

COLECTIVO

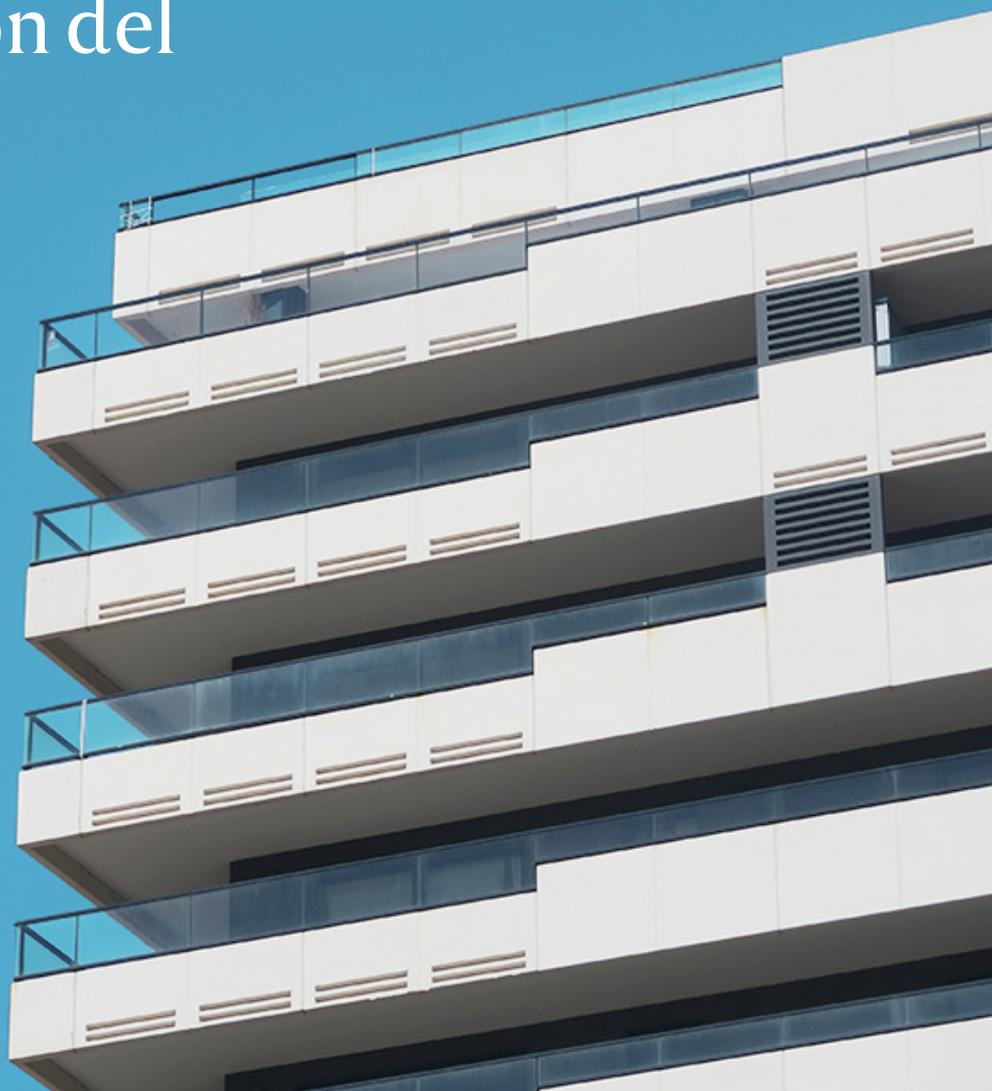
The logo for API (Asociación Profesional Independiente de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria) features the letters 'API' in a bold, dark blue font. To the left of the letters are four parallel red diagonal lines.

Revista trimestral del Consejo
General de Colegios Oficiales
de Agentes de la Propiedad
Inmobiliaria de España



La vacuna para
los inmobiliarios
es la unión del
sector

04



Toca trabajar mejor que nunca para ganarle la batalla a esta crisis entre todos



Gerard Duelo Ferrer

Presidente del Consejo General de COAPIs de España

La crisis de la COVID-19 será recordada por ser tan imprevisible como injusta, tan letal como inesperada. El caos sanitario y la locura social colectiva dieron paso a un confinamiento de la sociedad española que nos sumió en un periodo de inactividad profesional nunca visto hasta la fecha. Una especie de “coma inducido” que nos permitió reflexionar, reorientar nuestras estrategias y recargar energías para una segunda parte del año que se presenta entretenida.

Los inmovilistas o poco preparados seguramente vean un futuro lleno de obstáculos y de incógnitas cuya resolución dependerá de terceros. Mientras, aquellos con capacidad de liderazgo y espíritu de superación verán ante ellos un mar de oportunidades en un contexto apasionante de cambios y de transformación tecnológica. Ni que decir tiene que las probabilidades de fracaso de los unos son directamente proporcionales a las de mayor éxito de los otros. Todo es cuestión de actitud y de tratar de ser protagonistas en nuestro propio negocio. Toca arremangarse.

Como ya sucediera en el año 2008, todos los que formamos parte del sector inmobiliario hemos tenido que encarar un contexto inédito en el que había mucho que perder, pero también que ganar. Vamos a tener que trabajar más y mejor que nunca para tratar de salir airoso, pero lo vamos a conseguir. Nuestro sector ha sido gol- ►►

▶▶ peado por la pandemia tanto o más duramente que la mayoría de los sectores de la economía española y mundial. Pero si algo tenemos los inmobiliarios es que nunca nos rendimos, adaptándonos a todo tipo de situaciones y problemáticas para encontrar una solución para nuestros clientes, o lo que es lo mismo, para nuestro negocio.

Llegados a este punto de inflexión al que se ha denominado ‘new normal’, el espíritu emprendedor y de superación de los profesionales será la clave para la supervivencia de nuestro tejido empresarial y la recuperación de una crisis de la que debemos salir reforzados y más unidos que nunca. Posiblemente habremos de asumir mayores responsabilidades en la aportación en el PIB español, después de la caída del sector del turismo. Aquí también tenemos la oportunidad de tomar cierto relevo y ser uno de los principales motores de la recuperación económica. Como máximo representante del colectivo API de toda España, y entretanto los dirigentes estamos reclamando ayudas concretas al Gobierno para nuestro sector, os animo a que os atreváis a innovar, a ser ambiciosos y a construir un sector que siga siendo uno de los principales motores de la economía española y un modelo de éxito en todo el mundo.

En una crisis en la que el gremio sanitario ha sido una fuente de inspiración para todos, ahora nos toca a nosotros, los inmobiliarios, unirnos y aprovechar las nuevas iniciativas que estamos liderando, desde la presidencia del Consejo General, como la Confederación Nacional de Agentes y Empresas Inmobiliarias –CNAEI–, y dar lo mejor para garantizar el derecho a un buen asesoramiento para los consumidores españoles a la hora de conseguir una vivienda digna. En definitiva, exigir un nuevo ordenamiento profesional del sector inmobiliario. ●

5

EN PORTADA

La vacuna para los inmobiliarios es la unión del sector

7

ENTREVISTANDO A

Cayetano Rengel,
Presidente del
COAPI
de Málaga

9

ENTREVISTANDO A

Javier Represas
Presidente del
COAPI
de Pontevedra

12

COLEGIOS API

25

MEDIOS

La vacuna para los inmobiliarios es la unión del sector

La Confederación Nacional de Agentes y Empresas Inmobiliarias (CNAEI), liderada por el presidente de los COAPIs de España, está cerca de ser una realidad. El organismo creado para unir la Voz Común del conjunto del sector inmobiliario español quedó informalmente presentado el pasado 4 de junio en un webinar público en el marco de “*Inmociónate en Casa*”, organizado por SIRA y UCI. El acto fue liderado por el principal impulsor de la CNAEI, Gerard Duelo, presidente del Consejo General de los Colegios Oficiales de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España, entre otros muchos cargos institucionales, en la que también participaron 20 presidentes de las principales asociaciones del sector y algunas las personas más influyentes del sector inmobiliario. La creación de la CNAEI se debe a la imperiosa necesidad de unificar al sector en una sola Voz Común para temas muy globales. Durante su intervención en el webinar, Duelo explicó que “*esta Confederación defenderá, por encima de todo, los intereses del consumidor, que está indefenso, y exigirá una correc-*



ta regulación del sector, inexistente desde 2000”. Además, reflexionó sobre el origen de la idea de unificar a toda la industria: “*El panorama inmobiliario es “caótico”, está disgregado, hay muchos actores (colegiados, agentes asociados, no asociados, MLS...), y nadie defiende correctamente los intereses globales del sector. Por este motivo era imprescindible la unión*”. Recalcó que esta “unión” no debe enten-

derse como una integración o fusión de las estructuras ejecutivas de las entidades que la componen, sino sólo la “Unión de una Voz Común”, para objetivos concretos como es el ordenamiento del sector. Puede que luego venga la defensa de otros temas globales, como la titularidad de los datos que día a día genera el sector, o temas de sostenibilidad, pero hoy por hoy, sólo hay un solo objetivo sobre la mesa de diálogo: el Ordenamiento jurídico. El presidente de los COAPIs de toda España explicó también que “*desde el año 2000 cada vez hay menos colegiados, pero más agentes en la actividad inmobiliaria, por lo que es importante volver a regularla*”. Duelo apeló a la confianza y aseguró que la CNAEI

“va a suponer la unión del sector, no la intervención o control sobre ninguno de sus componentes” e insistió en que “el objetivo de la CNAEI es sumar y unir la Voz Común. El futuro de la CNAEI dependerá de todos sus impulsores”.

De esta manera, y tras años de caos sectorial, la industria inmobiliaria acuerda unirse para reivindicar un ordenamiento general en defensa del consumidor. Duelo ha conseguido el visto bueno de las Juntas de prácticamente todos los colectivos federados (federaciones) de España, que comprenden a su vez más de cien asociaciones, para que se sumen *“a un proyecto único en defensa del consumidor español que está desprotegido desde hace demasiados años”*. Y es que todos los participantes en el acto de esa presentación informal de la CNAEI coincidieron en las necesidades de *“fortalecer y dotar de mayor prestigio al sector para que los Gobiernos lo tengan en cuenta”*; de *“poner orden y profesionalizarse”* así como *“que haya reglas de juego básicas que también protejan al consumidor”*. Todos los importantes participantes apoyaron la iniciativa de Gerard Duelo. Así pues, todos los agentes del sector que deseen estar representados en esta Voz Común, deberán formar parte de asociaciones, que a su vez integren Federaciones: Consejo General de APIS; Federación de Asociaciones Profesionales COAPIS; Federación de Asociaciones Profesionales Privadas;

Federación de Asociaciones Empresariales Privadas, u otras que existan. De 124 asociaciones existentes, un 54% ya están federadas e integra alguna de estas entidades (57 aún están pendientes de hacerlo). Actualmente, la Confederación está formada por un total de 103 colectivos del sector inmobiliario, lo que supone 14.875 miembros. Por de pronto, como primer objetivo, el organismo se plantea conseguir que las 17 comunidades autónomas dispongan de leyes que obliguen a un registro obligatorio de agentes inmobiliarios, dado que actualmente sólo hay tres. ●

Cayetano Rengel

Presidente del COAPI de Málaga

“Soy optimista ante el escenario que se presentará a medio plazo en nuestro sector”



Por desgracia, el COVID-19 ha sido el claro protagonista de esta primera mitad del año. ¿Cómo han sobrellevado este periodo de estado de alarma y qué medidas se han adoptado para continuar prestando servicio a sus clientes a pesar del confinamiento?

Durante el estado de alarma el movimiento ha sido nulo por razones obvias. A partir de entrar en la fase que permitía el inicio de la actividad empezaron tímidamente los contactos con nuestros clientes, soportando las dificultades del momento y ateniéndonos a la normativa sanitaria en vigor (mascarillas, guantes, etc.).

Ahora comienza la llamada por muchos 'nueva normalidad'. ¿Cómo afrontan este escenario inaudito que se inicia ahora?

Las expectativas tras el final del estado de alarma son confusas. Hay

áreas dentro del sector de la construcción que se manifiestan optimistas, como los promotores de viviendas de obra nueva, que no ven signos de bajada de precios, puesto que la mayoría de las promociones residenciales cuentan con un alto porcentaje de unidades vendidas. Sin embargo, no ocurre lo mismo con las viviendas de segunda mano, que sí están sufriendo un ajuste importante en los precios de venta. En definitiva, creo que se verá con más claridad cómo se comporta el mercado en los meses de julio y agosto, y meses sucesivos.

¿Qué previsiones tiene el COAPI respecto al mercado residencial de Málaga a medio plazo?

Las previsiones para el mercado residencial son halagüeñas. A pesar de la estabilización a la que se someterá tras años de crecimiento, hay un factor que reactivará el mercado: la puesta en marcha, por parte de la Administración, de iniciativas públicas para el sector, que se verá favorecido por la flexibilización de la burocracia a la hora de facilitar licencias, permisos, etc. ►►

Cayetano Rengel Presidente del COAPI de Málaga

►► **Si abrimos el plano a todo el territorio nacional, ¿dónde prevé que se ubicará Málaga y su costa en la era post-COVID? ¿Aumentará la demanda ahora que los españoles parecen tener un interés mayor en vivir lejos de las grandes capitales y el incremento del teletrabajo en muchas profesiones?**

Málaga y su costa siempre ocuparon uno de los primeros lugares de España y de Europa en el sector inmobiliario debido a la importancia de sus infraestructuras en comunicaciones viarias y aéreas, su ocio, su oferta hotelera y cultural, así como el clima y la calidad de sus playas, que despiertan un gran interés inversor por parte de fondos nacionales e internacionales que buscan posicionarse en el mercado. Espero que esta demanda siga aumentando en los distintos segmentos (viviendas, oficinas, hoteles, etc.), ahora también con las facilidades que ofrecerá para ello el teletrabajo.

Sin duda, Málaga es una de las provincias españolas con mayor inversión extranjera en el *real estate*. ¿Qué escenario prevé en este sentido a medio plazo?

La inversión extranjera está apareciendo con fuerza después del COVID-19. Tanto es así que hay mucho movimiento, tanto en la capital como en la costa, de fondos de inversión nacionales e internacionales que están estudiando y realizando compras de grandes proyectos nuevos, hoteles o urbanizaciones residenciales que actualmente se ofertan en el mercado. Por todo ello, soy optimista ante el escenario que se presentará a medio plazo. ●



ENTREVISTANDO A

Javier Represas

Presidente del COAPI de Pontevedra

“Hoy más que nunca debemos estar atentos para determinar qué tendencias se acelerarán y qué nuevas oportunidades surgirán”

Antes de nada, enhorabuena. El pasado mes de marzo, pocos días antes del inicio del estado de alarma, fue elegido presidente del COAPI de Pontevedra. Pero entonces llegó el COVID-19... ¿cómo valora estos 3 primeros meses de presidencia en un escenario de tanta incertidumbre?

Muchas gracias. La verdad es que en este período hemos vivido una realidad marcada por la preocupación y evolución de la crisis sanitaria, la situación normativa que afectaba a nuestro sector en cuanto a las medidas adoptadas en los sucesivos reales decretos, y la realidad de la situación de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria en su actividad profesional diaria.

Sin duda, la seguridad fue la tónica predominante en el colectivo, al que no se suspendió de actividad y por tanto podría seguir trabajando de puertas adentro porque sí es verdad que estaba limitada la apertura al público. Aunque los colegiados somos en su mayoría profesionales autónomos, tenemos también empleados y colaboradores igualmente autónomos a los que informar y atender con los mecanismos normativos que se habilitaban, actualizaban o modificaban cada pocos días. Ceses de actividad, exenciones o prórrogas en impuestos y ERTES eran una de las preocupaciones a seguir, pero más aún poder dar respuesta a nuestros clientes: ¿aplazamientos de alquileres? ¿condonaciones de rentas? ¿avales y préstamos para hacerles frente?

Por otra parte, las visitas a inmuebles eran otro quebradero de cabeza. Trabajar protocolos y compaginarlos con la normativa quedaba finalmente sometido a la realidad de la calle, realizar visitas a domicilios, por ejem- ►►

Javier Represas Presidente del COAPI de Pontevedra

►► plo, no ha sido posible ni recomendado hasta muy avanzada la desescalada.

¿Qué medidas y propuestas han adoptado desde el COAPI para mitigar el efecto del coronavirus en los profesionales inmobiliarios y sus negocios?

Los efectos provocados se deben también a dos causas diferenciadas, los motivados por la crisis sanitaria en sí, y los que se originan por motivos económicos como consecuencia de ésta. La difusión de todas las medidas y protocolos sanitarios son medidas con las que responder a la primera, pero hace falta una reflexión para responder a los posibles nuevos escenarios. Por una parte, el análisis con diferentes intervinientes del sector, como los promotores o la banca; y por otro lado, las medidas que podemos adoptar e incluso proponer a las administraciones.

Los COAPI gallegos hemos mantenido una constante comunicación entre nosotros y con la administración pública para trasladar estas inquietudes y propuestas. Por ejemplo, en relación con las

medidas destinadas a los arrendamientos, en particular de vivienda. Igualmente, hemos analizado los diferentes sectores, las tendencias que se mantendrán o aquellas que se acelerarán como consecuencia de los cambios que la crisis del coronavirus ha provocado, por ejemplo, las relacionadas con las variaciones en los precios o condiciones de la demanda, tanto a corto plazo, como las esperadas a medio plazo.

Es fundamental anticiparse a los cambios que puedan producirse en el mercado, tanto en la vivienda residencial como en la turística, o en los sectores hotelero, comercial y de oficinas, y poder después trasladar estos análisis, debates y conclusiones a los colegiados. Se ha empezado a trabajar igualmente en programas formativos de adecuación a la nueva situación y también de actualización, por ejemplo, hacia un uso más intensivo de tecnologías y herramientas que estarán disponibles en breve. Y cómo no, se trabaja para aliviar los costes propios del negocio, cerrando acuerdos de colaboración y propuestas innovadoras con empresas y entidades.

En Galicia fueron pioneros en iniciar la 'nueva normalidad'. ¿Qué le parece esta decisión y qué efectos instantáneos cree que podrá tener el fin de las restricciones en lo que respecta al mercado inmobiliario de Pontevedra?

Efectivamente, Galicia pudo disfrutar unos días antes de esta nueva situación. Toda Galicia recibe anualmente un gran número de turistas tanto extranjeros como de comunidades como Madrid, País Vasco o Cataluña, que este año no alcanzarán apenas un 30% de lo que han supuesto años anteriores, con lo que es importante que todo el país avance hacia esta nueva situación. La reactivación de la economía es fundamental, en particular para el sector turístico, sometido a una fuerte temporalidad en la que un retraso de un mes supone media temporada. Sin duda, y con todas las medidas de seguridad sanitaria y alertas al máximo, la reactivación es positiva.

En nuestro sector hemos visto una gran actividad por la demanda contenida, el arrendamiento de apartamentos y viviendas turísticas, y también la formalización

Javier Represas

Presidente del COAPI de Pontevedra

►► de adquisición de vivienda y segunda residencia muy marcada por los nuevos parámetros: terraza, jardín, patios... En definitiva, espacios de ocio familiar. Este punto es muy reseñable, porque la configuración propia de nuestras ciudades y pueblos contaba ya con enormes áreas semiurbanas y por supuesto rurales, y la demanda en estos aspectos hace reflexionar sobre la tendencia actual –no sabemos si duradera– de estos requisitos.

A medio plazo, ¿qué escenario prevé para el mercado residencial pontevedrés? ¿En qué pilares se ha de sustentar la reactivación del sector tras el COVID-19?

Pontevedra es una provincia muy equilibrada, el turismo es uno de sus puntos fuertes con la espectacularidad de sus Rías Baixas o los parques de las Islas Atlánticas, pero tiene una todavía más fuerte tradición y potencia industrial, con Vigo a la cabeza. Son muy importantes para la provincia los sectores de la automoción, el naval y la industria auxiliar, la pesca o la alimentación, pero son muchos los sectores pujantes en tec-

nologías, como la aeronáutica, la aeroespacial, la farmacéutica o la biotecnológica, que se nutren de una universidad muy volcada en ciencias y tecnologías y de una posición excepcional como puerta del Atlántico y frontera con nuestros vecinos de Portugal, favoreciendo igualmente el comercio y el intercambio siempre positivo que aportan las regiones fronterizas abiertas y cooperativas. La construcción será también, sin duda, uno de los pilares de reactivación con los que podemos contar.

Las agencias y profesionales inmobiliarios han demostrado rapidez y compromiso en el arranque de su propia desescalada. ¿Qué recomendaciones o consejos trasladaría a sus colegiados y a todos los agentes de la propiedad inmobiliaria para afrontar esta nueva realidad social?

La preparación, la anticipación, despejar incertidumbres desde la sensatez, la seriedad y la rigurosidad en los análisis que hagamos de la situación. Hoy más que nunca debemos estar atentos para determinar qué tendencias se acele-

rarán, qué mercados se resentirán y qué nuevas oportunidades surgirán. Estar preparados para ello depende de nosotros. ●

Colegios API

GRANADA

III Jornada de la Pericia, organizada por la Unión Profesional de Granada



La mesa de debate, formada por Francisco Javier García-Valdecasas, Gustavo Adolfo Rodríguez, Francisco Sánchez y Daniel de la Rubia.

La Unión Profesional de Granada organizó, pocos días antes del inicio del confinamiento, las 'III Jornada de la Pericia, Foro de encuentro y debate: las pruebas periciales'. Este evento, que tuvo lugar en el Colegio de Abogados de Granada, contó con una mesa de debate de un muy alto prestigio.

En ella tomaron asiento Francisco Javier García-Valdecasas, presidente del COAPI de Granada; Gustavo Adolfo Rodríguez, delegado de Turismo, Justicia, Regeneración y Administración Local de Granada; Francisco Sánchez, magistrado de la Audiencia Provincial Sección 5 de Granada;

y Daniel de la Rubia, secretario de la Sala de Gobierno del Tribunal Superior de Justicia de Andalucía.

Un elenco que discutió y aportó conocimientos sobre el peritaje y fue padrino de la Guía de Peritos, presentada durante esta jornada. “Se trata de una guía que agrupa a todos los peritos colegiados de Granada y que intenta facilitar a la administración de Justicia y a la sociedad el poder acceder a peritos debidamente acreditados académicamente”, subrayó en el acto la coordinadora de la Comisión de Asuntos con la Administración de la Unión Profesional de Granada. ●

ASTURIAS

Curso online de introducción al home staging

El pasado 23 de abril, el COAPI de Asturias organizó con gran éxito de asistentes, tanto de colegiados como de asociados, un curso online de introducción al home staging. Bajo la batuta de Anna García, los miembros que se conectaron a la ponencia descubrieron cómo mejorar la imagen de la vivienda y las sensaciones que desprende para su venta o alquiler una vez se ha realizado este tipo de decoración en ella.

Durante cuatro horas, los colegiados y asociados asturianos recibieron las claves y principios básicos de la decoración home staging, consejos de *relooking* para preparar las viviendas sin reformas, además de pautas para el uso con éxito del marketing emocional y los beneficios del home staging para la gestión empresarial de la empresa, ya que este tipo de decoración es un recurso muy provechoso para que el profesional pueda firmar la exclusiva de una vivienda. ●

MADRID

COAPIMADRID–AIM impulsa Mediapi y la Institución Arbitral para solucionar conflictos del alquiler



El Colegio Oficial y Asociación de Agentes Inmobiliarios de Madrid (COAPIMADRID–AIM), entiende que “ante la situación de crisis generada con motivo de la COVID-19, hay que buscar soluciones alternativas para poner en valor y facilitar instrumentos que ayuden a los consumidores, usuarios, empresas y organismos públicos a resolver los conflictos que puedan surgir en el marco de sus relaciones contractuales. Tales herramientas son las instituciones de la mediación y del arbitraje, así como la tasación inmobiliaria”.

A medida que el Gobierno central, Administraciones autonómicas y locales han ido aprobando medidas en alquiler y vivienda pa-

ra tratar de paliar los efectos perjudiciales que puedan producirse en la esfera patrimonial de los ciudadanos, ha surgido un amplio abanico de nuevas situaciones que necesitarán una solución jurídica. Sin ir más lejos, el Real Decreto-ley 15/2020 establece un mecanismo de renegociación y aplazamiento del pago de los alquileres de locales de negocio y el Real Decreto-ley 11/2020 contempla, entre otras, la suspensión de los desahucios durante seis meses, la renovación automática de contratos de alquiler de vivienda en que finalice su prórroga, o diferentes tipos de moratoria en el pago de la renta, medidas que abren escenarios en los que las partes tendrán que renegociar ►►

►► sus respectivas cláusulas de cara a la vigencia y cumplimiento de los contratos. Por ello, inquilinos y arrendadores necesitarán asesoramiento y apoyo, como mínimo, durante los próximos seis meses. De ahí la importancia de disponer de fórmulas como la mediación o el arbitraje, así como de un servicio de tasación inmobiliaria. El Centro de Mediación de COAPIMADRID, “MEDI-API”, es el encargado de administrar y tramitar los procedimientos de mediación que se soliciten o se sometan a COAPIMADRID sobre cualquier controversia o conflicto en materia inmobiliaria civil: arrendamientos, compraventa, permutas, traspasos, hipotecas, honorarios profesionales, etc. Cabe recordar, igualmente, que COAPIMADRID está inscrito en el Registro de Instituciones de Mediación del Ministerio de Justicia.

Asimismo, puede solicitarse un arbitraje a la Institución Arbitral Inmobiliaria (IAI) con el objeto de administrar los arbitrajes que, libre y voluntariamente, le sometan dos o más personas para resolver los conflictos que puedan surgir como consecuencia de una relación contractual. La IAI se encuentra reconocida por la Comunidad de Madrid.

De hecho, COAPIMADRID colabora con la Comunidad de Madrid en materia de arbitraje, siendo, junto con la mediación, uno de los puntos que se ha tratado de impulsar desde la Administración autonómica en diferentes sectores del ámbito económico.

La experiencia de los profesionales adscritos al Turno Oficial de peritos de COAPIMADRID – AIM, junto con la herramienta TAS///API, permite ofrecer un servicio de tasación inmobiliaria que incluye la valoración para el alquiler y la venta, que puede realizarse de forma electrónica, siendo de gran relevancia en un momento como el actual en el que se hace más necesario conocer la adecuación de los valores al mercado real. ●

JAÉN

Gran éxito de los cursos CRS organizados por el COAPI de Jaén



Participantes en los cursos CRS organizados por el COAPI de Jaén.

Cada vez son más los APIs que buscan un máximo nivel de formación en la profesión inmobiliaria a la que le dedican su vida. Los cursos CRS organizados por el COAPI de Jaén son un buen ejemplo de ello, contando con una muy alta participación de colegiados y asociados.

De hecho, en los cursos tomaron parte no sólo los profesionales inmobiliarios de la provincia de Jaén, sino también algunos APIs llegados de provincias cercanas. La instrucción, en la que se desarrollaron los módulos C y D de los cursos CRS demostró el interés de los agentes inmobiliarios por buscar altos estándares de formación inmobiliaria, así como por prestar un servicio de mayor calidad a sus clientes y a la sociedad en general.

Las formaciones fueron dirigidas por el experto José Ignacio de Diego, quien dejó buena muestra de su trayectoria y amplios conocimientos del mercado. El presidente del COAPI de Jaén, Diego Galiano, recibió al instructor en la ciudad y quiso agradecerle todo su esfuerzo y dedicación para que las jornadas fueran todo un éxito. ●

CASTELLÓN

Gran acogida de los cursos CRS promovidos por el COAPI

Como parte de su plan de actividades y formaciones anuales, el COAPI de Castellón organizó, justo antes del inicio del confinamiento, dos cursos CRS –concretamente, los módulos E y G– que tuvieron una gran acogida por parte de los colegiados castellonenses.

Las formaciones fueron impartidas por Curro Santacreu,

formador de CRS, especializado en negociación, técnicas de venta y financiación hipotecaria, que ofreció todos sus conocimientos sobre *real estate* para satisfacción de los profesionales presentes. El Colegio provincial tenía previsto realizar el resto de módulos durante este año, pero el COVID-19 ha trastocado la pla-



Curro Santacreu, en primer plano, con los asistentes a la formación detrás.

nificación del COAPI, que ha pospuesto dichos cursos hasta que sus miembros puedan volver a reunirse con todas las garantías y trabajar con todas las medidas de seguridad posibles. ●

PONTEVEDRA

Acto de investidura de Javier Represas como nuevo presidente del COAPI de Pontevedra

Pocos días antes del inicio del confinamiento forzoso debido al coronavirus, el COAPI de Pontevedra celebró el acto de investidura de su nuevo presidente, Javier Represas Seoane. El nuevo presidente, que lideró la única candidatura que se presentó a las elecciones del Colegio, contó con el apoyo y el soporte necesario por parte del



Javier Represas, tercero por la izquierda, tras el acto.

Consejo General durante el transcurso de todo el proceso electoral. Ejemplo de ello fue la presencia del vicepresidente del Consejo General, Cayetano Rengel; el tesorero, Jaime Cabrero; así como la secretaria, M^a Dolores de Alcover-Aguilar y García. En esta nueva etapa del Colegio gallego, Represas tiene como objetivo principal la reactivación del organismo “en todos los aspectos: empezando por el jurídico-legal”, explica el nuevo presidente de los API pontevedreses, que también formó parte de la gestora que ha administrado el colegio en los últimos meses.

Junto a Represas, le acompañan como vocales los colegiados Alfonso Fernández Portas, Alfonso José Longueira Vallo, Fernando Méndez Araujo, Pablo Blanco Rodríguez, Luis Manuel González López y Santiago Carro Solla.

Otra de los planes que tiene previsto poner en marcha la nueva Junta de Gobierno, y que ha ganado enteros con el impacto de la pandemia y el confinamiento en el sector inmobiliario, es el desarrollo de nuevos servicios en materia de comunicación y networking para llegar al mayor número de profesionales API de la región y ofrecerles servicios que les resulten atractivos y prácticos. ●

BALEARES

Participación del Colegio en la Mesa de l'Habitatge del Gobierno de Baleares



Marc Pons, consejero de Territorio, Movilidad y Energía de las Islas Baleares.

De forma telemática, el pasado 7 de mayo se celebró la Mesa de l'Habitatge, convocada por la Consejería de Territorio, Movilidad y Energía del Gobierno de las Islas Baleares y en la que ha participado Natalia Bueno, presidenta del COAPI de Baleares. La última Mesa se celebró el 17 de febre-

ro, prácticamente un mes antes de la declaración del estado de alarma. Mucho ha cambiado el panorama desde entonces, cuando el consejero Marc Pons explicó los planes de esta legislatura para incrementar el parque público de viviendas en alquiler con el objetivo de paliar la es-

casez de edificación en las últimas legislaturas.

El contexto actual es totalmente distinto, estando todos los recursos y energías concentrados en evitar la pérdida de las viviendas de la población más vulnerable. En este sentido, Pons explicó en el encuentro telemático que han aumentado el número de administrativos en 36 para dedicarse al trámite de las ayudas solicitadas y han atendido más de 15.000 llamadas telefónicas durante el estado de alarma.

Durante su intervención, Bueno solicitó un registro público de grandes tenedores al que un arrendatario pueda acudir para saber la situación de su arrendador y no tenga que estar indagando por su cuenta; y puso en conocimiento del Gobierno autonómico que los APIs estuvieron prácticamente sin ingresos desde el inicio del estado de alarma y, que, a pesar de ello, ofrecieron un servicio gratuito de asesoramiento a toda la población balear en materia de arrendamientos ante la actual crisis. ●

VALLADOLID

Programa de información sobre alquileres de vivienda ante la crisis de la COVID-19

En colaboración con otros Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, el COAPI de Valladolid ha elaborado un programa de información pa-

ra sus miembros sobre alquileres de vivienda ante la crisis sanitaria provocada por la COVID-19. La pandemia y el confinamiento han generado la

promoción de este tipo de actividades solidarias y gratuitas. En el caso de este programa voluntario, durante estos últimos tres meses el COAPI de Valladolid ha estado enviando a todos sus miembros interesados e inscritos a la iniciativa el protocolo de actuación sobre la información a suministrar a los sujetos de un contrato de arrendamiento. ●

ARAGÓN

Mesa redonda telemática sobre la situación actual del mercado inmobiliario

El estado de alarma y el confinamiento decretado por el Gobierno de España ha aumentado el ingenio y la apuesta por las tecnologías de todos los sectores económicos. Por supuesto, el inmobiliario no ha sido menos, y en concreto, muchos COAPIs han aprovechado las decenas de aplicaciones existentes ya para la realización de videollamadas y reuniones telemáticas. Incluso, para ofrecer mesas redondas y formaciones a sus colegiados.

Este es el caso del COAPI de Aragón, que ha realizado varias mesas redondas durante el último trimestre. La primera de ellas se llevó a cabo el pasado 28 de abril, con el título de “La situación actual del merca-



Cartel del webinar sobre la situación actual del mercado

do inmobiliario”. En este webinar varios expertos del sector de Aragón analizaron el escenario que queda tras el paso de la COVID-19 por España.

En este encuentro virtual tomaron parte, además de Fernando Baena, presidente del COAPI de Aragón, Luis Fabra, director científico de Garmerin; Rafael Espés, arquitecto especialista en Urbanismo; Fernando

Montón, director general de Grupo Plaza 14; y Juan Carlos Bandrés, director general de Grupo Lobe.

Unas semanas más tarde, tuvo gran éxito también el webinar sobre “La situación y perspectiva del mercado de oficinas y centros comerciales”. Cinco expertos de ambos sectores en

Aragón ofrecieron sus opiniones sobre cómo saldrán estos segmentos de esta nueva crisis. En este caso, junto a Baena, estuvieron presentes en el webinar Jorge Anglada, director de WTCZ; Miguel Sánchez-Melendo, director comercial de Expo Zaragoza Empresarial; Bienvenido Subero, administrador del Centro Comercial Utrillas Plaza; y Luis Fabra, director de Merin. ●

BARCELONA

Los API catalanes lanzaron el proyecto 'API Responde' para resolver dudas inmobiliarias



Imagen de la Home del portal API Responde, donde se da respuesta a las consultas del sector.

El COAPI de Barcelona, junto a la Asociación de Agentes Inmobiliarios de Catalunya (AIC), trabajó con intensidad para dar respuesta a las principales dudas y problemas generados por la crisis de la COVID-19. En este contexto, ambas organizaciones lanzaron el proyecto API Responde (apiresponde.com), un fórum inmobiliario online cuyo objetivo es el de facilitar una canal de comunicación para que la sociedad pueda realizar cualquier consulta referente al sector inmobiliario durante esta coyuntura extraordinaria en la que se encuentra.

“Creemos que, hoy más que nunca, debemos mostrar la máxima proactividad posible para ofrecer tranquilidad, transparencia e información a la sociedad, resolviendo sus dudas sobre cualquier aspecto a resolver en su contacto con el mercado de la vivienda. Invitamos a todas las partes del sector inmobiliario, tanto profesionales como consumidores, a trasladarnos sus inquietudes para poder ayudarles a volver a la normalidad lo antes posible y superar juntos esta crisis de la mejor manera”, afirmaron los responsables de Marketing del COAPI de Barcelona.

¿Cómo puedo solicitar la moratoria de los pagos de mi hipoteca? ¿Puedo poner mi piso en venta en estos momentos? ¿Tiene la obligación el arrendador de rebajar el precio del alquiler? Tengo que dejar el piso de alquiler esta semana, ¿cómo lo hago? Estas y muchas otras cuestiones fundamentales fueron resueltas por los expertos inmobiliarios del Colegio y la Asociación, englobado en el proyecto API Solidario. Además, todas las consultas y respuestas relevantes fueron publicadas en el perfil oficial en Twitter: @portalapi_cat. ●

BALEARES

COAPI Baleares denuncia competencia desleal durante el estado de alarma



Natalia Bueno, presidenta del COAPI y la ASAPI de Baleares.

Desde el Colegio y la Asociación API Baleares denunciaron una competencia desleal durante el estado de alarma. Natalia Bueno, presidenta del Colegio y de la Asociación, señala que, durante el confinamiento, "mientras la mayoría cumplimos con el cese de la actividad, hubo otros que siguieron ejerciéndola, saltándose todas las indicaciones del Gobierno, con el consiguiente riesgo sanitario y beneficiándose de la inactividad de quienes actuamos con responsabilidad".

El COAPI y la ASAPI de Baleares denuncian que durante los días de estado de alarma hubo inmobiliarias que se saltaron la

normativa y siguieron realizando visitas a pisos, lo que supone un claro ejemplo de competencia desleal que además conlleva un claro riesgo sanitario.

La presidenta de ambas entidades, Natalia Bueno, destaca que "nos consta que mientras la mayoría estuvimos cumpliendo la normativa, con el parón en

la actividad y, por supuesto, también en los ingresos, hay quien estuvo aprovechando esta circunstancia para seguir como si nada sucediera". Por ello, concreta, "pedimos al Govern que ejerza un control proactivo para evitar que esto siga sucediendo" en próximas ocasiones.

Cabe recordar que el sector inmobiliario no fue considerado esencial por el Gobierno, por lo que se vio obligado al cierre de sus oficinas, despachos, locales y/o establecimientos por la inviabilidad de mantener su actividad mediante el sistema del teletrabajo.

Bueno detalla que "la naturaleza de nuestra actividad re-

quiere la libre circulación por la vía pública para gestionar visitas concertadas a los inmuebles respecto de los cuales tienen encargo de venta o alquiler, captación de nuevas operaciones, o gestiones en oficinas públicas, tales como registros de la propiedad o ayuntamientos, entre otros". "No podemos concretar todo este proceso de forma telemática", apostilla la presidenta.

En este sentido, al inicio de la pandemia el Consejo General de COAPIs de España solicitó al Gobierno de España la adopción de medidas pertinentes para paliar las consecuencias que estaba produciendo la COVID-19 en el sector inmobiliario al completo, entre las que destacó el reclamo al ejecutivo nacional de considerar la actividad inmobiliaria como esencial.

Urge la regulación de la actividad

Desde el COAPI balear reiteran la urgencia de regular la actividad que realizan los APIs, una petición que está muy cerca de concretarse, tras el acuerdo alcanzado con el Gobierno autonómico, al que solicita que estudien la reducción de las cargas fiscales para quien deba desprenderse de su patrimonio por necesidad económica a raíz de los efectos de esta pandemia provocada por el coronavirus. ●

MADRID

COAPIMADRID–AIM apuesta por la formación especializada de los profesionales para asesorar con más garantías al consumidor

El Colegio Oficial y Asociación de Agentes Inmobiliarios de Madrid (COAPIMADRID-AIM), que preside Jaime Cabrero García, está apostando con firmeza por impulsar la formación especializada de los agentes de la propiedad inmobiliaria, ya que son profesionales que, al intermediar en las operaciones inmobiliarias, ofrecen garantías para los consumidores y usuarios en el sector inmobiliario.

COAPIMADRID-AIM quiere reforzar así el papel que corresponde a los profesionales para proporcionar transparencia en el mercado. Fruto de es-

ta preocupación es la consolidación de la utilización de TAS//API, aplicación oficial online de COAPIMADRID-AIM para la realización telemática de informes periciales de tasaciones de bienes inmuebles de los agentes de la propiedad inmobiliaria.

Esta herramienta tecnológica tiene muchas ventajas, entre otras: gran facilidad de manejo que incluye fotografías y mapas geolocalizados; base de datos de testigos de los propios colegiados en sus tasaciones (más de 27.000) o la inclusión de datos catastrales. La riqueza de los testigos que facilita TAS//

API, que son elementos de comparación que permiten conocer de forma adecuada el mercado, proporciona seguridad y confort al profesional a la hora de valorar un inmueble.

TAS//API está teniendo una favorable acogida entre los agentes de la propiedad inmobiliaria, ya que es un soporte clave para desempeñar su función como peritos oficiales en los tribunales, además de ayudarles en su actividad privada. Actualmente, TAS//API cuenta con más de 1.500 usuarios repartidos por toda la geografía española. ●

CÁDIZ

Convenio de colaboración entre el COAPI y la Junta de Andalucía para ofrecer mediación gratuita en el alquiler

El COAPI de Cádiz firmó, en el transcurso del estado de alarma, un convenio de colaboración con la Junta de Andalucía para ofrecer durante el confinamiento un servicio de mediación gratuita en los acuerdos entre propietarios e inquilinos gaditanos que soliciten una prórroga de su alquiler.

El acuerdo estableció que los colegiados asesorarían de forma gratuita a propietarios e inquilinos, que deben entregar los documentos necesarios para llegar a un aplazamiento, tal y como dicta el Decreto ley. Así, los colegiados se comprometieron a ofrecer su asesoramiento a los pequeños propietarios e inquilinos afectados ante la complejidad de la normativa aprobada por el Gobierno de España. "Ayudaremos gratis y convenceremos a ambas partes de la necesidad del acuerdo, que incluso a veces puede mejorar las condiciones de la ley,

la cual hemos de recordar que pide acreditar con papeles que se ha llegado a ese punto", explicó el presidente del COAPI, Antonio Rivas, el día de la firma del convenio.

Los agentes inmobiliarios de Cádiz están acostumbrados a llegar a acuerdos entre inquilinos y propietarios, una circunstancia habitual en determinadas zonas de la provincia, principalmente en la capital. "En Cádiz, si hablamos de alquileres, tenemos un coronavirus continuo. Hay mucha gente con nóminas precarias, trabajos con economía sumergida o a tiempo parcial y se alquila muchísimo por la confianza de ser 'buena persona' más que por su capacidad económica. En este tipo de acuerdos tenemos mucha experiencia, no por el coronavirus, sino porque la nómina habitualmente es precaria y solemos aplicar acuerdos", apuntó Rivas. ●

BARCELONA

El colectivo API se vuelca con las campañas solidarias contra la COVID-19 en Catalunya

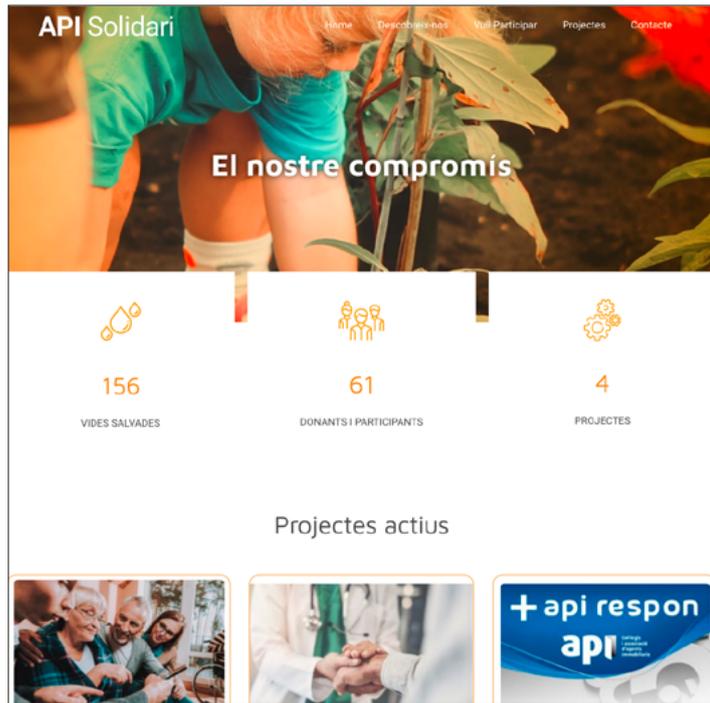
El COAPI de Barcelona, junto a la Asociación de Agentes Inmobiliarios de Catalunya (AIC), apoyó iniciativas solidarias para paliar las consecuencias del impacto de la crisis de la COVID-19 en la economía y en el acceso de la sociedad al mercado de la vivienda. Así pues, ambas organizaciones, a través del proyecto API Solidario, sumaron fuerzas y coordinaron a sus más de 3.400 miembros para apoyar iniciativas solidarias como 'Emergency Home', el 'Proyecto Radars' del Ayuntamiento de Barcelona y la campaña impulsada por la Fundació Hàbitat 3 para ofrecer alquileres temporales a colectivos en riesgo de exclusión social.

"Estamos viviendo un momento histórico y una situación excepcional que requiere esfuerzos excepcionales. En un contexto como el que estamos viviendo ahora es cuando somos más conscientes de los dramas personales y cuando se hace más evidente la vulnerabilidad de determinados colectivos. Este es el caso de aquellas personas que se encuentran en claro riesgo de exclusión social o de gremios que están en primera línea en la lucha contra el

coronavirus", expresaron desde el COAPI de Barcelona.

La iniciativa 'Emergency Home' es un proyecto a través del que personas facilitan inmuebles a los sanitarios que están asistiendo a los enfermos por COVID-19 en los diferentes centros hospitalarios de España para que puedan descansar en un entorno aislado, eliminando el riesgo de contagio a sus familias. Por otra parte, junto al Ayuntamiento de Barcelona,

el colectivo API apoyó el 'Proyecto Radars', con 12 años de trayectoria en la lucha contra la soledad de las personas mayores en la ciudad de Barcelona. Por último, el colectivo API une fuerzas con la Fundació Hàbitat 3 y hace un llamamiento entre todo su entorno para destinar viviendas en alquiler en la ciudad de Barcelona dirigidas a personas en riesgo de exclusión social designadas por el Ayuntamiento de Barcelona. ●



Web del proyecto API Solidario donde se puede participar en las iniciativas contra la COVID-19.

GRANADA

Puesta en marcha de un canal de información para resolver cuestiones sobre alquileres en la era post-COVID

¿Cómo proceder con un alquiler durante la pandemia? Esta es una de las cuestiones que han tenido en su cabeza miles de españoles desde el mes de marzo. El confinamiento provocado por la COVID-19 ha generado infinidad de dudas y temores a propietarios y arren-



datarios. Por ello, el COAPI de Granada ha puesto a disposición de los ciudadanos un canal de información, a través de la web colegial, sobre alquileres de vivienda ante los problemas que han surgido como consecuencia de la crisis sanitaria.

El COAPI quiso así adelantarse y dar un paso adelante en su continua ayuda y asesoramiento a los granadinos a través de sus miembros colegiados. Es-

te canal, además, forma parte de una iniciativa que se ha organizado por el colectivo a nivel andaluz.

En opinión del presidente del COAPI de Granada y del Consejo Andaluz API, Javier García-Valdecasas Alex, el reciente RD-Ley 11/2020, que adopta medidas en materia de arrendamientos de viviendas, no aporta soluciones definitivas al problema generado por la crisis sanitaria, sin que se satisfagan así las expectativas de propietarios ni de arrendatarios.

Al respecto, el Colegio recuerda que los propietarios que no acepten la moratoria (el 85% de ellos no son empresas ni grandes tenedores), muchos por propia necesidad, al ser la renta de la vivienda el complemento de sus escasos ingresos o pensiones, obligará a los arrendatarios en situación de vulnerabilidad a endeudarse de cara al futuro, y la inestabilidad laboral o económica actual indica que no es el mejor momento para endeudarse. La reestructuración de deudas de arrendatarios prevista

para después de la crisis puede que llegue tarde y desborde todas las previsiones.

Por otro lado, la suspensión de desahucios y la prórroga de los contratos que decretó el Gobierno cuando dio inicio al estado de alarma no deja de ser una solución transitoria que no va a evitar el problema de vivienda que se puede llegar a producir, apuntan desde el COAPI.

“Los propietarios deben ser conscientes de que es mejor mantener un arrendatario cumplidor que pasa por un mal momento antes que resolver el contrato y encontrarse con un mercado de vivienda en estado de inanición ante la masiva resolución de contratos que se pueda producir, lo que impediría encontrar nuevos arrendatarios que cubrieran sus expectativas”, apostilla el Colegio.

Por todo ello, desde el COAPI recuerdan que “quizá hubiese sido una mejor solución analizar caso por caso y promocionar los acuerdos entre las partes incentivando con ayudas directas o medidas fiscales esos acuerdos. Se trata de una crisis que, por el bien de todas las partes, se debe compartir, pues, de lo contrario, el escenario que se presenta será tremendo. En esta situación, ‘solidaridad’ es la palabra clave que nos debe guiar a todos para poder superar esta crisis cuanto antes”. ●

MURCIA

El COAPI de Murcia hace frente al confinamiento con numerosos webinars y formación online gratuita



Desde el COAPI de Murcia quisieron aprovechar el confinamiento provocado por la COVID-19 para ofrecer a sus miembros numerosas actividades gratuitas de formación y webinars, así como acciones que han reforzado la función de comunidad del Colegio.

Durante los últimos meses se impartieron webinars y clases, prácticamente a diario, sobre temas como los enumerados a continuación:

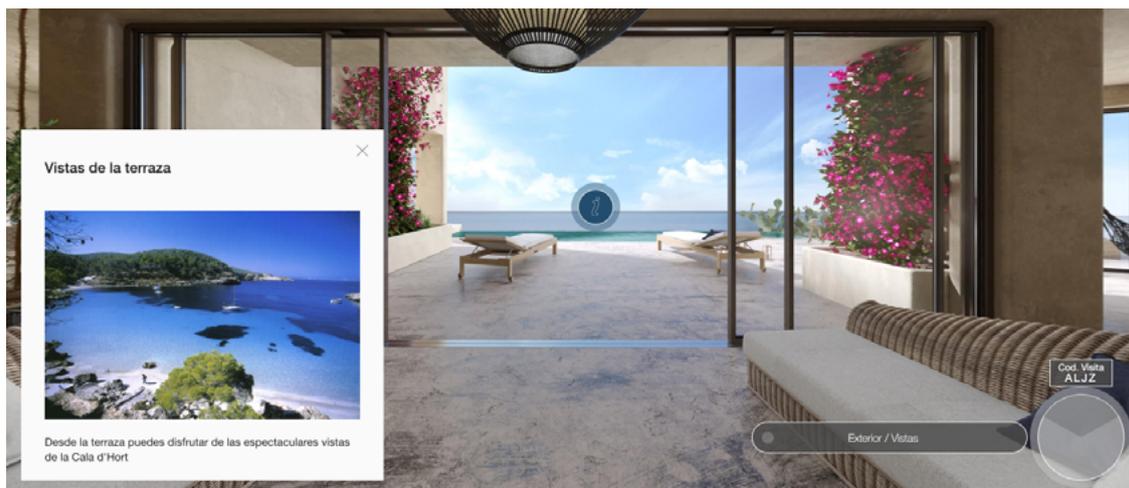
- Los hábitos de compra de los clientes compradores
- Marketing: plan de recomendación
- Planificación estratégica ante la crisis del coronavirus
- Sugestibilidad, la experiencia de consumo en el cliente
- Técnica para hacer tu propio plan estratégico
- Visibilidad online: la web
- Visibilidad offline: tu flyer
- Objetivos cuantitativos y cualitativos de tu plan estratégico
- La firma de contratos a distancia mediante biometría facial
- Protección de la información en el sector inmobiliario: RGPD y LEGITEC
- El incremento del patrimonio
- Comunicación PNL: el mapa no es el territorio
- Autoliderazgo en situaciones de crisis
- Visión, misión y valores
- Imagen digital: aprende a sacarle el máximo partido
- Oferta escrita con señal en una operación compartida
- Vende por diferenciación
- El contrato de multiexclusiva compartida
- Protocolo COVID-19

Además de los temas profesionales anteriormente mentados, el COAPI de Murcia ofreció clases sobre inglés inmobiliario y desarrolló actividades de networking virtual, como cadenas o vídeos, con las que los APIs reforzaron su relación personal con sus compañeros de oficio. Ejemplo de esto último fue la iniciativa altruista de los agentes murcianos de compartir diariamente recomendaciones sobre películas, tanto clásicas como actuales, relacionadas con la profesión inmobiliaria para mitigar las largas horas de estancia en casa.

“Nuestro esfuerzo ha sido enormemente valorado y reconocido por nuestra gran familia API y durante estos meses hemos sido testigos de cómo la creatividad, el compañerismo y un sinfín de buenas iniciativas surgían por todas partes... Si nuestro trabajo ha sido grande, el de nuestros miembros ha sido enorme; hemos contado durante todo este proceso con su apoyo y sus inestimables aportaciones: no podríamos estar más orgullosos de todos ellos”, apunta la Junta de Gobierno del COAPI de Murcia. ●

GUIPÚZCOA

Formaciones online sobre apps para la realización de tours virtuales y firmas digitales



Desde el COAPI de Guipúzcoa han aprovechado el periodo de confinamiento forzoso de los colegiados para ofrecer a sus miembros la posibilidad de conocer nuevas herramientas digitales que permiten realizar funciones propias y habituales de los API de forma telemática. Recursos que son excepcionalmente eficaces para ocasiones como la desgraciada pandemia que ha asolado el mundo entero durante esta primavera.

En el Colegio guipuzcoano indican que “es el mejor momento para poner en valor nuestros servicios: aprovechemos esta crisis para buscar oportunidades y demostrar a los clientes que nos necesitan para vender o alquilar sus viviendas”.

En ese objetivo, el COAPI organizó dos interesantes webinars para dar a conocer de forma totalmente gratuita dos *apps* profesionales: Signaturit y Realisti.co. “Ahora más que nunca debemos ofrecer a los propietarios herramientas y servicios de los que ellos no disponen para comercializar sus inmuebles y así convertirnos en

agentes indispensables y de utilidad para conseguir ese resultado que desean”, destacan.

“Con *apps* especializadas en firma digital como Signaturit, los profesionales inmobiliarios conseguimos que nuestros clientes no tengan que acercarse a nuestras oficinas para firmar notas de encargo, hojas de visita, reservas, contratos, rescisiones... y seremos más eficientes, además de transmitir seguridad y profesionalidad”, apunta el COAPI.

Asimismo, otras de las herramientas al alza en la digitalización del sector inmobiliario español son las relacionadas con los tours virtuales de viviendas. Realisti.co, como muchas otras *prop-tech*, ofrece a los agentes inmobiliarios crear tours virtuales para sus viviendas en cartera de forma rápida, sencilla y, sobre todo, autónoma. “Es decir, sin depender de nadie y pudiendo publicitarlo sin ninguna limitación en la web, portales inmobiliarios, redes sociales, compartir o enviar a través de WhatsApp y correo electrónico”, destaca el COAPI guipuzcoano. ●

elPeriódico

Los apis se pronuncian en contra de las medidas del alquiler



“Animo a una máxima capacidad de reacción: salir con optimismo, luchar al máximo y las estadísticas ya vendrán”

europa press

Agentes de la propiedad y empresas inmobiliarias se unen para crear una nueva confederación

LA VANGUARDIA

Los agentes inmobiliarios piden una regulación de su profesión tras la COVID

idealista.com

Los APIs dan un golpe en la mesa: exigen que su actividad se considere esencial



“El 70% del tejido empresarial se reactivará rápidamente en la desescalada”, según el presidente de COAPI, Gerard Duelo

El Confidencial

El sector inmobiliario prevé recuperar un 80% de actividad precovid en 2021



VIA INMOBILIARIA

“Estamos aprendiendo a trabajar de otra manera, debemos ser imaginativos y ver cómo podemos seguir ofreciendo nuestros servicios inmobiliarios de forma eficiente desde la distancia”

brainsre.news

Los APIS piden que la intermediación inmobiliaria se considere esencial

EjePrime

Gerard Duelo (Cnaei): “Tras esta crisis va a haber una limpieza de oportunistas en el sector”

rne

Entrevista a Gerard Duelo, presidente del Consejo General, en el programa ‘No es un día cualquiera’

LAVANGUARDIA

No nos asustemos

idealista.com

El sector residencial alcanzará los niveles precovid-19 a finales de 2021, según los Apis

El sector inmobiliario se moviliza para paliar la crisis de la COVID-19: el COAPI de Barcelona, junto a la AIC, lanzó el proyecto **API Responde** para resolver dudas inmobiliarias de profesionales y particulares.

Cayetano Rengel, presidente del COAPI de Málaga, analizó las consecuencias de la crisis de la COVID-19: “Soy optimista ante el escenario que se presentará a medio plazo en nuestro sector”.

El **COAPI de Cádiz** firmó un convenio con la Junta de Andalucía para ofrecer un servicio de mediación gratuito en los acuerdos entre propietarios e inquilinos gaditanos que soliciten una prórroga de su alquiler.



Edición

Consejo General
de Colegios Oficiales
de Agentes de la
Propiedad Inmobiliaria
de España

Coordinación

Marta Fontàs
(COAPI de Barcelona) y
Esperanza Martín-Albo
(Consejo General de
COAPIs de España)

Redacción

White Rabbit Agency
(Laura Sali,
Javier de Agustín y
Jabier Izquierdo)
— whiterabbit.es
laura@whiterabbit.es

Diseño y fotografías de Portada y Contra

Toni Castro
— tonicaastro.com
@tonicaastro