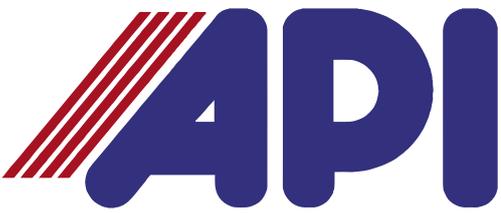


COLECTIVO

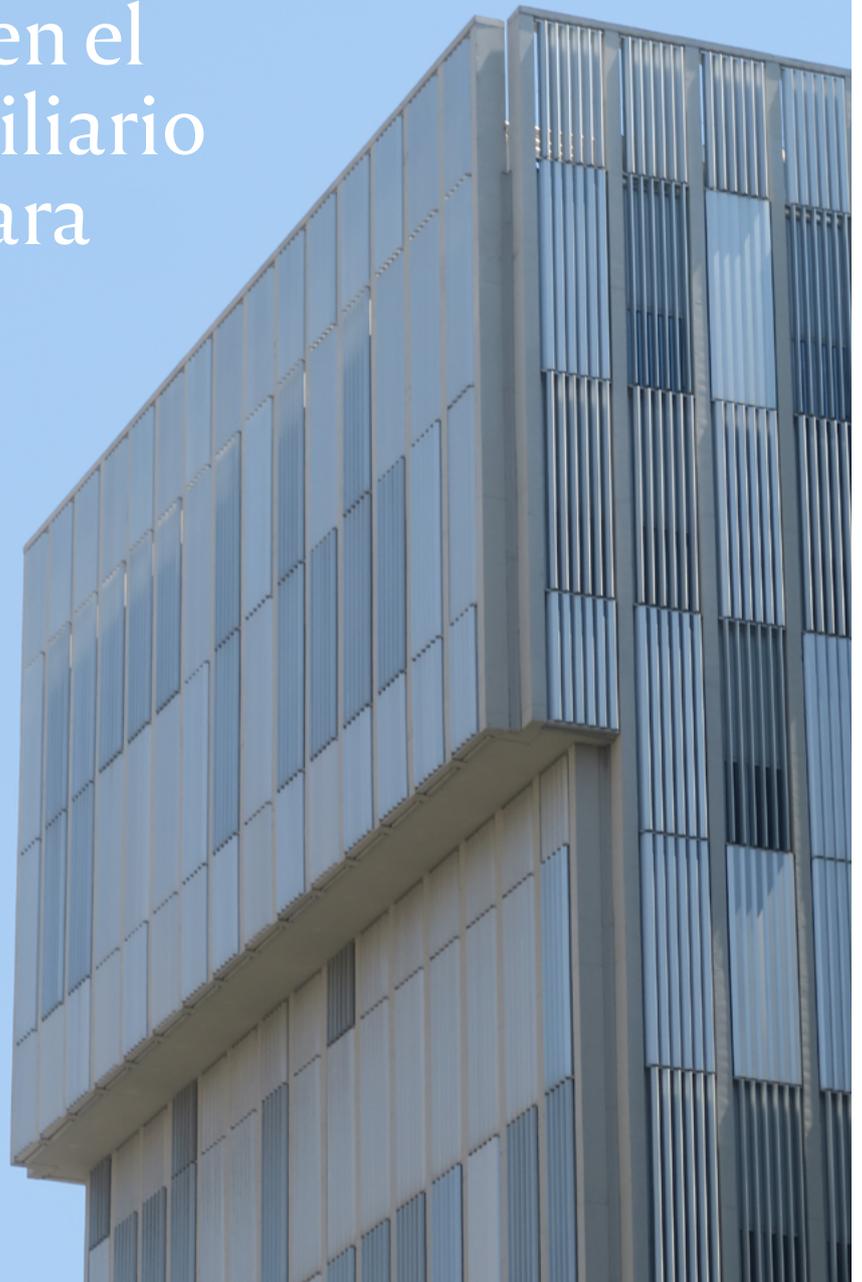
The logo for API (Asociación Profesional Independiente de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria) features the letters 'API' in a bold, dark blue font. To the left of the letters are four parallel red diagonal lines.

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



Los cambios en el
sector inmobiliario
han venido para
quedarse

05



Felicidades a todos los API, somos un buen ejemplo como sector económico



Gerard Duelo Ferrer

Presidente del Consejo General
de COAPIs de España

Como siempre para mí es un orgullo y un placer escribir esta editorial. No sólo como máximo representante del colectivo API en España, sino como ciudadano español que observa el comportamiento del sector inmobiliario y percibe su profesionalidad y predisposición para superar este ‘tsunami’ llamado COVID-19. Me complace usar estas líneas para dirigirme a mis compañeros de profesión y ensalzar su labor diaria, una labor que, en un contexto de caos y preocupación como en el que nos encontramos sumidos desde el pasado marzo, es prácticamente de supervivencia.

Estamos a punto de dejar atrás el año más difícil de la última década en términos económicos, y estamos haciendo gala de un elevado nivel de profesionalidad, experiencia, transparencia y unidad. En otras palabras, estamos ganándole la batalla a la mayor crisis económica y sanitaria que hemos conocido en un periodo tan corto de tiempo. De hecho, estoy convencido de que todos saldremos reforzados de esta crisis y seremos capaces de edificar un futuro inmobiliario más próspero y eficiente para todas las partes de nuestro sector. Habrá un antes y un después.

Sin dejar de ser optimistas, también es crucial ser conscientes de los retos que todavía tenemos por delante. Tras haber dejado atrás un estado de alarma nacional de dos meses, estamos tentados a pensar aquello de que “la peor parte ya ha pasado”. Pero lo cierto es que, con o sin vacuna contra el virus, el mercado inmobiliario depende directamente de la capacidad económica de la demanda, que en estos momentos se está viendo alterada por el aumento del desempleo y la bajada drástica ▶▶

▶▶ del consumo y el turismo, que a su vez repercute en la renta de las familias y en su posibilidad de obtener financiación para la compra o alquiler de una vivienda.

Si bien las ayudas del Gobierno han conseguido quizás contener en cierta medida la quiebra masiva de empresas y salvaguardar una mínima vía de ingresos para muchos españoles, lo que nos hubiera trasladado de un día para el otro al peor momento de la crisis del 2008, éstas no podrán prolongarse eternamente, por lo que tendremos que estar preparados para una posible afectación de la estructura financiera de la sociedad española, cuyas familias acaparan la gran mayoría de compraventas de vivienda que se registran anualmente en nuestro país. Recordemos que España es el país con la tasa más alta del mundo de inversión inmobiliaria por familias (entre un 80% y 90% del ahorro familiar). Si a esto le sumamos la posición de *'wait and see'* adoptada por la mayoría de los inversores particulares, en el año 2021 es muy posible que tengamos que afrontar un escenario financiero al límite y en el que los estímulos económicos provenientes del BCE y las ayudas por parte del Gobierno seguirán siendo pieza clave para la recuperación.

Llegados a este punto, quiero aprovechar para agradecer a todo el colectivo de APIS su valentía y entereza en el momento en el que más nos ha necesitado la sociedad española. Nuestro gremio garantiza un adecuado acceso a la vivienda por parte de la población, un derecho constitucional que debe ser protegido ante cualquier adversidad y sobre el que es posible construir un estado del bienestar como el que disfrutamos en España desde hace décadas. Después de la caída del sector turístico como primer aportante en el PIB español, se prevé que será el sector inmobiliario el principal motor de la recuperación económica nacional. Es por esto por lo que hoy os animo a todos a seguir con el esfuerzo. Por ello, quiero trasladaros mi fuerza para luchar contra las dificultades que están por venir, que serán aún muchas, pero también mi ilusión de saber que serán superadas, como hemos hecho siempre. Un abrazo. ●

5

EN PORTADA

Los cambios en el sector inmobiliario han venido para quedarse

19

ENTREVISTANDO A

Santiago Baena, Presidente del COAPI de La Rioja

21

ENTREVISTANDO A

Fernando Baena, Presidente del COAPI de Aragón

24

COLEGIOS

33

MEDIOS

7

OPINIÓN

2020, el año en el que empezamos a ganar la partida a la COVID-19



Juan Carlos Moreiras
— presidente del COAPI
de Ourense

10

OPINIÓN

El API como perito inmobiliario



Lola de Alcover-Aguilar
— secretaria del Consejo
General de los COAPI
de España

14

OPINIÓN

Filosofando entre dos espejos



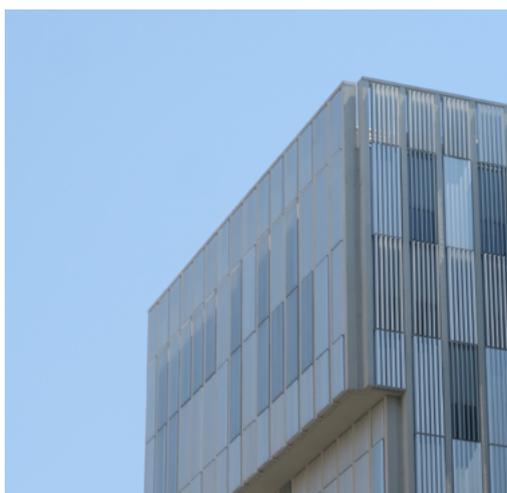
Gerard Duelo
— presidente del Consejo
General de los COAPI
de España

EN PORTADA

Los cambios en el sector inmobiliario han venido para quedarse

La COVID-19 va a suponer un antes y un después en la historia de nuestro país y de nuestro sector. Una pandemia que marcará a varias generaciones y dejará una huella imborrable en el siglo XXI. En un mundo globalizado, el impacto del coronavirus en los sectores económicos y de hábitos sociales va a ser compartido entre todos los países, una realidad que fomenta la competitividad y el aprendizaje permanentes. En este sentido, el sector inmobiliario, y no sólo en España, ha registrado cambios coyunturales que han supuesto un antes y un después y que marcarán un punto de inflexión en su funcionamiento en el futuro.

El incremento de las exigencias y expectativas de la demanda inmobiliaria a raíz del confinamiento es uno de los cambios coyunturales que mayor incidencia están teniendo en el mercado, pues pasar más tiempo en el hogar ha hecho más ambiciosos los deseos de la sociedad española a la hora de adquirir una nueva vivienda: más luz, más espacio, más naturaleza, mejor aislamiento térmico y acústico, reformas, mayor abanico de ubicaciones más



lejanas a raíz de la consolidación del teletrabajo, etc. La digitalización del sector es otro de los cambios que ha acelerado su evolución debido a esta crisis, pues la necesidad de comunicarse a distancia ha convertido la video comunicación y la digitalización de documentos en una realidad diaria que todos los profesionales del sector han abrazado desde

marzo para seguir haciendo crecer sus negocios encontrando soluciones para mantener el contacto con sus clientes. La aparición de nuevas herramientas, apps e incluso nuevos nichos profesionales que surgen por las necesidades provocadas por la pandemia también están consolidándose como alternativas viables en un futuro post COVID-19.

Como consecuencia de esta transformación tecnológica transversal, la crisis está fomentando el nacimiento de nuevas empresas PropTech en un contexto en el que se ha abierto una ventana de oportunidades para aquellos emprendedores con carácter innovador y creativo. Así pues, el sector de las startups inmobiliarias está viendo en esta crisis un filón que está aprovechando, razón por ▶▶

▶▶ la que el volumen de este tipo de compañías ha seguido este 2020, pese a la irrupción del coronavirus, con la tendencia ascendente que venía registrando en los últimos años.

Así pues, cuando apenas quedan unas semanas para finalizar el que ya quedará en la memoria como el 'año COVID', la industria inmobiliaria está logrando convertirse en uno de los sectores de referencia en el tejido empresarial y económico español dentro de una recuperación que se presenta lenta según las previsiones del Banco de España, que vaticina una caída de hasta un 12,6% del PIB para el año en curso, mientras la tasa de desempleo no empezaría a reducirse de manera paulatina hasta el año 2022.

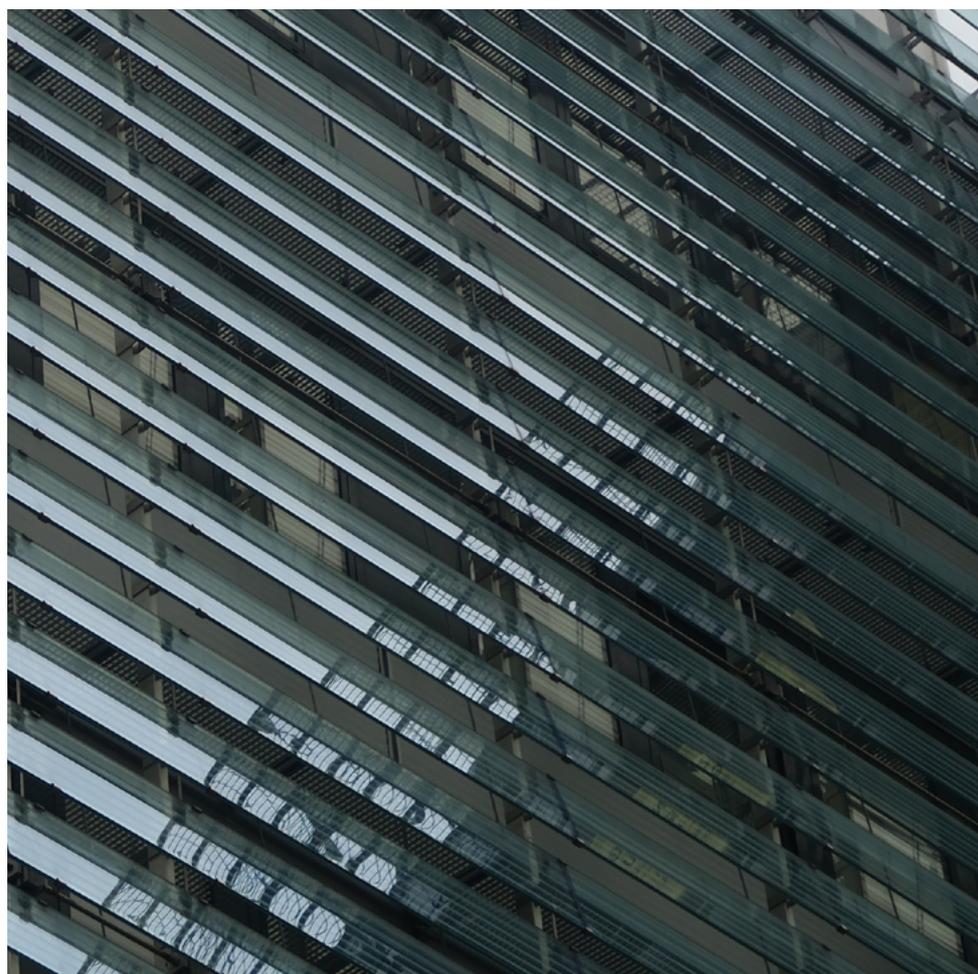
El real estate es uno de los motores de la economía de cualquier país, y en España el sector está registrando cifras que dan pie a cierto optimismo gracias al trabajo de todos los profesionales que integran la industria y a la estabilidad de los bancos en lo que a financiación del particular se refiere. De cumplirse las previsiones, el escenario más favorable situaría la recuperación que han predicho los expertos en los próximos 12 meses de la mano de la esperada vacuna contra la COVID-19 y la reinvención de una industria inmobiliaria que ha visto en esta crisis una oportunidad para crecer y transformarse más rápidamente que nunca. ●

OPINIÓN

2020, el año en el que empezamos a ganar la partida a la COVID-19



Juan Carlos Moreiras,
— presidente del COAPI de Ourense



El año 2020 es un año absolutamente diferente a todos. Los agentes inmobiliarios nos habíamos visto en muchas situaciones de crisis, pero ninguna con los condicionantes de ésta. Ni la crisis del año 1972, ni la de 1993, ni la de 2009 son situaciones remotamente parecidas. Pero dentro del ADN de un API está la lucha. Y la lucha no se negocia. Pero ¿qué ha pasado realmente y qué está pasando?

En un primer lugar, para hacer un análisis del año, lo debemos de dividir en cuatro partes. La primera comprende desde el mes de enero hasta el 14 de marzo, fecha en la que se declaró el estado de alarma en España. La segunda, los meses de marzo, abril y mayo, periodo de confinamiento y cese de actividad absoluto. La tercera significó la reanudación de la actividad durante los meses de junio, julio, agosto, septiembre y octubre. Y la cuarta será la finalización del último trimestre de año que coincide con una segunda oleada del virus iniciada a partir del mes de septiembre y de predicciones en este momento inciertas.

Enero de 2020 se inició con unas expectativas buenas con un total de 46.000 transacciones, siendo similares los datos a los del mes de febrero con 44.000 transmisiones en el territorio nacional. En comparación con el año anterior las ventas eran muy similares, rondando las 48.000 transacciones del mes de enero de 2019. Pero todo cambió el 14 de marzo. Se decreta el estado de alarma, viéndonos obligados a un cese de actividad absoluto y a preguntarnos cuáles eran las expectativas.

Se teorizó sobre un montón de posibilidades posteriores al confinamiento. ¿Cómo y cuándo sería la recuperación? Durante los meses de marzo y abril el suspense era máximo y nadie sabía cómo contestar. Que si el hundimiento sería absoluto, que si la vuelta sería en L, que si sería en U o en una posible

una V... Al depender de un sinfín de factores, ni los más expertos analistas se atrevían a realizar pronósticos muy ambiciosos. Y la sorpresa saltó cuando se demostró que la recuperación vino dada en unos primeros meses en V. Se había tocado fondo en el mes de mayo con un total de 22.000 transacciones igualando al mínimo que se había producido en el mes de marzo de 2012. Sin embargo, en el mes de junio se superan las 27.000 transacciones y en el mes de julio las 32.000, unos datos muy esperanzadores. Los negacionistas habían fallado y el mercado estaba registrando de inmediato una recuperación que nadie esperaba.

¿Por qué reaccionó así, en términos generales, el mercado nacional? Los españoles siempre hemos tenido muy presente la propiedad como un valor refugio. Por una parte, hemos mirado de reojo los fondos de inversión y otros productos de carácter bancario por su intangibilidad. Hemos preferido un producto de tipo tradicional con números más sencillos. Y una propiedad es tangible, detalle de gran importancia. Los datos así lo avalan, puesto que si habíamos comprado una vivienda en los años 60 por 6.000 euros, hoy su valor mínimo supera las 200.000 euros, a pesar de todas las crisis que pasaron por medio. Es decir, hemos multiplicado 33 veces su valor, incrementado un 3.300% desde el análisis económico y, además, nos ha sido útil como vivienda propia o la hemos rentabilizado arrendándola. ▶▶

► ¿Qué consecuencias inmediatas ha tenido el ‘efecto COVID’? En estos momentos identifico cambios fulminantes y profundos en cuatro mercados. La primera fue la sorpresa tuvo lugar en el mercado residencial rural. Se produjo un cambio de comportamiento en la demanda, una escapada hacia este mercado. El comprador pasó a buscar espacios más amplios, aire libre, con mejor calidad de vida para sus hijos y sus animales de compañía al disponer de mayor expansión apartándose de las zonas urbanas.

La segunda, y posiblemente la más llamativa, se produjo en el segmento del alquiler turístico. De la noche a la mañana se pasó prácticamente de cien a cero. Hay un antes y un después en este mercado, quedando muy castigado y permutándose por otras formas de alquiler, volviendo fundamentalmente al sistema tradicional. Los propietarios optaron por destinar las viviendas a un alquiler de larga duración puesto que las cancelaciones turísticas fueron masivas.

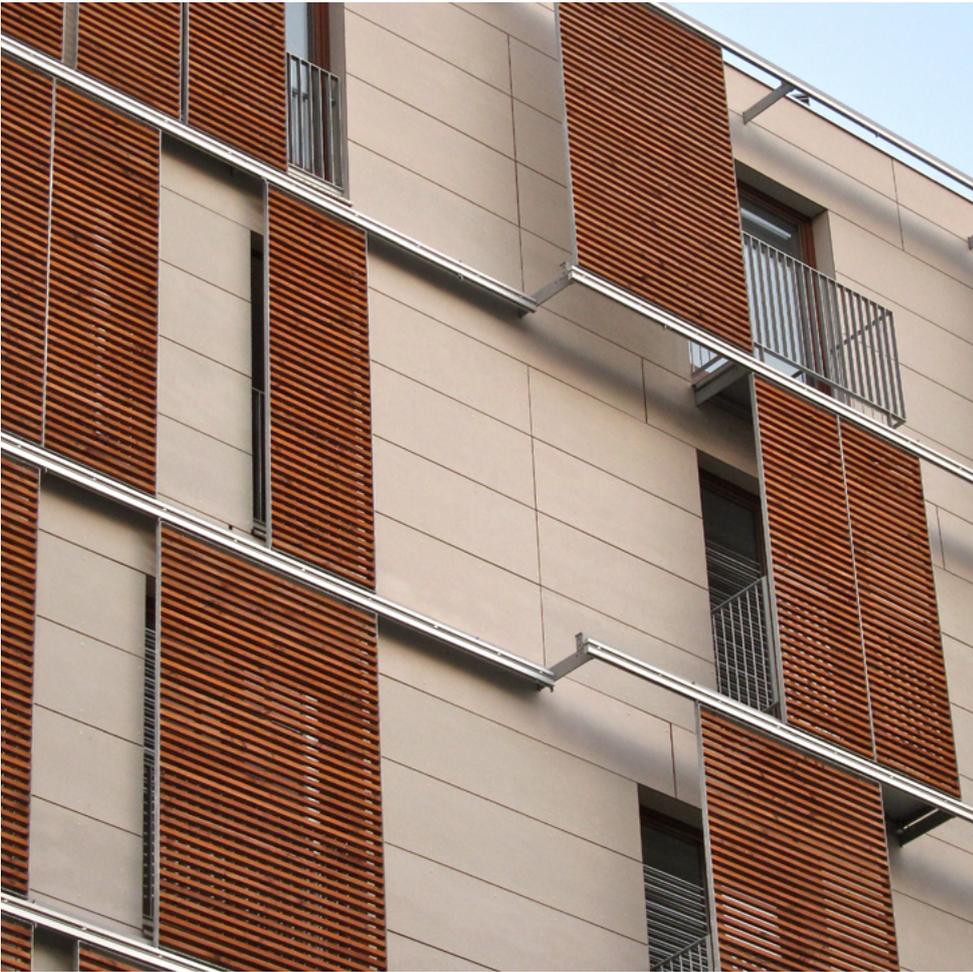
La tercera tuvo lugar en el ámbito urbano, en donde el comportamiento de la demanda también registró cambios sustanciales. Después del confinamiento se buscaban viviendas más amplias, exteriores, con balcones y con terrazas. Muy llamativo es el hecho de que el precio medio de los áticos a nivel nacional aumentó un 27%, así como que durante el confinamiento al 68% de los españoles se le pasó por la cabeza el cambiar de vivienda o hacer modificaciones en la misma. Un 12% tomó la iniciativa de trasladarse, buscar otras alternativas o de modificar la suya propia adaptando mejoras ante un posible nuevo confinamiento. En resumen, un total de 142.117 transmisiones han tenido lugar desde marzo hasta el 1 de septiembre de 2020, un da-

Los españoles siempre hemos tenido muy presente la propiedad como un valor refugio. Hemos preferido un producto de tipo tradicional con números más sencillos.

to muy esperanzador en cuanto a la salud de este mercado en una situación más que crítica.

Por último, muy directa y llamativa fue la salida inmediata de pequeños inversores buscando propiedades a bajo precio para maximizar la rentabilidad en una media de un 8%. Producto muy atractivo puesto que asegura el principal de la inversión y aumenta el parque de viviendas de alquiler tan escaso en España. Cuarta consecuencia y cuarto mercado afectado en esta crisis.

Es indudable que el impacto real sobre las transmisiones y sobre los precios los veremos en función de las futuras situaciones sanitarias de cada zona en concreto, de las situaciones políticas europeas y cabe mencionar muy especialmente la carencia de los ICO a partir de septiembre del año 2021. Por todo lo explicado con anterioridad, y a pesar de vernos envueltos en unos tiempos muy cambiantes y a veces enloquecidos, lo que sí tenemos meridianamente claro dentro del colectivo API es la importancia de seguir respetando nuestra máxima de Eficacia y Honorabilidad en cada transacción inmobiliaria. Si respetamos estos valores fundamentales, pilares de nuestra profesión, seguiremos ganándole la partida a la COVID-19 entre todos. ●



OPINIÓN

El API como perito inmobiliario



Lola de Alcover-Aguilar
— secretaria del Consejo General
de los COAPI de España
y presidenta del COAPI de Murcia

En esta sociedad dominada por el exceso de información, nos falta tiempo para detenernos y discernir, con pausada reflexión crítica, entre lo cierto y lo incierto; de manera que se produce la paradoja de que aquello que más se hace ver en las pantallas es lo que se impone, independientemente de su verdadero valor. El mundo inmobiliario no es ajeno a esta dinámica, afortunadamente el ciudadano, por general responsable y diligente respecto a la que suele ser la mayor inversión de su vida, recurre habitualmente al profesional inmobiliario para depurar el grano de la paja, garantizando un justo acuerdo y evitando así contratiempos.

Durante este proceso, el interesado puede acceder a la práctica totalidad de la oferta, a la negociación, al contrato, y a la tramitación administrativa y fiscal de su operación, sin embargo, y salvo necesidades puntuales, su contacto con la valoración inmobiliaria suele limitarse a la tasación necesaria para obtener un préstamo bancario. Dicha tasación tiene un coste discreto, normalmente es aportada por la entidad, y suele resultar favorable para la operación, por lo que el cliente la percibe como un trámite más, y no suele detenerse en su análisis.

Si entramos en este terreno, nos encontramos, igualmente, envueltos en una enorme vorágine de información, sobre tipos de valor de un inmueble (fiscal, hipotecario, catastral, ...); con diferen- ►►

► tes metodologías (comparación, capitalización, reposición, ...); plagadas de complejas fórmulas provenientes, por lo general, de las matemáticas financieras; y con una oferta gigantesca de publicaciones estadísticas sobre el valor de los inmuebles, de noticias al respecto, y de programas informáticos, muchos online y gratuitos, que supuestamente nos permiten valorar cualquier finca en cuestión. El caldo de cultivo está hecho: Al ser mayoritaria la tasación hipotecaria, y también su publicidad, la calle empieza a asumir como verdad que es esa la valoración correcta y la adecuada para cualquier asunto en el ámbito inmobiliario, que son los profesionales que las realizan los únicos idóneos, que son las empresas en las que se integran (las sociedades de tasación) las exclusivamente legitimadas para emitir informes de valoración, y que su Orden ECO 805/2003 es la imprescindible, la que fija todo criterio, y poco menos que la panacea de la tasación. Nada de esto es así.

El Agente de la Propiedad Inmobiliaria puede y debe, durante el proceso de compra-venta en el que acompaña a su cliente, aportar también el valor añadido a sus servicios de clarificarle toda esta cascada de información, haciéndole ver claro el ejercicio de la Valoración del Inmueble, tanto para ayudarlo a posicionarse como vendedor o como comprador en el precio más certero, como también para asesorarlo y apoyarlo a la hora de la obtención del préstamo bancario, poniéndole así de manifiesto su condición de Perito en esta materia. Tal condición no es en absoluto grandilocuente; al contrario, es sencilla y bien real. Tan solo hemos de leer, en el diccionario de la R.A.E. su simple definición: Experto o entendido en algo.

Los API deben poner en valor estos conocimientos y la pericia que su actividad profesional les aporta, permitiéndoles conocer de primera mano todas esas cuestiones que son las que van a determinar el valor real de un inmueble. ¿Qué profesionales son los que intervienen en las negociaciones entre las partes para la fijación del precio de venta de una finca?, ¿quiénes los que tienen experiencia en qué cosas valora realmente, y en qué medida, una joven pareja, unos padres de familia, un empresario o un agricultor, a la hora de elegir o pagar más o menos por su primera o segunda residencia, por el local o nave industrial donde desarrollar su negocio, o por la finca en la que obtener sus cosechas?; ¿quiénes los que tienen práctica en negociar, contratar, y ejecutar una reforma, o toda una promoción?, ¿o quiénes los que están en contacto directo y permanente con los movimientos y tendencias que experimenta la oferta y la demanda? Y, sin pretender restar capacidades a nadie, ¿cuántos de los actuales técnicos tasadores hipotecarios intervienen en estos asuntos?

¿Somos o no somos los agentes inmobiliarios expertos o entendidos en estas materias? Si hay algo más allá de toda duda es que el Api es un excepcional experto en el mercado de los bienes inmuebles y, por tanto, en saber qué valor tiene una finca determinada, en un lugar y en un momento concreto. ►►

El API puede y debe, durante el proceso de compraventa en el que acompaña a su cliente, aportar también un valor añadido a sus servicios para clarificarle toda la información.

►► Precisamente por y para ello, debemos reivindicar el ejercicio de esta pericia y formarnos con rigor a tal objeto, conociendo con detalle las legislaciones, las metodologías y sus cálculos, los tipos de valor inmobiliario, las fuentes estadísticas y los recursos online disponibles; para poder plasmar en nuestro Informe de Valoración de una manera directa y legible, y con el debido fundamento lógico y técnico, aquello para lo que se nos requiera y que nuestros conocimientos y experiencia nos permite dictaminar. Será así como podremos recuperar la posición que nos corresponde y ser el referente elegido por ciudadanos, empresas y administraciones para cubrir todas las necesidades, de variadísima tipología, de la valoración inmobiliaria, incluyendo también el ejercicio de la tasación hipotecaria, que, por naturaleza, por la sola definición de nuestra profesión, nos es consustancial.

El Agente de la Propiedad Inmobiliaria no trabaja con inmuebles, trabaja con personas, poniéndose a plena disposición de sus clientes y de las necesidades de éstos a lo largo de todo el complejo proceso de la transacción de una finca, y prestándoles servicios profesionales con un valor añadido tal que le permite devengar unos honorarios justos y proporcionados. Y en esa línea se preocupa por incrementar cada día la calidad y cantidad de ese valor añadido. Es por ese impulso de mejora por lo que no puede entender el ejercicio de la valoración de inmuebles como secundaria, como una actividad menor a dejar en manos de otros. El Agente ha de adquirir conciencia de que es él el verdadero Perito Inmobiliario. Siendo realista, no puedo dejar de observar con tristeza algunos ejemplos, cuanto menos mediocres, incluso por parte de algunos de nuestros propios responsables que, en sus ma-

El API no trabaja con inmuebles, trabaja con personas, poniéndose a plena disposición de sus clientes y sus necesidades a lo largo de todo el complejo proceso de la transacción.

nuales, programas y cursos de formación, denotan que aquella desinformación por exceso de información tiene a muchos de nosotros, también, callados hasta los huesos, algo que debemos solventar y que confío que será así.

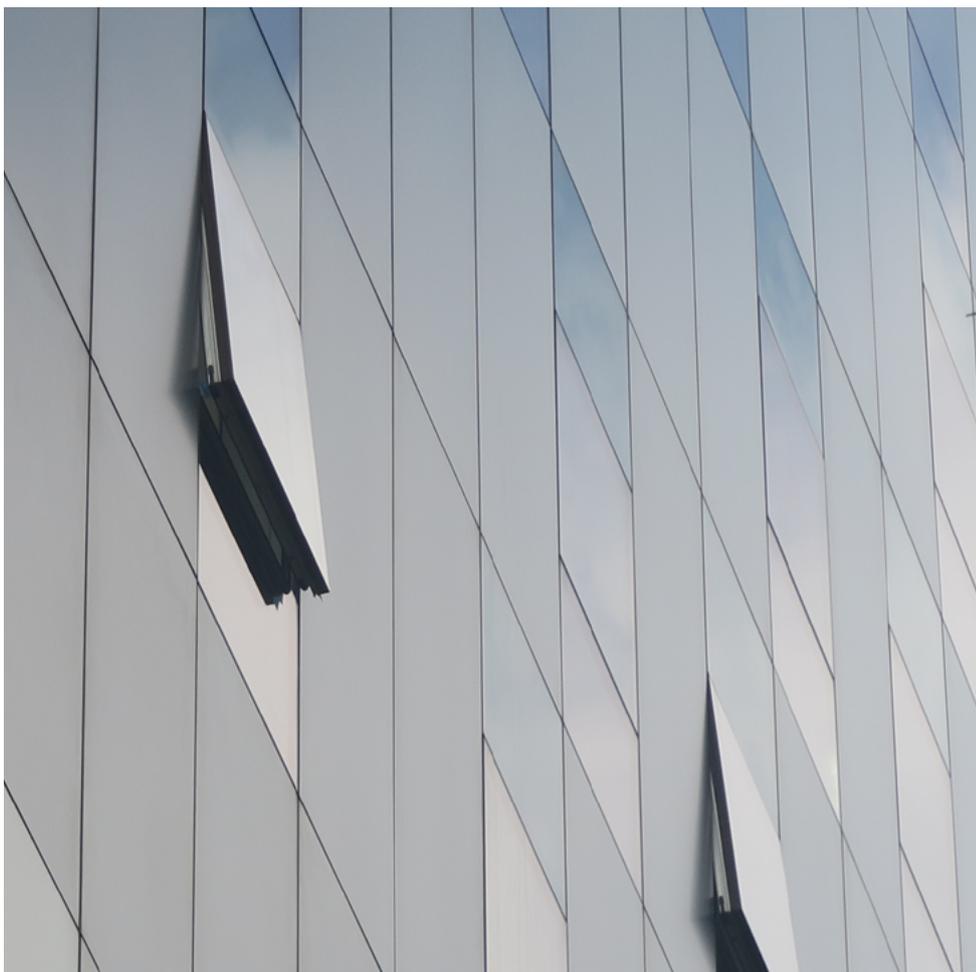
El deseo de crecimiento profesional incuestionablemente existe, todos queremos mejorar día a día en nuestro trabajo y ofrecer a los ciudadanos más y mejores servicios que redunden en su satisfacción. Ahora bien, la conciencia del Agente como Perito Inmobiliario de referencia requiere por nuestra parte claridad y unidad de criterio (con un modelo de Informe propio); y un serio esfuerzo en formación. La tarea será ardua, pero estamos acostumbrados a los retos. Su consecución, junto a la de otras, pasa necesariamente por el abandono de la atomización en la que estamos inmersos, con un foro común a todos en el que todos podamos aportar y sumar para un mismo objetivo, que no puede ser otro que el de la mejora, y su reconocimiento, de nuestra profesión. ●

OPINIÓN

Filosofando entre dos espejos



Gerard Duelo,
— presidente del Consejo General
de los COAPI de España



¡Esto es filosofía! ¿Quién no ha oído o dicho esto durante alguna discusión?, como si la filosofía fuera algo inútil para apoyar nuestros argumentos. La filosofía es el estudio de una variedad de problemas fundamentales acerca de la vida y la existencia, muy útiles para el conocimiento, la moral, la belleza, la mente o el lenguaje. El catedrático de filosofía de la UAB, Víctor Gómez Pin, nos recuerda que en la historia de la filosofía abundan los nombres de quienes supieron mantener la entereza en circunstancias que hacían extremadamente difícil guardar fidelidad a las exigencias del pensamiento de uno mismo. Personas que rechazaron postulados políticos, religiosos o científicos que a su entender no superaban la prueba del recto juicio, fuera cual fuera el peso de la autoridad institucional que los apoyaba en aquel momento.

La situación de la filosofía nunca ha sido buena. Gómez Pin nos dice que, si hubiera que esperar a que lo fuera, nunca habríamos tenido ni el *Diálogo de Galileo*, ni el *Discurso del método*, ni la *Apología de Sócrates*. Precisamente éste último aparece como emblema de que la filosofía es una dura causa, la cual exige prioridad sobre muchas de las que sustentan la existencia social, y lealtad aun en los trances más temibles. El solo hecho de pensar por sí mismo hizo que el entorno de Sócrates se volviera adverso. En muchas ocasiones el pensamiento conduce a dudar de que las creencias que sustentan el orden social y político sean realmente consistentes. Hoy, lo dejo ahí. ▶▶

► Bueno, antes, solo un ejemplo inmobiliario. Si al descubrir una grieta en un edificio, en lugar de intentar recubrir-la se contempla la estructura y la causa que la origina, entonces, para algunos, se está desarticulando el hogar común del colectivo, lo que puede revolveerse contra los saboteadores.

Filósofos lo somos todos. Filósofo designa una disposición de espíritu que de hecho puede darse en cualquiera dedicado a una disciplina diferente, la cual en un momento dado lo conduce a interrogarse sobre la percepción que tenemos del entorno profesional, social y político que nos envuelve, y sobre nuestro papel en el mismo. En conclusión, diré que creo que es bueno alimentarse de los ejemplos que nos han dejado muchos filósofos para animarnos a defender nuestros criterios, aunque estos vayan a veces en contra de la corriente tradicional o convencional que frecuentemente nos rodea. Mantenernos firmemente fieles a la razón que nos dicta un camino, pese a la condena de ciertos contemporáneos, es un ejercicio de libertad y una lección viva de moral.

Pasando a un terreno más concreto, confesaré que desde que empecé a asumir en la vida cargos de representatividad institucional, han sido muchas las ocasiones en las que me he sentido solo o muy solo en la defensa de ciertos criterios que posiblemente van a contracorriente de lo que piensan o les interesa pensar a muchos otros. Tampoco es nada extraño, la soledad es un elemento que viene ligado a la responsabilidad en la toma de decisiones. La incompreensión de algunos que te rodean hace que resulte difícil que se pueda compartir la responsabilidad y por ende las consecuencias de las decisiones. El desconocimiento de la realidad que lle-

“Desde que empecé a asumir cargos de representación institucional, han sido muchas las ocasiones en las que me he sentido solo en la defensa de ciertos criterios. La soledad es un elemento que viene ligado a la responsabilidad en la toma de decisiones”.

va a la toma de la decisión hace que la percepción de aquellos que deben acatarla o seguirla no sea la misma, y esa circunstancia es la que produce a menudo el aislamiento y por ende la soledad. No obstante, debo felicitar-me pues esa regla no viene cumpliéndose conmigo en la mayoría de los cargos que se me han confiado. No obstante, diré que si la toma de decisión viene precedida por la confianza en la persona que la adopta, la incompreensión o la soledad se mueve dentro de esa esfera de seguridad de haber adoptado la decisión correcta, y esa soledad da paso a la satisfacción.

Volviendo a las referencias de inicio, tristemente recordaré que a la mayoría de los filósofos que mantuvieron posturas “rebeldes” (podría relacionar a los veinte más famosos), su perseverancia topó con la marginación social, la prisión, el destierro, la hoguera o la horca. Afortunadamente, hoy, la oposición tiene en los países democráticos otra actuación, si bien el poder factico de la ortodoxia convencional en algunos colectivos no dista mucho en lo esencial.

Para no abrir hoy demasiados melones, voy a centrarme aquí en resaltar solo un aspecto que va ►►

▶ relacionado con esta consideración y que creo sabré exponerla sin herir ninguna susceptibilidad, incluso entre aquellos que en algún rincón sé que me acechan.

El actual dirigente de una institución colectiva, tomemos por caso cualquiera de los colectivos del sector inmobiliario que yo tengo la fortuna de representar, no exento de leyes, posturas y comportamientos que a mi entender no superan la prueba del recto juicio, tiene frente a sí dos espejos en donde mirarse y tomar ejemplo. Uno es el espejo de la actuación en el entorno político, y el otro, en el del entorno empresarial. Dos fuentes de inspiración del comportamiento que marcan, en un sentido u otro, el perfil de la mayoría de los actuales dirigentes institucionales del sector.

Antes recordaré también que hay estudios que diferencian la estructura mental de las personas formadas en ciencias de las formadas en letras; las primeras suelen ser más analíticas, aplican criterios lógicos y sistemáticos y emocionalmente son más frías, y las segundas más empáticas, de pensamiento más abstracto y emocionalmente se guían por valores más vinculados al interés general. Como diré más adelante, por todo esto entiendo que para poder ser un buen dirigente es necesario armonizar ambas visiones.

Me explicaré con mayor detalle. Cuando eres elegido para presidir una entidad institucional asociativa, posiblemente sin darse uno cuenta, algunos van adquiriendo (si no lo han adquirido ya antes) una actitud directiva de perfil más mimético a los políticos, en donde hay roles de oposición, apoyos a cambio de

algo, actitudes aceptadas entre lo dicho dentro y fuera, consensos por grupos en función de los planes de escalada política y aumento de votantes, etc. Hablo solo de la forma de actuar sin querer entrar a juzgar la lealtad vocacional de sus fines; es decir, si buscan el beneficio propio o el social, algo que me llevaría a otro artículo sobre el concepto político como responsabilidad social. Esa actitud se expande capilarmente entre todos los participantes de su entorno y el resultado es que tal o cual asociación se mueve con tics de ámbito político, en su sentido amplio de la palabra, es decir, independiente de cuál sea su creencia política sobre el gobierno de Estado.

Por el contrario, otros directivos institucionales, van adquiriendo (posiblemente ya lo han adquirido antes) una actitud directiva de perfil más mimético a los hombres de empresa, en donde los papeles de buscar sinergias para obtener el mejor resultado del colectivo que les compete, la sincronización de los equipos de trabajo, la investigación, el repudio a las mentiras y falsedades, la preocupación por la calidad de los recursos humanos utilizados, la formación técnica específica, o el trabajo ordenado y adecuado a cada función jerarquizada e independiente de sus pensamien- ▶▶

“Dicen que los extremos nunca son lo mejor y por ello pienso que tal vez la mejor opción es la equilibrada combinación entre ambos estilos, no dejando fuera nada de lo bueno que tiene cada espejo”.

▶▶ tos, dejan muy al margen los personalismos y las formas particulares de ser de las personas, para centrarse mucho más en los hechos, la eficacia y los objetivos comunes. En este caso, también quiero dejar claro que hablo solo de las formas y sistemas de actuar, sin querer entrar a juzgar las razones económicas o lucrativas que les persiguen.

Quizás si la política se entendiese como colofón a un aprendizaje previo en gestión de empresas, y se viera como una forma de devolver a la sociedad el conocimiento aprendido previamente, sería más fácil gestionar recursos colectivos, combinando la ambición de crecimiento de una empresa, pero en este caso no para el beneficio propio sino en bien de un gran colectivo.

Dicen que los extremos nunca son lo mejor y por ello pienso que tal vez la mejor opción es la equilibrada combinación entre ambos estilos, no dejando fuera nada de lo bueno que tiene cada espejo. O sea, mirarse en los dos. El dilema puede que sea que los partidarios de una dirección con un estilo más ejecutivo son, posiblemente, más tolerantes en admitir parte de las actitudes de los más políticos, más reacios estos en general a aceptar mezclarse o a reconocer posturas contrarias que pueden darles menos votos. Particularmente pienso que cuando una institución es utilizada para fines que no son los propios de la institución, tiende a pervertirse, y lo que es peor, a ser innecesaria. Aunque yo expongo aquí una visión exclusiva entre el mundo de la política y de la empresa, posiblemente es un tema mucho más vinculado al ser humano que, a la vista de sus intrínsecas o innatas habilidades, se siente más atraído y cómodo en un ámbito o en el otro y así acaba ubicando y enfocando su vida. Aquellas personas que son capaces de combinar ambos mundos y que son conscientes de que ambas visiones existen y que deben

coexistir y que son complementarias, son las que al final deberían acabar dedicándose al mundo institucional y político. Un buen dirigente social tiene que usar las habilidades del mundo científico, solo con ideales lo tendrá difícil. Y al revés, aquel científico que pretenda intervenir en política necesita empatizar con la gente a la que piensa regir. Si no les comprende, sino se pone en su piel, le será difícil tomar las decisiones adecuadas para incidir en el interés general, y su visión no solo será parcial, sino que su análisis y resolución de conflictos será erróneo e incompleto.

Es evidente que no es lo mismo dirigir una asociación o entidad corporativa pública que una empresa, por ello acabo de mencionar que mi opinión es buscar un equilibrio progresista, moderno y liberal que dé aire fresco para conservar lo esencial de lo tradicional y válido, pero adaptado al mundo moderno que se mueve paralelo a nosotros. De lo contrario, muchas veces, hay pocas posibilidades de sobrevivir en el tiempo.

En el entorno político, a mi juicio cada vez más caótico desde hace un tiempo, es difícil encontrar la confortabilidad y la concordia para trabajar todos juntos hacia un mismo bien común: el colectivo que nos ha elegido. Por ello, reclamo que, a los que solo se miran en el espejo de actitudes mímicas políticas, hagan el esfuerzo de vez en cuando, de mirar al espejo de las actitudes puramente ejecutivas y más pragmáticas, de aplicación más rápida y resultados más pronto, y busquen en ambas miradas el equilibrio que he predicado

En la defensa de mis criterios filosóficos a contracorriente estoy, y espero no acabar decapitado. ●

Santiago Baena

Presidente del COAPI de La Rioja

La siguiente entrevista fue concedida por D. Santiago Baena a un medio local de La Rioja en el mes de junio.

“El API de hoy es un profesional libre, centrado en la defensa de los derechos de sus clientes, más formado, responsable y tecnológicamente avanzado”



El API es un profesional cualificado que opera en el mercado inmobiliario, pero ¿hay mucho intrusismo en el sector?

Hace tiempo acuñé y se hizo célebre la frase: “En España se necesita más cualificación para vender una lechuga que para vender una vivienda, para vender la primera al menos se necesita un carné de manipulador de alimentos, para vender la vivienda no se precisa nada”.

El intrusismo como figura delictiva desapareció del C.P. con la reforma del mismo. Además, habría que ver lo recogido por el R.D.L 4/2000 y Ley 10/2003 de liberalización de la Intermediación Inmobiliaria y tendríamos el caldo de cultivo perfecto para que personas sin cualificación ni preparación puedan dedicarse a tratar con algo tan fundamental como es la vivienda, bien protegido consti-

tucionalmente. Y así estamos los usuarios y consumidores, desamparados y al albur de cualquier desaprensivo que les engañe.

¿Qué diferencia a un agente colegiado de uno que no lo está?

La presunción de garantía de un servicio correcto, la preparación, el control, la responsabilidad ante errores a través de la póliza de Responsabilidad Civil suscrita por el colegio de hasta un millón de euros, la seriedad y la honestidad en las transacciones inmobiliarias como reza en nuestro escudo.

Todavía el sector inmobiliario no se había recuperado de la crisis del 2008 cuando previsiblemente se avecina otra crisis post-coronavirus, ¿cómo aguanta el colectivo de los API?

Con demasiado esfuerzo y esperanza de que la que nos viene se podrá capear, aún no habíamos salido (por mucho que digan) de la crisis de 2008 y entramos de forma incierta en otra que pudiera ser más fuerte todavía.

¿Ha cambiado el perfil del agente de la propiedad inmobilia- ▶▶

Santiago Baena Presidente del COAPI de La Rioja

► **ria con el paso del tiempo o sigue siendo el mismo de hace unos años? ¿Cuál es el perfil de un API?**

El API actual tiene que ver poco con el de hace 10 años, por ejemplo. Hoy es un profesional libre, con el objetivo puesto siempre en la defensa de los derechos de los consumidores y usuarios (sus clientes), más formado, responsable, receptivo a todo lo que suponga cambio y apertura; tecnológicamente avanzado, desposeído voluntariamente de la soberbia del 'título' pero caminando con el orgullo de ser Agente de la Propiedad Inmobiliaria.

Ustedes, como especialistas en el mercado inmobiliario, ¿creen que la nueva crisis va a afectar tan duramente a su sector como la de hace algo más de una década?

Nosotros estamos convencidos de que va a afectar y mucho. ¿Igual que a partir del 2008? Aún es pronto para saberlo. La gente aún está en situaciones de empleo precarias o anómalas, llamémoslas ERTes, por ejemplo. ¿Y cuándo se acaben? ¿Es que 'Papá Estado' va a seguir pagando las

ayudas? ¿Es que los ciclos económicos de producción van a surgir cómo por ciencia infusa? ¿La competitividad de las empresas se va a recuperar de un día a otro? Se les llena la boca a nuestros dirigentes con el pago de ayudas (a quién se las den) y subsidios, pero eso tendrá que salir de algún sitio y habrá que devolverlo, y será entonces cuando alcancemos los momentos más críticos.

¿Qué cambios cree se van a producir en el sector inmobiliario?

Van a cambiar muchas cosas, nada será como antes en el mundo inmobiliario. Los inmuebles en general, y en particular la vivienda, tendrán que reunir otros requisitos, otras virtudes, no ser sólo un lugar bonito donde llegar, comer, ver la televisión y dormir. Se buscarán soluciones habitacionales con características más especiales, mejor dotadas, más vivibles y con elementos que permitan disfrutar más dentro de ellas: terrazas o balcones amplios, buena orientación, ventilación, luz natural el mayor tiempo, etc. ●



ENTREVISTANDO A

Fernando Baena

Presidente del COAPI de Aragón

“Las nuevas tecnologías que antes de esta crisis sanitaria ya utilizábamos de manera esporádica han venido para quedarse”

Va camino de cumplir diez años al frente del colectivo API en Aragón, ¿qué balance hace de este periodo?

En estos años hemos impulsado proyectos que considero han ayudado a la profesión a modernizarse y a estar a la vanguardia del sector, como es la aplicación MVI del Colegio de Registradores de la Propiedad, cuyo colegio que presido fue pionero en España. En 2017 se aprobaron los Estatutos propios del Colegio y creamos la Asociación de Profesionales Inmobiliarios de Aragón, en la línea de otros Colegios. Hemos vuelto a retomar el convenio con la Uni-

versidad de Zaragoza y participamos en dos títulos propios específicos del sector inmobiliario, y este año contamos también con la colaboración de los Colegios de Valencia y Guipúzcoa. Además, el Colegio es también patrocinador de un nuevo portal inmobiliario, Miaragon.es, que pretende ser un referente de la información inmobiliaria en nuestra Comunidad y en breves fechas vamos a firmar un convenio de colaboración con el Ayuntamiento de Zaragoza con el fin de dinamizar el mercado de alquiler de nuestra ciudad.

¿Qué objetivos le quedarían por cumplir?

Entre los objetivos, intentar conseguir de las autoridades autonómicas la regulación de la intermediación, en la misma línea de las comunidades que han logrado una regulación y un registro obligatorio. Tanto a nivel profesional como personal, la experiencia ►►

Fernando Baena

Presidente del COAPI de Aragón

▶▶ sin duda es totalmente positiva. Antes de presidente fui vicepresidente 12 años y anteriormente formé parte como vocal de la Junta de Gobierno varios años, por lo que siempre he estado ligado a la actividad colegial. Tengo además el orgullo de ser nieto, hijo, sobrino y hermano de APIs.

Ya ha vivido usted dos crisis inmobiliarias muy importantes como presidente. ¿Qué diferencias encuentra entre la crisis del 2008 y la del COVID-19?

Esta crisis es una coyuntural, de carácter sanitario, si no se hubiera producido esta pandemia no estaríamos hablando en estos términos, eso es evidente; son situaciones totalmente distintas, la del año 2008 fue principalmente una crisis económica derivada de la crisis del sector financiero.

La crisis actual viene generada por un parón en seco de la economía y que afectó a todos los sectores, incluido al nuestro, no porque no hubiera oferta, demanda o crédito. Una vez resuelta la crisis sanitaria con la esperada vacuna el mercado iniciará una reactivación con una vuelta a la situación

anterior, en la que esperamos que todos los actores como la Administración y las entidades bancarias, entre otros, ayuden a la recuperación.

Se cumplen ocho meses desde que se decretara el estado de alarma en España. ¿Nota que el mercado va recuperando parte de las operaciones que quedaron en stand by entre marzo y mayo?

Justo después del confinamiento vinieron unas semanas en las que se había embalsado una demanda de inmuebles y tuvimos bastante actividad. Había compradores no afectados por ERTES y con solvencia y capacidad económica que encontraron precisamente durante el confinamiento el tiempo necesario para buscar una vivienda. También personas que buscaban un cambio de vivienda, con más superficie, terraza o jardín, y por ello se ha observado un incremento en la demanda de esta tipología de bienes inmuebles. A partir de junio este elevado nivel de actividad se fue calmando con la llegada del verano y las vacaciones, y actualmente con la vuelta a los trabajos y a los cole-

gios, las noticias sobre los brotes y posibles confinamientos, estamos en una situación expectante y con preocupación.

Aragón se caracteriza por un mercado residencial estable y cuyos principales indicadores se suelen mover dentro de la media nacional. ¿En qué situación se encuentra en estos momentos?

En Aragón, y concretamente en Zaragoza, que supone el grueso de las operaciones en nuestra comunidad, el mercado se mantiene estable en función de la actividad económica y de la evolución del paro. El precio de la vivienda puede resistir mejor que en otras comunidades, ya que todavía estamos en precios un 30% inferiores a los que se alcanzaron en 2008, a diferencia de otras comunidades en las que prácticamente han alcanzado las cifras de los años previos a la crisis.

Las nuevas tecnologías han ayudado mucho a los profesionales inmobiliarios a mantener el contacto con sus clientes durante estos meses e incluso a cerrar operaciones a distancia. ¿Con- ▶▶

Fernando Baena Presidente del COAPI de Aragón

▶▶ **sidera que esta crisis ha acelerado la transformación del real estate español?**

Sin duda, las nuevas tecnologías que antes de esta crisis sanitaria ya utilizábamos de manera esporádica han venido para quedarse, desde las reuniones por videoconferencia hasta presentaciones, conferencias o formaciones online. Sin embargo, nuestro sector requiere una relación muy directa y personal con el cliente que, en mi opinión, es insustituible.

Si bien la recuperación económica global está ligada a la tan esperada vacuna contra la COVID-19, ¿qué previsiones hace sobre el mercado inmobiliario en España y Aragón de cara al 2021?

Efectivamente, la recuperación total de la economía y de nuestro sector concretamente está fiada a medio plazo a la tan ansiada vacuna. Mientras tanto, lidiaremos con las medidas sanitarias que se recomiendan, mascarillas, higiene de manos y distancia social. Así pues, para al 2021 confiamos en que se produzca un repunte positivo en las operaciones de

compraventa. Eso ocurrirá si hay una vacuna a finales de este año o principios de 2021 con la que parte de la población, sobre todo la más vulnerable, ya esté protegida, y siempre que el crédito esté disponible y el mercado se mantenga en los precios que viene registrando, que ya son bastante estables y razonables. ●

Colegios API

BARCELONA

El Mapa PropTech de los API alcanzó las 233 empresas a mediados de octubre



La transformación tecnológica ya hace años que llegó al sector inmobiliario bajo el nombre de PropTech (‘Property Technology’), un cambio de paradigma que introdujo una serie de tendencias que ya crecían antes de la pandemia y cuya implantación definitiva se vio acelerada durante el confinamiento. Ese crecimiento ha sido exponencial en España, tal y como recoge el Mapa PropTech elabora-

do por el COAPI de Barcelona y la Asociación de Agentes Inmobiliarios, que en su edición de mediados de octubre mostraba un total de 233 empresas de PropTech que ofrecen servicios dirigidos específicamente a los profesionales del sector, una cifra que supone un incremento de más del 54% respecto a la primera edición presentada a finales de abril, en la que figuraban 151 empresas. ▶▶

►► “Desde el inicio de la pandemia han ganado todas aquellas startups que han simplificado procesos y reducido la necesidad del ‘cara a cara’, así como las empresas tradicionales inmobiliarias que habían desarrollado o integrado tecnologías en sus procesos, ya que éstas tuvieron más oportunidades de trabajar durante la pandemia. Pero no podemos obviar el impacto de la crisis para el ecosistema PropTech, pues muchas de estas empresas luchan por mantenerse y seguir generando ingresos en un momento en el que la inversión también es incierta”, indicó Anna Puigdevall, gerente de la AIC.

Por su parte, Sheila Gracia, directora de Servicios de API Catalunya y directora adjunta de Inmotecnia PropTech, destacó que la sociedad vive en estos momentos “un periodo de cambio tan drástico como inesperado para el que algunas organizaciones no estaban preparadas, pero eso también implica que han nacido y seguirán apareciendo nuevas oportunidades en todos los sectores, el inmobiliario incluido”. Gracia incidió en que “de hecho, el PropTech evoluciona mucho pero todavía tiene un gran recorrido, el cambio hacia espacios inteligentes y nuevas tendencias como la sostenibilidad y la integración, las cuales marcarán nuevas ideas de negocio”.

Los objetivos de la industria inmobiliaria española pasan por aprovechar las nuevas tendencias del mercado y en crear servicios que aumenten la comunicación, el ‘space as a service’, las transacciones online, la visualización de calidad sin visitas y la buena gestión de los datos, entre otras oportunidades que la tecnología ofrece al real estate. “Si algo bueno ha tenido la pandemia en el segmento PropTech es que ha eliminado muchos de los posibles obstáculos internos a la innovación, ya que los ‘decision makers’ se han dado cuenta de que las reglas del juego han cambiado”, subrayaron Puigdevall y Gracia. ●

CÁCERES

El COAPI de Cáceres celebra un curso sobre tasaciones inmobiliarias



De izquierda a derecha: Francisco Marroquín, presidente del COAPI de Cáceres; Luis Salaya, alcalde de Cáceres; y María Ángeles Acosta, concejala de Economía.

El COAPI de Cáceres celebró un Curso de Valoraciones Inmobiliarias en el Hotel Don Manuel de Cáceres al que asistieron medio centenar de personas, la mitad de ellos de manera presencial. El curso fue dirigido a agentes API, abogados, arquitectos y otros profesionales relacionados con el sector inmobiliario. La inauguración del curso contó con la presencia de Francisco Marroquín, presidente del COAPI de Cáceres; Luis Salaya, alcalde de Cáceres; y María Ángeles Acosta, concejala de Economía. “La provincia cuenta con 22 agentes de la propiedad colegiados, los cuales deben formarse continuamente”, indicó Marroquín, “para conocer los cambios del mercado y las recomendaciones que, de manera periódica, va haciendo el Banco de España en esta materia”. En este sentido, hizo un llamamiento a la población para que siempre acuda a un agente API colegiado a la hora de realizar cualquier operación inmobiliaria, pues son los únicos que pueden dar garantía de fiabilidad y legalidad. Y es que el intrusismo que, de manera endémica, siempre ha sufrido este sector, parece estar incrementándose a raíz de la crisis del coronavirus. ●

TARRAGONA

El COAPI de Tarragona advierte que la Ley de regulación de los alquileres de Catalunya supondrá un “duro golpe” para el mercado del alquiler



José Antonio Mas, presidente del COAPI de Tarragona y la Asociación.

El COAPI de Tarragona reaccionó el pasado septiembre a la aprobación de la Ley de la Generalitat sobre la regulación del precio de los alquileres a partir de un índice en ciertas zonas de la autonomía. En este sentido, desde el Colegio avisaron de que esta medida “supondrá, a la larga, una disminución de la oferta en el mercado de alquiler que agravará el problema actual”. En estos momentos, Calafell, Reus, Salou, Tarragona, El Vendrell y Tortosa se encuentran en zonas declaradas como mercados problemáticos por la ley aprobada y es donde se espera empezar a ver los primeros efectos de su aplicación.

“Las medidas pactadas a última hora entre el Sindicato de Arrendatarios y diferentes grupos políticos son un gesto por parte de estos últimos

para contentar a algunos sectores de la opinión pública pero totalmente inefectivo e insuficiente”, apuntó José Antonio Mas, presidente del COAPI de Tarragona y de la Asociación. Desde el sector se lamentó que no se hayan valorado suficientemente las consecuencias derivadas de esta limitación que atenta contra la competencia y la libertad y que vulnera la Constitución y el Estatuto en 18 puntos de su articulado.

Además, tal y como apuntaban desde el colectivo API de Tarragona, “la experiencia histórica e internacional deja claro que esta medida no es una solución al problema”. Por este motivo, la limitación de los precios del alquiler afectaría gravemente a los pequeños inversores con escasa capacidad de aguantar una limitación de rentas de alquiler y quedarán automáticamente expulsados del mercado, viéndose obligados a poner los inmuebles a la venta.

El COAPI y la Asociación de Tarragona reclamaron la implicación de las administraciones para incidir en la oferta y la demanda, puesto que consideran que es la única solución real y efectiva al problema del aumento de los precios del alquiler. En esta línea, Mas indicó que “la solución no pasa por trasladar la responsabilidad al sector privado limitando a los propietarios los precios de los alquileres sino por la construcción de vivienda social con rentas asequibles para aumentar así la oferta y encontrar un equilibrio natural en el mercado”. ●



Foto de grupo de las entidades firmantes del Pacto Regional por la Vivienda de la Comunidad de Madrid, junto a Isabel Díaz Ayuso, presidenta de la Comunidad de Madrid.

MADRID

El COAPI de Madrid, entre las entidades firmantes del Pacto Regional por la Vivienda

El COAPI de Madrid formó parte de la firma del Pacto Regional por la Vivienda de la Comunidad de Madrid, iniciativa propuesta por la Comunidad en el marco de la crisis de la COVID-19 y que fue rubricado el pasado junio por los principales agentes del sector inmobiliario en el ámbito regional junto a la presidenta de la Comunidad de Madrid, Isabel Díaz Ayuso, en la Real Casa de Correos. Este pacto apuesta por la reactivación del sector inmobiliario, teniendo en cuenta que se trata de uno de los ámbitos más relevantes de la economía, y uno de sus principales objetivos será el de configu-

rar un modelo de vivienda asequible y sostenible.

Fortalecer la colaboración público-privada; mejorar la fiscalidad de la vivienda; impulsar y apoyar la economía social; conseguir un marco regulatorio transparente y equilibrado; alcanzar una modernización administrativa; facilitar el acceso a la vivienda con una financiación suficiente y estable; y transformar y actualizar el sector de la vivienda, son principios recogidos en el pacto que permitirán evolucionar y consolidar la sostenibilidad de un ámbito fundamental en la economía y en la vida de las personas. ●

VALENCIA

Formación online del COAPI de Valencia sobre la incidencia de la crisis sanitaria de la COVID-19

El COAPI de Valencia ha desarrollado un amplio programa de formación en los últimos meses, desde que comenzara la crisis sanitaria del coronavirus. Los cursos, que se han desarrollado por vía telemática bajo el formato de webinar, han sido diseñados por la entidad para formar a sus colegiados en aspectos esenciales del marco jurídico implantado durante la pandemia en relación con la afectación de la actividad profesional del sector inmobiliario.

Estos webinars, de carácter práctico y gratuito, han sido impartidos por expertos como Víctor Giner, asesor jurídico del Colegio; Luis Calabuig de Leyva, notario; o el experto financiero Aleix Miralles. Las conferencias han registrado un gran éxito de participación y han abordado cuestiones de actualidad como los problemas de contratación y arrendamiento, la situación de las notarías durante el estado de alarma o las nuevas circunstancias de la financiación hipotecaria. ●

CASTELLÓN

Nace la Asociación Profesional de Agentes Inmobiliarios de Castellón (ASAPI Castellón)



La nueva Junta del COAPI de Castellón. De izquierda a derecha: José Antonio Comins Renau, David Ramos Doménech, Pilar Bielsa Gazulla, Ángel Herbella Nebot, Francisco Nomdedeu Maristany, Carlos Carmona Esteve, Nuria Marco Torres, José Vicente Valentín Tena y Carlos Gallén Jesús.

La constitución de la Asociación Profesional de Agentes Inmobiliarios de Castellón (ASAPI Castellón) abre las puertas del COAPI de Castellón para

poder integrar a los agentes inmobiliarios que no reúnan los requisitos necesarios para colegiarse y poderlos sumar al colectivo para formar un sector más fuerte y unificado en Castellón.

También se designó a la Junta Directiva de la entidad, cuya composición de cargos es: Francisco Nomdedeu Maristany (presidente), Nuria Marco Torres (Vicepresidenta), Carlos Carmona Esteve (Secretario), José Antonio Comins Renau (Vicesecretario), David Ramos Doménech (Tesorero), Pilar Bielsa Gazulla (Contadora) y Ángel Herbella Nebot, Carlos Gallén Jesús, José Vicente Valentín Tena (Vocales).

Ya existe un elevado número de agentes inmobiliarios preinscritos en la asociación, y se espera que dicha cifra aumente hasta incrementar en un 30% el número de profesionales vinculados al Colegio. De esta forma, los API de Castellón quieren formar parte del movimiento que se está dando en toda España de unión de los agentes inmobiliarios y dignificar, fortalecer, ordenar y dar una voz común a la profesión inmobiliaria. ●

MURCIA

Los API de Murcia se reúnen con el Director General de Vivienda



De izquierda a derecha: José Francisco Lajara Martínez, Director General de Vivienda de la Región de Murcia; José Juan Martínez Cutillas, presidente de ADEI; y María Dolores de Alcover-Aguilar y García, presidenta del COAPI de la Región de Murcia.

María Dolores de Alcover-Aguilar y García, presidenta del COAPI de la Región de Murcia, acompañada de José Juan Martínez Cutillas, presidente de ADEI, la Asociación

Empresarial del colectivo, mantuvieron el pasado septiembre una reunión con José Francisco Lajara Martínez, Director General de Vivienda de la Región de Murcia,

con el objetivo de avanzar en la elaboración del Reglamento del Registro de Agentes Inmobiliarios de la Región de Murcia.

También se trataron las principales problemáticas que afronta el sector inmobiliario en lo que a ocupaciones ilegales de viviendas se refiere, que a raíz de la crisis del coronavirus ha experimentado un aumento exponencial en todo el territorio nacional, siendo uno de los principales retos a tratar en materia de vivienda por parte de las administraciones públicas. ●

GALICIA

El presidente del COAPI de A Coruña atiende a Televisión de Galicia



Herminio Carballido, presidente del COAPI de Galicia, en el plató del programa 'A Revista Fin de semana', de la Televisión de Galicia.

Herminio Carballido, presidente del COAPI de Galicia, atendió a la Televisión de Galicia en el programa "A Revista Fin de semana", para analizar el impacto de la COVID-19 en el sector inmobiliario gallego. Carballido destacó la gran demanda de viviendas unifamiliares en las afueras de las grandes ciudades de Galicia, sobre todo en los meses de abril a junio, durante los que en muchas urbanizaciones de

chalés se registró una reactivación de las operaciones.

Por otra parte, el experto subrayó que en toda la costa de Galicia se ha notado un alto interés por la compra de casas de campo o viviendas con terraza, así como en ubicaciones con buenas comunicaciones viales y acceso a Internet. Si bien la mayoría de los interesados en este tipo de viviendas quieren adquirirlas, también se ha producido un aumento

en la demanda de alquiler, pese a que la poca oferta disponible ha conducido a una subida significativa de los precios.

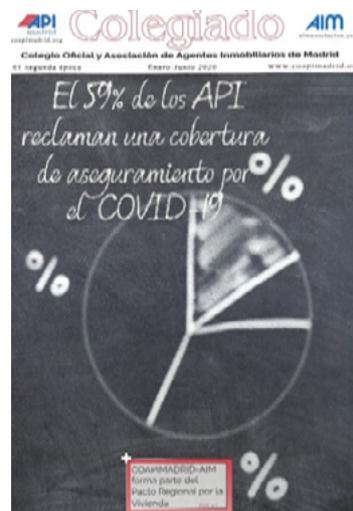
Además, el presidente del COAPI de A Coruña aprovechó para agradecer a Televisión de Galicia su consideración con el sector inmobiliario gallego en nombre de los cuatro COAPIs autonómicos y se puso a disposición del medio para cualquier tema relacionado con el sector. ●

MADRID

El N° 61 de la revista Colegiado de COAPIMADRID–AIM aborda la actualidad del sector

El número 61 de la revista Colegiado, de COAPIMADRID–AIM analizó las tendencias del sector inmobiliario en el contexto de la COVID-19 y cómo los profesionales demandan una cobertura de aseguramiento para este tipo de

situaciones especiales que está atravesando el mercado. Igualmente, incluyó informaciones de actualidad, así como jurisprudencia y el consultorio de interés práctico para los colegiados y asociados. ●



BALEARES

Análisis del sector en una segunda jornada formativa inmobiliaria celebrada en Ibiza

El COAPI de Baleares y la Asociación API Baleares organizaron conjuntamente la segunda Jornada Formativa Inmobiliaria, que tuvo lugar el 28 de julio en Ibiza en el Hotel Torre del Mar de Platja d'en Bossa y contó con el patrocinio de Coversia, Caixa Colonya y Eléctrica Baleares.

La presidenta del Colegio y de la Asociación, Natalia Bueno, afirmó que “en estos momentos de incertidumbre que vivimos es más necesaria que nunca la formación y el intercambio de experiencias para mejorar el servicio del colectivo profesional a los consumidores”.

Por ello, añadió, “esta jornada es una oportunidad para seguir mejorando, tanto con el intercambio de experiencias como con las ponencias llevadas a cabo por reconocidos profesionales”. En este sentido, el delegado del Colegio en Ibiza y Formentera, Jeffrey Fernández, subrayó que “es una extraordinaria ocasión para seguir mejorando, tanto por la calidad de los ponentes como por el momento que vivimos”.

El experto aprovechó para “invitar a todos nuestros colegas a que asistan y lo hagan de forma proactiva, con ganas de escuchar y también de hablar y compartir experiencias que nos pueden ayudar a todos”.

La jornada empezó con una charla sobre las novedades en la protección del territorio y suelo rústico de Baleares, a cargo de Juan Alemany Garcías, abogado especialista en Derecho Administrativo. Tras el coffee break, Pedro Munar Rosselló, abogado y administrador de fincas, ofreció una visión general de la Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU, 1994), las últimas reformas normativas, así como de las modalidades de contratos de arrendamiento. A continuación, se celebró una mesa redonda para hablar sobre la actualidad del sector, del mercado y de su proceso de digitalización. Esta mesa contó con la participación de Natalia Bueno, presidenta del COAPI de Baleares; José Miguel Artieda, vicepresidente del Colegio; y Jeffrey Fernández, delegado del Colegio en Ibiza y Formentera ●

BARCELONA

Los API catalanes presentan su Proyecto de Igualdad de oportunidades en el sector inmobiliario

El COAPI de Barcelona y la Asociación de Agentes Inmobiliarios de Catalunya (AIC) presentaron el Proyecto de Igualdad API, un plan dirigido a toda la industria inmobiliaria de Catalunya para defender la igualdad de oportunidades. El webinar de presentación reunió a algunas de las profesionales más destacadas del sector inmobiliario.

El evento digital contó con la bienvenida de Gerard Duelo, presidente del COAPI de Barcelona y del Consejo General de COAPIs de España, y de la escritora y presentadora de televisión Asha Miró. Duelo hizo hincapié en la necesidad de un cambio cultural para acabar con las desigualdades de género en el sector del real estate: *“Todos hemos de sumar para que nuestra cultura y educación consoliden una igualdad real entre personas. Hay que democratizar la sociedad y pelear por la igualdad de oportunidades, no sólo de género sino también de edad o de raza. A estas alturas debería ser innecesario impulsar iniciativas como esta, pero consideramos*



Imagen de la mesa redonda celebrada en las instalaciones del COAPI de Barcelona y retransmitida en streaming. De izquierda a derecha: Goretti Isern, Esther Miret Immaculada Amat, Anna Puigdevall, Ariadna Belver y Ariadna Vidal.

crucial seguir peleando y reivindicando una sociedad igualitaria. Esperamos que el Proyecto de Igualdad API sirva como ejemplo para todo el colectivo nacional”.

La presentación del Proyecto de Igualdad del colectivo API fue a cargo de Anna Puigdevall, directora general de la AIC; Esther Miret, vicepresidenta de la Junta de Gobierno y miembro de la Comisión de Paridad del Colegio de API de Barcelona; y Ariadna Vidal y Goretti Isern, miembros del Comité Adjunto y de la Comi-

sión de Paridad del Colegio de API de Barcelona.

El webinar concluyó con una mesa redonda moderada por Anna Puigdevall sobre la situación actual del sector con relación a la igualdad de género en la que participaron Immaculada Amat, presidenta del Consejo de Administración de Amat Inmobiliarios; Ariadna Belver, directora del programa radiofónico “¡Mujer!”, de Onda Cero Catalunya; y Esther Miret, Ariadna Vidal y Goretti Isern. ●

CONSEJO GENERAL

El 80% de los nuevos compradores de vivienda exige como un 'imprescindible' que cuente con terraza o balcón



La crisis producida por la propagación del coronavirus ha dejado muchas secuelas y ha instaurado cambios en comportamientos y tendencias. Uno de ellos, producto de la necesidad de asegurarse bienestar y comodidad en el marco de un

potencial confinamiento futuro, ha sido las características principales que los nuevos compradores buscan en una vivienda. Y es que, según el Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España, el 80% de

los nuevos compradores de vivienda exigen como un 'imprescindible' que cuente con terraza o balcón; mientras que se ha detectado un incremento en un 25% de la búsqueda de viviendas unifamiliares o con zonas ajardinadas.

"La COVID-19 no sólo ha tenido secuelas en el tránsito de las operaciones realizadas o en el índice de los precios del mercado. Una de las consecuencias más destacadas que se está detectando de manera incuestionable, y que todos los sondeos ratifican, es la de que se ha producido un importante incremento en el interés de los clientes hacia viviendas que ofrezcan espacios habitables al aire libre y superficies de recreo ajardinadas", afirma Lola Alcover, secretaria del Consejo.

Este cambio se produce después de que la población haya tenido que experimentar un confinamiento que, a su vez, ha impuesto nuevas pautas de vida. *"Nuestro hogar se ha convertido en el eje central alrededor del cual hemos tenido que desarrollar todas las actividades y esto ha supuesto someterlo a una auténtica valoración de las prestaciones que realmente nos ofrece y de las carencias de las que adolece, lo cual, sin duda, se ha de ver reflejado en el momento de buscar una nueva vivienda",* indica Alcover. ●

EL ESPAÑOL

El colectivo API ve "insuficiente" en Plan 20.000 de Ábalos

inmoacademy

Lola Alcover: "En este tiempo ecuánime, buscar las mejores oportunidades y siempre siempre formación"

El Inmobiliario: mes a mes

La demanda de viviendas con eficiencia energética se ha incrementado un 30% desde el inicio de la pandemia

LA VANGUARDIA

Gerard Duelo: "Somos el país del mundo con más propietarios de vivienda"

el Periódico

Joan Company, nuevo presidente de los agentes inmobiliarios de Catalunya



tve

La demanda inmobiliaria y las nuevas tendencias en ubicación. Gerard Duelo en TVE

INMODIARIO

¿Cómo proceder ante el retraso en la entrega de una vivienda una vez cerrada la operación?



okdiario

El 59% de los agentes inmobiliarios piden una cobertura de aseguramiento por el coronavirus

intereconomía

Entrevista a Anna Puigdevall en Radio Intereconomía

brainsre.news

El coronavirus no frena el 'boom PropTech' en España

europa press

La confederación de agentes inmobiliarios prepara un documento con propuestas para regular su actividad

LA VANGUARDIA

La regulación "electoralista" de los alquileres en Catalunya

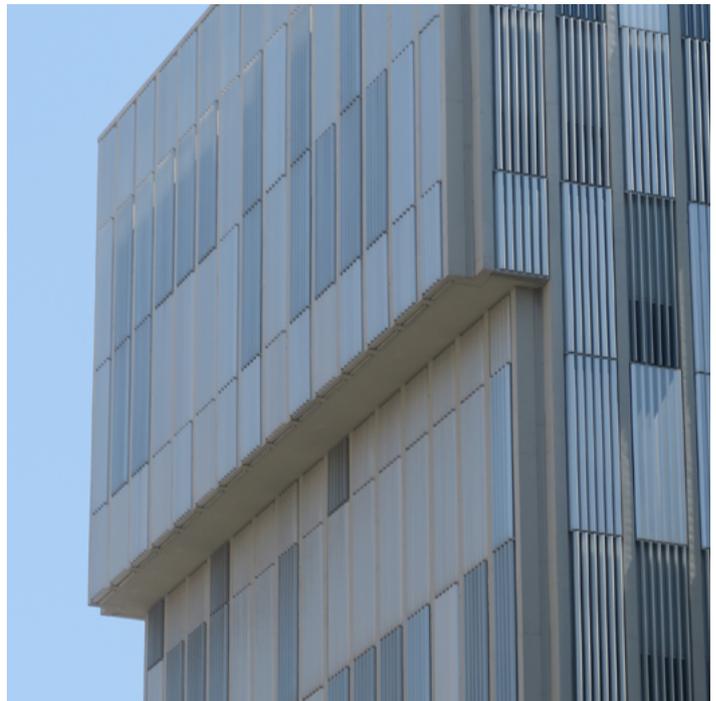
elEconomista.es

Cataluña tiene seis veces más casas 'okupadas' de forma ilegal que Madrid

El COAPI de Madrid formó parte de la firma del **Pacto Regional por la Vivienda** de la Comunidad de Madrid, iniciativa propuesta por la Comunidad en el marco de la crisis de la COVID-19.

Los API de Murcia se reúnen con el **Director General de Vivienda** con el objetivo de avanzar en la elaboración del Reglamento del Registro de Agentes Inmobiliarios de la Región de Murcia.

El colectivo API de Catalunya presentó el **Proyecto de Igualdad API**, un plan dirigido a toda la industria inmobiliaria de la comunidad autónoma para defender la igualdad de oportunidades.



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 y
Javier de Agustín)
— whiterabbit.es
laura@whiterabbit.es

Diseño y fotografías de Portada, Opinión y Contra

Toni Castro
— tonicastro.com
@tonicastro