fincas rústicas.**



Desde 19€/mes

Sin Permanencia

Acceda a **más de 2 millones** de potenciales
compradores al mes (**+20% internacionales**)



Publicación **gratuita**
e ilimitada



Se integra
con su CRM



Servicios
de **valoración**

***Oferta exclusiva** para miembros del Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria:
disfrute de un **50% de descuento** en todos los planes de suscripción con el código **COAPI50**,
válido hasta el 31 de diciembre de 2026.

Entrevista a D. Anxo Antón Queiruga Vila “Accesibilidad y vivienda inclusiva”

Detrás de las siglas de COCEMFE se encuentra una organización volcada en que la inclusión de las personas con discapacidad física y orgánica deje de ser un lema y se convierta en una realidad cotidiana.

Liderando este equipo está su presidente, D. Anxo Antón Queiruga Vila, una voz de referencia en nuestro país cuando se trata de defender la igualdad y derribar barreras sociales y arquitectónicas.

Recientemente, desde el Consejo General API hemos unido fuerzas con ellos a través de un convenio de colaboración con un objetivo muy claro: poner la accesibilidad universal en el mapa del sector inmobiliario.

No queríamos que este acuerdo fuese un papel más en un cajón; queremos sumar el profundo conocimiento técnico de la confederación a la experiencia a pie de calle de nuestros agentes colegiados.

Juntos, trabajaremos para que encontrar una vivienda plenamente inclusiva y libre de obstáculos deje de ser una carrera de fondo para miles de familias.

1. ¿Qué significa para una organización con la trayectoria de COCEMFE sellar esta alianza estratégica con el Consejo General de Colegios Oficiales API de España?

Para COCEMFE, esta alianza supone un paso muy importante porque nos permite llevar la accesibilidad universal al corazón de un sector clave para la vida de las personas: la vivienda. Desde hace años venimos denunciando que miles de personas con discapacidad física



y orgánica encuentran enormes dificultades para acceder a una vivienda digna y accesible, y sabemos que el sector inmobiliario puede ser un agente de cambio fundamental.

Este acuerdo representa la oportunidad de unir el conocimiento técnico y la experiencia del movimiento asociativo de la discapacidad con la capacidad de intermediación y asesoramiento de los agentes inmobiliarios.

Nuestro objetivo es que la accesibilidad deje de ser un aspecto secundario y pase a formar parte de los criterios habituales de valoración, comercialización y promoción de viviendas.

2. Desde la perspectiva de su entidad, ¿cuál es el diagnóstico actual de la accesibilidad en el parque de viviendas en España y cuáles siguen siendo las barreras más críticas para las personas con discapacidad física y orgánica?

El diagnóstico es preocupante. España sigue teniendo un parque residencial envejecido y con importantes déficits de accesibilidad. Una cuarta parte de las personas con discapacidad se ha visto obligada a cambiar de vivienda por problemas de accesibilidad; más de 1,8 millones de personas con movilidad reducida necesitan ayuda de terceros para salir de casa y alrededor de 100.000 permanecen encerradas en sus hogares porque no pueden hacerlo de forma autónoma.

Las principales barreras siguen estando en los accesos a los edificios, la ausencia de ascensores, los desniveles, las puertas estrechas, los baños no adaptados o la falta de itinerarios accesibles. Y, en definitiva, la falta de viviendas diseñadas desde el principio bajo criterios de accesibilidad universal.

3. ¿Cuáles son las principales acciones que esperan materializar a corto plazo fruto de este acuerdo?

A corto plazo queremos generar herramientas prácticas que ayuden a los profesionales del sector a identificar, valorar y promover la accesibilidad. Trabajaremos en la elaboración de guías técnicas, protocolos y materiales formativos, así como en acciones de sensibilización dirigidas a agentes inmobiliarios.

Además, aspiramos a crear espacios de colaboración entre los Colegios API y las entidades de COCEMFE en todo el territorio para intercambiar conocimiento y dar respuesta a situaciones concretas que afectan a las personas con discapacidad en el acceso a la vivienda.

4. El Agente de la Propiedad Inmobiliaria es el nexo directo entre el inmueble y el ciudadano. ¿De qué manera el asesoramiento técnico de COCEMFE puede transformar el servicio que los agentes API ofrecen a las familias que necesitan una vivienda adaptada?

Puede transformarlo de manera muy significativa. Muchas veces una vivienda se anuncia como accesible cuando en realidad presenta barreras que impiden su utilización autónoma. Nuestro asesoramiento puede ayudar a los agentes a identificar correctamente las condiciones de accesibilidad de un inmueble y a comprender las necesidades reales de las personas con discapacidad.

Esto permitirá ofrecer información más precisa, mejorar el acompañamiento a las familias y generar mayor confianza.

En definitiva, contribuirá a que las personas encuentren soluciones habitacionales adecuadas sin tener que enfrentarse continuamente a falsas expectativas o a procesos de búsqueda interminables.

5. El acuerdo contempla el compromiso de elaborar documentos técnicos, protocolos y guías orientativas para el sector. ¿Qué aspectos esenciales de las necesidades residenciales considera que deben recoger estas herramientas de soporte?

Deben abordar la accesibilidad de forma integral. No basta con hablar de rampas o ascensores. Es necesario incluir aspectos relacionados con el acceso al edificio, la movilidad interior, la adaptación de baños y cocinas, los espacios de maniobra, la señalización, la iluminación, la domótica y las tecnologías de apoyo.

También deben contemplar la diversidad de situaciones que viven las personas con discapacidad física y orgánica, incorporando criterios vinculados a la fatiga, el uso de productos de apoyo, las necesidades respiratorias o la posibilidad de adaptar la vivienda a lo largo del ciclo vital.

6. ¿Qué conceptos clave en materia de accesibilidad universal considera que todo profesional inmobiliario debería dominar obligatoriamente hoy en día?

En primer lugar, el concepto de accesibilidad universal como un derecho y no como una mejora opcional. También es fundamental comprender el diseño para todas las personas, la cadena de accesibilidad, los ajustes razonables y la autonomía personal.

Además, deberían conocer que la accesibilidad beneficia al conjunto de la población: personas mayores, familias con menores, personas con lesiones temporales o cualquier ciudadano que pueda experimentar limitaciones funcionales en algún momento de su vida. La accesibilidad no es una cuestión sectorial; es una condición básica para la igualdad de oportunidades.

7. ¿Cómo esperan que se desarrolle esta coordinación entre las asociaciones de COCEMFE y los diferentes Colegios API provinciales?

Esperamos que sea una colaboración cercana y permanente. COCEMFE cuenta con una

amplia red territorial que conoce de primera mano la realidad de cada comunidad autónoma y provincia. Esta capilaridad permitirá establecer canales de comunicación fluidos con los Colegios API para compartir experiencias, detectar necesidades y desarrollar iniciativas conjuntas.

Nuestro deseo es que esta colaboración se traduzca en formación, asesoramiento mutuo y proyectos concretos que mejoren el acceso a la vivienda de las personas con discapacidad en todos los territorios.

8. A menudo, la accesibilidad se percibe erróneamente en el mercado como un coste o una imposición, en lugar de como una inversión. ¿Cómo podemos concienciar a propietarios y promotores de que un entorno accesible revaloriza el activo inmobiliario?

Debemos cambiar la mirada. La accesibilidad amplía el número de personas que pueden utilizar una vivienda y aumenta su utilidad a largo plazo. Una vivienda accesible es una vivienda preparada para responder a las necesidades presentes y futuras de sus residentes.

Además, vivimos en una sociedad cada vez más envejecida, donde la demanda de entornos accesibles será creciente. Invertir en accesibilidad no solo mejora la calidad de vida, sino que incrementa el valor social y económico del inmueble, reduce futuras reformas y contribuye a construir ciudades más inclusivas y sostenibles.

9. ¿Qué otros elementos estructurales, tecnológicos o de comunicación se suelen pasar por alto a la hora de valorar si una vivienda es realmente inclusiva?

Con frecuencia se olvidan aspectos como la domótica accesible, los sistemas de comunicación adaptados, la automatización de puertas y persianas, la calidad de la señalización o la conectividad con servicios comunitarios.

También es importante analizar el entorno urbano: de poco sirve que una vivienda sea accesible si la parada de transporte público, el centro de salud o los comercios del barrio no

lo son. La inclusión debe entenderse desde una perspectiva global que abarque tanto la vivienda como su entorno.

10. El propósito fundacional de COCEMFE es garantizar una sociedad que asegure el ejercicio pleno de los derechos de las personas con discapacidad. ¿Cree que el sector inmobiliario está experimentando un cambio real de sensibilidad hacia la responsabilidad social?

Sí observamos una mayor sensibilidad que hace unos años, pero todavía queda mucho camino por recorrer. Cada vez más profesionales y empresas entienden que la accesibilidad es un factor estratégico y un elemento de calidad, pero aún persisten inercias que consideran estas cuestiones como algo complementario.

Lo positivo es que existe una creciente conciencia social y normativa que está impulsando cambios. Nuestro reto es acelerar esa transformación para que la accesibilidad forme parte de la cultura habitual del sector y no dependa de la voluntad individual de determinados actores.

11. ¿Qué mensaje de confianza le transmitiría al ciudadano con discapacidad que se enfrenta actualmente a la compleja búsqueda de un hogar digno?

Le diría que no está solo y que existe un movimiento asociativo fuerte que trabaja cada día para que sus derechos sean reconocidos y garantizados. Sabemos que muchas personas se enfrentan a enormes dificultades para encontrar una vivienda adecuada, pero también estamos viendo avances y una mayor implicación de administraciones, profesionales y agentes sociales.

Desde COCEMFE seguiremos defendiendo que ninguna persona tenga que abandonar su hogar, permanecer encerrada o renunciar a su proyecto de vida por falta de accesibilidad.

La vivienda es un derecho y vamos a seguir trabajando para que sea una realidad para todas las personas.

12. ¿Cuál es la visión de futuro que tiene para esta colaboración y qué impacto real aspira a que tenga en el diseño de las ciudades del mañana?

Me gustaría que dentro de unos años pudiéramos afirmar que la accesibilidad se ha integrado plenamente en el sector inmobiliario y que cualquier profesional considera este aspecto tan importante como la ubicación o la eficiencia energética de una vivienda.

Aspiro a que esta colaboración contribuya a diseñar ciudades más inclusivas, sostenibles y habitables, donde todas las personas puedan desarrollar su proyecto de vida en igualdad de condiciones. Las ciudades del futuro deben construirse pensando en la diversidad humana. Cuando diseñamos para quienes encuentran más barreras, terminamos creando entornos mejores para toda la ciudadanía.



20 Trimestre n°2 2026



api

FAsAPI