

COLECTIVO

API

1R TRIMESTRE 2021

Previsiones de crecimiento del mercado para el primer semestre

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



06



Nuestro sector ha conseguido “surfear” la tercera ola



Gerard Duelo Ferrer
— presidente del Consejo General
de COAPIs de España

Cuando uno echa la vista atrás parece mentira que ya haya transcurrido todo un año desde el inicio de esta pandemia. La calendarización y el control constante de los confinamientos, las desescaladas por fases y las tres olas de coronavirus registradas hasta la fecha hacen que en el próximo año nos vaya a ser muy fácil retroceder doce meses en el tiempo y recordar con exactitud qué estábamos haciendo en ese preciso momento en el 2020. Como si hubiéramos entrado en un estado comatoso del que ansiamos salir cuanto antes, y mientras dependemos de la carrera hacia la implantación total de la vacuna contra la COVID-19, las empresas y ciudadanos tratamos de seguir adelante con nuestras vidas para conseguir superar cuanto antes esta crisis.

Si bien ha pasado todo muy rápido, lo cierto es que ha costado mucho esfuerzo y sacrificio mantenernos ahí y llegar hasta donde estamos. Hace un año nuestro sector se veía obligado a paralizar su actividad durante dos meses que se hicieron eternos y muchas eran las incógnitas que teníamos por delante. ¿Qué tipo de pandemia era la COVID-19? ¿Cuál es el desafío sanitario que conllevaba? ¿Cuánto tardaría la industria farmacéutica en encontrar una vacuna? ¿Qué implicaciones tendría para nuestra economía? ¿Qué cosas iban a cambiar sólo de forma pasajera y cuáles para siempre? ¿Qué cambios provocaría en nuestro sector inmobiliario? A lo largo de los últimos doce meses estas pre-



guntas han ido siendo respondidas en parte, no sin dificultades, mientras el impacto de la crisis se trata de mitigar con políticas de ayudas a la ciudadanía, pero con restricciones sanitarias que han socavado notablemente los ingresos de las empresas por una caída de la actividad y del consumo.

Llegados a este punto, y si bien hay muchas preguntas aún por responder, de algo podemos estar seguros: nuestro sector inmobiliario ha soportado la peor parte de la crisis y personalmente creo, o quiero creer, que ha conseguido “surfear” esa tan temida tercera ola con plenas garantías de recuperación y sin dejar de dar un buen servicio al mercado. Las estadísticas apuntalan esta tesis, pues la evolución de compraventas, hipotecas y precios registró en el cierre del año unos números positivos teniendo en cuenta el contexto. A partir de ahora, si el plan de vacunación es eficaz, nuestro sector podrá volver a mirar con optimismo hacia un futuro a medio plazo y moverse rápido para alcanzar sus verdaderos desafíos como industria, aquellos que ya estaban sobre la mesa en febrero de 2020, mientras despierta poco a poco de ese ‘coma inducido’ y vuelve a su apasionante vida inmobiliaria.

Sólo me queda decir que, como presidente del Consejo General de los COAPI de España, no puedo estar más orgulloso del colectivo al que tengo el privilegio de representar. Somos un ejemplo de superación gracias a nuestro orgullo de API colegial, nuestra perseverancia y nuestra lucha encarnizada contra las dificultades. Así no habrá crisis que nos pueda frenar.

Un abrazo.

05

EN PORTADA

¿Qué previsiones de crecimiento tiene el mercado en el primer semestre?

20

ENTREVISTANDO A

Juan Carlos Ruiz,
Presidente del
COAPI de Toledo

22

ENTREVISTANDO A

Pedro Luis Fernández,
Presidente del
COAPI de León

07

OPINIÓN

El mercado de la vivienda en 2021



Gonzalo Bernardos,
— profesor Titular de Economía
de la Universidad de Barcelona

11

OPINIÓN

La negociación hipotecaria



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

16

OPINIÓN

Alternativas en las compraventas



Francisco Nomdedeu,
— presidente del COAPI
de Castellón

24 Noticias

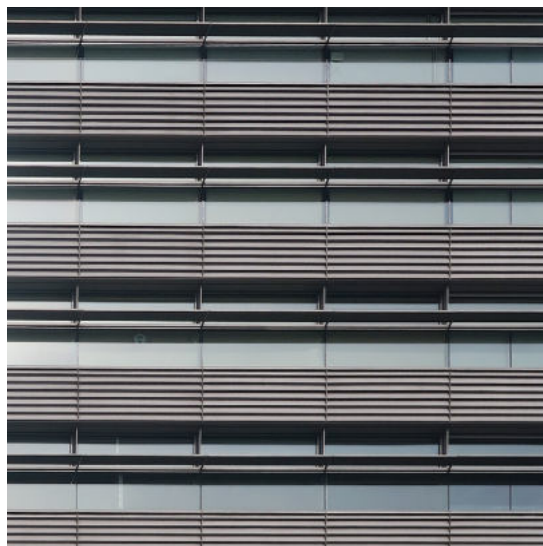
32 Medios

¿Qué previsiones de crecimiento tiene el mercado en el primer semestre?

COLECTIVO API 06

La crisis económica que afronta la sociedad española como consecuencia de la pandemia y de las restricciones a la actividad y el comercio plantea un mercado inmobiliario de compra y alquiler lleno de incertidumbres. En este sentido, pronosticar una bajada de precios como consecuencia de una disminución del poder adquisitivo de los compradores parece la tendencia general, pero es necesario mantener la cautela al respecto, pues hay muchos factores externos que podrían incidir en su evolución y no ser tan alarmante.

“Son tantos los factores que van a influir, que es demasiado aventurado hacer previsiones. Por hacernos una idea, incluso lo que ocurra con la re-



gulación de los alquileres va a influir en la tendencia de precios, ya que, si hay movimiento de inmuebles destinados a alquiler hacia la venta, eso hará que todo cambie”, explicamos desde el Consejo General de los COAPI de España, que considera que analizar el mercado por micromercados según ciudades, in-

cluso por barrios, tipología de viviendas o tipos de mercado ofrecería un análisis más realista del sector inmobiliario. Es evidente que los plazos y tiempos con los que avance la vacunación, así como las decisiones que se vayan tomando sobre los ERTES y la vuelta a los lugares de trabajo, van a ser determinantes en la situación económica general y, en consecuencia, en la evolución del mercado inmobiliario.

1R TRIMESTRE 2021



Respecto a la evolución de precios en las viviendas de segunda mano, tradicionalmente el segmento más penalizado por la tendencia general de preferir lo nuevo a lo usado, el factor ubicación puede incidir favorablemente en este tipo de inmuebles. En igualdad de condiciones, lo nuevo prima sobre lo usado, pero si añadimos el factor ubicación, la situación podría ser distinta, ya que algunas veces las obras nuevas disponen de ubicaciones menos privilegiadas y céntricas que las viviendas de segunda mano.

Inseguridad jurídica en el mercado de alquiler

El alquiler, por su parte, está sumido en la incertidumbre provocada por la falta de seguridad jurídica que existe en torno a la nueva Ley de Vivienda y la regulación del precio del alquiler. En el libre mercado todo se regula por la conjunción de la oferta y la demanda: una intervención “desde fuera” provoca que se reduzca la oferta y, si al mismo tiempo aumenta la demanda, el resultado podría ser totalmente distinto al esperado.

En este contexto, esta situación produciría un mercado más exigente con el perfil del inquilino, endureciendo las condiciones de acceso a la vivienda penalizando, todavía más, los colectivos más desfavorecidos. “Si un propietario compite con menos propietarios para tener un

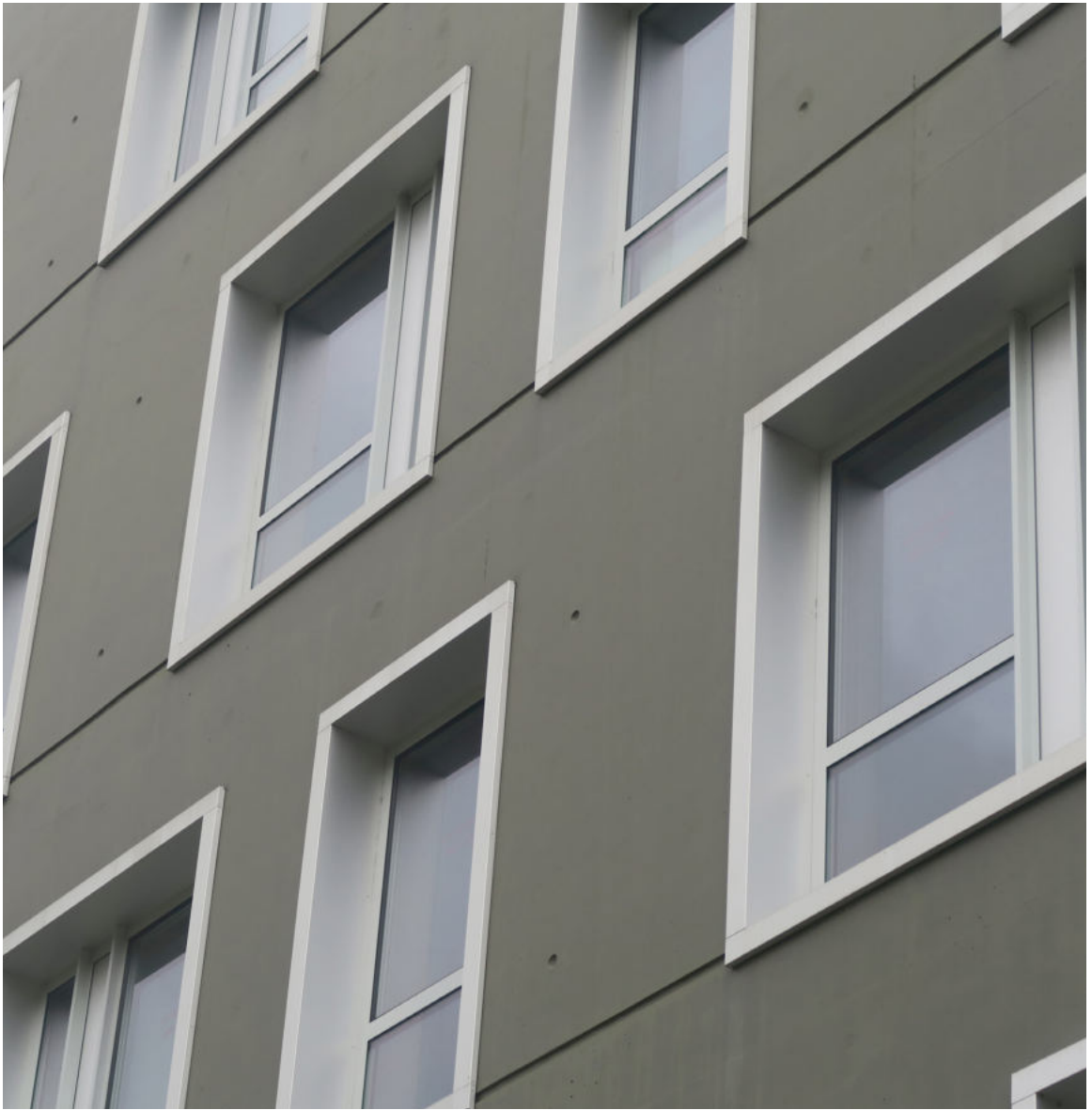
inquilino, si le limitaran el precio que marcaría el mercado, lo que va a hacer es ser mucho más exigente con el perfil de inquilino. De esa forma, los más desfavorecidos lo serán aún más. No encontrarán casa de alquiler”, pronosticamos desde el Consejo General.

La costa está menos penalizada de lo esperado

Las restricciones de movilidad han afectado también los mercados residenciales y vacacionales, que junto a la disminución de la demanda local se ha sumado la reducción del turismo, y todo ello hace pensar en un mercado muy penalizado. Sin embargo, la costa se ha comportado mucho mejor de lo esperado y apunta a la tecnología y la capacidad de innovación de los API como factores que han amortiguado la caída, y la vía de recuperación a futuro.

“Las restricciones, como es lógico, afectan, pero no tanto como esperábamos. Nuestros compañeros API han sabido ‘reinventarse’, prospectando en otros mercados que no eran los habituales y utilizando la tecnología como nunca la habían utilizado y, quizás por todo eso, se ha mantenido razonablemente el mercado de costa”, explican desde el Consejo General de COAPI de España. Y concluyen: “Es cierto que hay miedo e incertidumbre, pero también muchas ganas de trabajar e innovar que, hasta ahora, han atenuado la situación”. ≡





El mercado de la vivienda en 2021



Gonzalo Bernardos,
— profesor Titular de Economía de la Universidad de Barcelona y director del Máster en Asesoría, Gestión y Promoción Inmobiliaria de la UB

La evolución de la economía determina la del mercado de la vivienda. Desde marzo de 2020, la primera depende en gran medida de la continuidad o eliminación de las restricciones establecidas sobre la movilidad de la población y la actividad empresarial. Una subordinación que continuará vigente al menos en el primer semestre de 2021.

En el actual ejercicio, el impacto de la COVID-19 dependerá de la disponibilidad y eficacia de las vacunas. Si la vacunación masiva llega en el último trimestre o si aquéllas no generan inmunidad contra las nuevas cepas (británica, sudafricana, etc.), la recuperación económica será raquítica y la crisis del mercado residencial se prolongará durante todo el año. En cambio, si las predicciones del gobierno son acertadas, el 70% de la población está inmunizada en junio y todas las cepas del nuevo coronavirus son neutralizadas por las vacunas, el PIB crecerá por encima del 6% y en el segundo semestre regresarán los buenos tiempos al mercado de la vivienda.

Entre las dos opciones, la última es la que me parece más probable. Si así sucede, la mejora observada en la postrera parte del año contri-

buirá decisivamente a que las ventas aumenten un 15% anual. No obstante, aquélla no será lo suficientemente importante para evitar una caída del precio de la vivienda, pues éste disminuirá un 4%. Entre marzo de 2020 y diciembre de 2021, el importe de venta bajará un 16%. El descenso del precio será consecuencia de un aumento de la oferta y una reducción de la demanda. En la primera tendrán un gran protagonismo los pisos procedentes de herencias y los vendidos por empresarios y autónomos para obtener liquidez. La segunda será generada por una mayor precaución de las familias (el “efecto miedo”), la caída de los salarios y una escasa recuperación del empleo perdido durante el año anterior. La elevada mortalidad de las personas de avanzada edad inundará el mercado de viviendas heredadas. En la mayoría de las ocasiones serán inmuebles en un deficiente estado



En el actual año, la banca ayudará decisivamente a sostener la actividad inmobiliaria. Su papel diferirá notablemente del realizado durante la anterior crisis.

de conservación y muy apreciados por inversores cuya especialidad es el CRV. En otras palabras, la compra, la realización de una completa reforma y una rápida venta. Una alternativa que les permitirá conseguir una elevada rentabilidad sobre el capital invertido, si se endeudan en un gran porcentaje para realizar la adquisición y pagan un precio inferior al de mercado. Dichos inversores ganarán por tres vías: el descuento en la compra, el valor añadido que la reforma proporciona al piso y el aumento de su importe por la recuperación inmobiliaria. Desde mi perspectiva, el precio de venta aumentará en torno al 3% en 2022 y por encima del 5% en 2023.

En el último semestre de 2021, las negociaciones entre los propietarios y los compradores potenciales serán más fluidas. El paso del tiempo y la escasez de visitas harán que los primeros entiendan que el precio establecido sobrevaloraba la vivienda. Por tanto, estarán dispuestos a reducirlo en los anuncios y más abiertos a descuentos adicionales. El mayor optimismo de los segundos por el efecto vacuna y la progresiva eliminación de las restricciones a la movilidad de la población y la actividad empresarial harán que las rebajas solicitadas sean de un importe inferior. La oferta y la demanda se encontrarán más fácilmente y los pisos tardarán menos en venderse.

En el actual año, la banca ayudará decisivamente a sostener la actividad inmobiliaria. Su papel diferirá notablemente del realizado durante la anterior crisis. Durante ella, la mayoría de las entidades tenían problemas de solvencia, necesitaban reducir riesgo y aumentar sus fon-

dos propios. Por eso, redujeron drásticamente la concesión de préstamos hipotecarios. En la presente recesión, la solvencia de la banca está contrastada y casi todas las entidades pretenden en 2021 un crecimiento de dos dígitos del crédito destinado a la compra de vivienda. Un objetivo que ha desatado una guerra hipotecaria y, junto a las bajísimas tasas de interés del BCE, ha llevado a los tipos hipotecarios fijos y variables a un mínimo histórico.

La mejora de las condiciones hipotecarias no se limitará a los tipos de interés, sino que algunos bancos, especialmente los que solo operan por Internet, ampliarán la clientela potencial a la que se dirigen. Aceptarán conceder préstamos a jóvenes que solo ganan 1.500 € mensuales y tienen previsto dedicar un máximo del 40% de su salario actual al pago de la hipoteca. No obstante, lo harán si trabajan en una buena empresa, poseen un contrato fijo y una elevada formación, pues consideran que tiene muchas posibilidades a corto o medio plazo de incrementar sustancialmente sus ingresos anuales. En cambio, únicamente de manera excepcional, incluso más que en años anteriores, estarán dispuestos a dar préstamos cuya cuantía supere el 80% del precio del inmueble.

En 2021, el importe de la vivienda nueva disminuirá más que el de la usada. Cuando llega una crisis, sea de la intensidad que sea, los grandes promotores siempre la niegan y públicamente descartan realizar rebajas inmobiliarias. Es lo que han hecho en 2020. Una actuación que tiene como principal objetivo evitar conceder un

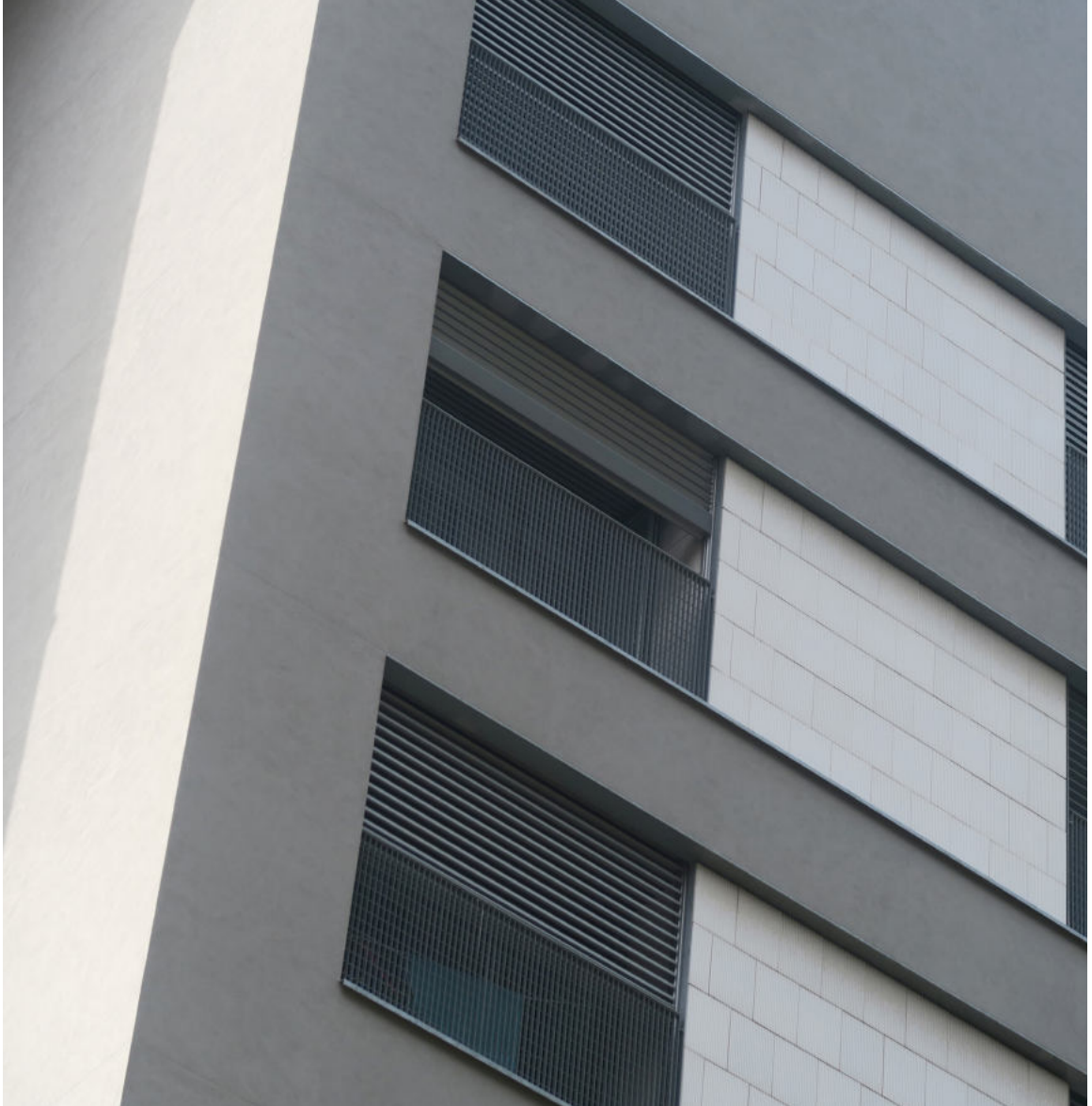


descuento a las familias que ya han sufragado las arras y mensualmente pagan una pequeña parte del precio. En el actual año, la mayor parte de ellas formalizará la compra, pero alrededor de un 25% desistirá de adquirir la vivienda reservada. Su nueva situación laboral (en paro o en ERTE) o una gran bajada de los ingresos, si es autónomo o empresario, les impedirá hacerlo. La obligación de devolver una parte del capital prestado mensualmente hará que tengan prisa en enajenar los pisos que les quedan de las promociones finalizadas y entregadas. Por tanto, para incentivar la venta, rebajarán su precio. Desde septiembre de 2020, es una actuación que realizan muchos pequeños promotores. Las rebajas de algunos son visibles en la publicidad, pero las de la mayoría se efectúan en las negociaciones con los interesados. En estas últimas es tan habitual una rebaja directa del importe de venta como el regalo del parking y el trastero.

En definitiva, la coyuntura económica es incierta y, en consecuencia, la inmobiliaria también. En el peor de los casos, la recuperación del mercado residencial no llegará en todo el año y en el mejor empezará a hacerlo en el segundo semestre. No obstante, en cualquiera de las dos alternativas, los agentes inmobiliarios disfrutarán de dos ventajas: una mayor disposición de los propietarios a fijar precios próximos al de mercado y una guerra hipotecaria entre bancos que facilitará la consecución de préstamos por parte de los interesados en adquirir una vivienda. ■



La negociación hipotecaria



COLECTIVO API 06

1º TRIMESTRE 2021



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

Interesa, de manera previa, centrar el contexto haciendo un poco de historia y recordar cómo las entidades financieras, tras el estallido de la burbuja inmobiliaria y abocadas a la dura crisis del 2008, tuvieron que hacer frente a los fondos basura constituidos por un enorme volumen de producto concedido con demasiada ligereza en cuanto a dos índices principales: seguridad en el cobro futuro y porcentaje del préstamo cubierto por el inmueble puesto en garantía.

La debacle sufrida fue de gran calado y las empresas bancarias que lograron sobrevivir (tras rescates, fusiones e intervenciones normativas) no han tenido más alternativa para ello que asimilar los errores cometidos y aprender la lección. Así, prestan ahora particular atención a esos valores y, como consecuencia de ello:

Cuidan mucho la elección de aquel a quien se concede una hipoteca, optando por los perfiles que mayor grado de seguridad ofrezcan respecto a la solidez futura de sus ingresos, con los que atenderán las cuotas. En este sentido, los principales parámetros que van a dirigir el proceso



Tras el estallido de la burbuja inmobiliaria, las entidades financieras tuvieron que hacer frente a los fondos basura constituidos por un enorme volumen de producto concedido con demasiada ligereza.

selectivo serán los del afianzamiento en el empleo detentado por el solicitante, así como los de la estabilidad económico-personal, baremando las posibles variaciones futuras de las cargas que puedan tener que asumir. Datos de incidencia relevantes en este campo serán los de la capacidad de ahorro, la existencia o no de endeudamiento previo, el nivel de equilibrio familiar o la mayor o menor vinculación geográfica, entre otros; en clara preferencia de todos aquellos rasgos que converjan en indicar patrones de solvencia y continuidad.

Exigen un aporte monetario inicial por parte del cliente para la adquisición del inmueble y prefieren, y premian, a aquellos que disponen de un mayor ahorro con el que cubrir una parte del precio de compra que resulte aceptablemente garante (cuanto más, mejor), lo cual no solo reduce su ratio de exposición, sino que implica que quien obtiene una hipoteca va a compartir el riesgo de la empresa junto con la entidad financiera, puesto que ya no es sólo el banco el que compromete la práctica totalidad del capital en juego (como ocurría antaño), sino que una parte consistente del dinero invertido y expuesto a devenires proviene del propio interesado, quien, por tanto, redoblará sus esfuerzos para alcanzar una resolución exitosa de la operación. La rentabilidad para la banca de este planteamiento es doble: el riesgo que asume el prestamista se reduce; el vínculo que asume el prestatario aumenta.

Traduciendo todo lo anterior a algunos de los perfiles que puedan resultar más atractivos para

las compañías crediticias, y que, por tanto, van a tener más éxito a la hora de obtener la concesión de una hipoteca en las mejores condiciones, se pueden destacar los siguientes:

- Uno de los perfiles con las mejores posibilidades a la hora de gestionar una hipoteca son los funcionarios, sobre todo aquellos que no tengan endeudamiento previo, o éste sea muy reducido, y tengan cierto arraigo al lugar en el que adquieren el inmueble.
- Un matrimonio afianzado, en el que ambos cónyuges tengan un trabajo estable (con contrato indefinido y antigüedad), con ingresos acomodados y el menor endeudamiento posible, es también una de las tipologías más atractivas.
- El perfil individual, bien asentado profesionalmente, sin cargas familiares y con un sólido nivel de ahorro también se sitúa en las mejores ratios para contratar una hipoteca.

En definitiva, los perfiles con más bonificación a la hora de fijar los baremos a seguir y las obligaciones y cláusulas que de ellos se deriven siempre serán aquellos que reúnan algunas de estas características (obviamente, cuantas más mejor): estabilidad personal y, sobre todo, laboral; ingresos aceptablemente acomodados; ningún endeudamiento previo o un nivel de endeudamiento muy bajo; y capacidad de ahorro acreditada.

No obstante, la concesión de un préstamo hipotecario no se circunscribe tan sólo a las tipologías antes descritas, y, aunque quien se ajuste a



Trabajar con diferentes ofertas brinda la oportunidad de negociar con los bancos apoyándose en la comparativa, lo que supone un eficaz incentivo para mejorar las condiciones propuestas.

patrones como los expuestos tendrá más facilidad de acceso y mayor probabilidad de obtener unas condiciones bien posicionadas, el abanico de posibles prestatarios es mayor. Para todos, la fase de negociación de los términos que vayan a definir la hipoteca es de una transcendencia fundamental, y el desenvolverse o no con destreza esta fase va a repercutir de manera directa en la carga económica que finalmente suponga el préstamo que se contrata. Por ello e incuestionablemente, la mejor opción es contar desde el principio con el asesoramiento de un profesional cualificado, que aporte una orientación objetiva y experta y se encargue de conducir la negociación y defender los intereses de sus clientes durante todo el proceso. En este sentido, una excelente opción es la de asesorarse por un Agente de la Propiedad Inmobiliaria especializado y formado en esta materia, ya que, por su tipología profesional, trabaja a diario con estos productos financieros y conoce su mecánica a la perfección.

A partir de ahí, es imprescindible comparar las distintas alternativas que propone el mercado y, una vez aplicados los filtros pertinentes, presentar la solicitud ante aquellas entidades que mejor encajen con el interés propio. Trabajar con diferentes ofertas como punto de arranque brinda la oportunidad de negociar con los bancos apoyándose en la comparativa, lo que supone un eficaz incentivo para mejorar las condiciones propuestas. En esta dinámica será fundamental examinar en detalle numerosos parámetros que van a entrar en liza y que serán los que definen el coste total asumido; el tipo de interés,

las comisiones y los gastos van a ser decisivos, y por ello analizar bien la TAE que se aplica es uno de los puntos más trascendentales en el co-tejo a realizar.

No obstante, hay otros factores que pueden incluirse en la ecuación y que también se deben de tener muy en cuenta, como es el caso de lo que antes se conocía como vinculaciones hipotecarias y ahora se denomina productos combinados. La nueva Ley Hipotecaria no permite que se imponga la contratación con la propia entidad de determinados servicios adicionales para posibilitar la concesión de una hipoteca, algo que anteriormente entraba en las reglas de juego habituales, así que las entidades financieras, en un giro de su estrategia, optan ahora por ofrecer la contratación de estos productos a los solicitantes hipotecarios, ligando a ello una bonificación en los tipos de interés aplicados o en el diferencial del préstamo. Éste será otro de los aspectos que habrá que estudiar en profundidad y hacer números para tener una idea clara del coste/beneficio que representan, ya que en ocasiones sí suponen una interesante oferta pero en otras no lo son tanto y pueden acabar sumando un elevado recargo.

A todo esto, hay que añadir la singular situación actual del mercado financiero general. Singular no ya tanto por los bajos intereses, sino por la evolución futura previsible, y el conocimiento de que el límite a la baja de los tipos hipotecarios, que inicialmente se podía presumir en el 0%, aún puede ir más allá (como se ha podido ver en países como Dinamarca o Suiza donde ope-



raciones individuales a tipos negativos han sido una realidad). Estas circunstancias, que también conviene tener muy en cuenta, elevan sustancialmente la complejidad de los posibles análisis y previsiones previos a la toma de una decisión.

Nuevamente, la conclusión es la misma, el demandante de un préstamo hipotecario se puede situar en una posición muy ventajosa si juega bien sus opciones de análisis, negociación y contratación, para lo cual, salvo que por su cualificación propia cuente con los conocimientos y aptitudes necesarios, lo más aconsejable es que se dote del asesoramiento y acompañamiento correctos. 



Alternativas en las compraventas



Francisco Nomdedeu,
— presidente del COAPI
de Castellón



Como ciudadano voy teniendo una cierta animadversión y repelencia hacia los bancos, que no hacia sus empleados, que suelen ser excelentes y atentas personas, pero que, en la gran mayoría de las veces, no está en su mano dar una solución a un trámite o a una petición. Alguna entidad se anuncia con vocablos como “humanismo”, pero nada más lejos de la realidad, cada vez veo al sector menos humano e impersonal.

La Caja que había debajo de casa mis padres, en donde me abrieron cuentas nada más nací, y nos conocían como nos conocía el de la tienda de comestibles o el de la farmacia, o el del quiosco, fue transformándose, fusionándose, fue mutando, ya no nos conocían y hasta dispusieron, aun permaneciendo una oficina en el mismo lugar, trasladar nuestras cuentas a otras oficinas lejanas a nuestras casas, donde ya mis padres mayores no llegaban andando... Es un ejemplo.

Ya de adulto y como profesional, sé que tengo compartir con ellos terreno de juego del mer-

cado inmobiliario, es como “un mal necesario”, pero me fastidia el protocolo que hay que seguir para tratar con ellos y las exigencias a cumplir para lograr financiación y conseguir firmar compraventas, y cosas como estas:

- Tienen condiciones especiales en el préstamo para los inmuebles de su cartera, discriminando el crédito a los compradores de inmuebles de otros propietarios, siendo esto una forma de “reconducir” a compradores hacia su oferta, además de que también “reconducen” a nuestros clientes en otras ocasiones.



Alguna entidad se anuncia con vocablos como “humanismo”, pero nada más lejos de la realidad, cada vez veo al sector menos humano e impersonal.

- Muchos comerciales bancarios entienden poco de las anotaciones que hay en las notas simples del Registro de la Propiedad, en cuanto a anotaciones de viviendas de VPO, que en muchas ocasiones están ya vencidas, anotaciones preventivas de posibles revisiones de pagos de impuestos ya pagados, anotaciones de limitaciones por dos años del art.28 de la Ley Hipotecaria, por si surgen nuevos herederos, etc., atemorizando a los compradores y retrasando las operaciones, y así también lo hacen muchos tasadores de los bancos, y con sus “condicionantes” y “advertencias” de sus tasaciones, paralizan los préstamos.
- La actuación en el día de la firma, de las gestorías representantes de los bancos, que no conocen el tema de fondo ni a los compradores, que aparecen en muchas ocasiones sin haberse repasado en casa la minuta del préstamo hipotecario, retrasando la firma e incluso suspendiéndola si no les cuadra algún número, hablando y orientando a los vendedores como si fueran el API o el oficial de la notaría, pidiendo al comprador prestatario unas provisiones de fondos exageradas, y así también al vendedor cuando hay que cancelar cargas pendientes, sin dar casi señas de contacto para preguntar o reclamar sobre las tramitaciones.
- Las comisiones bancarias por la emisión de cheques bancarios, que aumentan considerablemente cuando los compradores son extranjeros.

Todo ello me hace recordar y pensar en una propuesta que hizo al Consejo General de los COAPI el que fuera presidente del COAPI de Santa

Cruz de Tenerife y miembro del Consejo Rector, D. Lorenzo S. Perera Salavarría, que proponía “financiación a través de crédito hipotecario por cuenta del vendedor”, para dar una solución a las ventas en el que el vendedor no necesitara el producto de la venta en más de un 50%. A la vez de dar más canales para realizar una compraventa, despertaba una antigua y originaria actividad de los API, que era la de captación de dinero para colocarlo en préstamos hipotecarios privados.

Aunque superada la crisis del 2007 y los años siguientes, en los que la financiación bancaria casi se cerró para luego abrirse en los últimos años, si bien con más límites y prudencia que en los años del “boom inmobiliario”, muchas compraventas desde esos años se han ido realizando con menos porcentaje de financiación o incluso sin ella. Por otra parte, muchos propietarios, aun teniendo patrimonio, precisan de más liquidez y tienen que acudir a malas ventas o al alquiler, si es que puede, de sus inmuebles con una generación de liquidez más lenta y a veces no muy segura.

Habría que acudir también a otras fórmulas de compraventa, y normalizar en la actividad corriente de nuestras agencias, otras figuras como el alquiler con opción a compra con pago de prima inicial, compraventa con pago de parte del precio aplazado y con cláusula resolutoria, y compraventa con crédito hipotecario por cuenta del vendedor, como proponía el compañero Lorenzo Perera. Los argumentos: futuro incierto de la evolución del mercado inmobiliario y de la economía en general, soluciones de hoy para situaciones de hoy.



Bien es verdad que estos caminos alternativos requieren de un mayor conocimiento jurídico y procedimental por parte de los intermediarios que propongan estas soluciones, pero creo que el colectivo API está o puede estar capacitado para ello. A todo esto, habría que sumar que en la actualidad las tasaciones de los API son válidas para los préstamos hipotecarios entre particulares.

En estos momentos las proptech, las plataformas de internet de compraventa, las empresas que ofrecen ciertos servicios inmobiliarios a bajo precio o la injerencia de los bancos en la venta de inmuebles han irrumpido en el mercado inmobiliario y absorben a parte de nuestros potenciales clientes. Mientras, las compraventas fáciles se realizan entre particulares ayudados de estas plataformas y herramientas *online*. Los API ante tanta competencia de medios y entidades, para seguir y liderar el mercado inmobiliario, tenemos que dar también soluciones a situaciones más difíciles y complejas que los particulares no puedan solventar por estas modernas herramientas y empresas que han aparecido, dando la confianza que necesitan los clientes con un tratamiento más personal, humano, cercano y profesional, teniendo conocimiento de los nuevos medios y herramientas, pero también alternativas a ellos, con bancos o sin bancos. Creo que por ahí va nuestro presente y nuestro futuro. ☰



Juan Carlos Ruiz, Presidente del COAPI de Toledo



“El principal factor necesario para la recuperación del sector es la estabilidad política”

COLECTIVO API 06

¿Fue el 2020 el año más duro para el sector inmobiliario de las últimas décadas?

Sin lugar a dudas el pasado año 2020 fue un año duro para nuestro sector, pero desde mi punto de vista, mucho más duro fueron los años de la crisis económica del 2008, en los que resultaba muy complicado vender o alquilar un inmueble. No obstante, conseguimos sobrevivir a dicha crisis económica y esperamos hacerlo también con esta crisis sanitaria.

El año pasado tuvo una de cal y otra de arena. Por un lado, hubo meses en los que hemos tenido nuestros establecimientos cerrados, y por lo tanto sin generar negocio; por otro, hubo otros meses en los que el volumen de negocio fue muy bueno.

¿Qué análisis hace del impacto de esta crisis en el mercado de la vivienda en Toledo?

De las conversaciones que periódicamente mantenemos los distintos

compañeros de la provincia puedo extraer que esta crisis sanitaria está afectándonos de distinta forma a cada uno en función de nuestra proximidad o lejanía de Madrid, y en función de cada momento de la crisis sanitaria y el consiguiente cierre de nuestros negocios. Con relación a la situación geográfica de cada población, en aquellas que se encuentran bien comunicadas con Madrid el mercado de compraventa en los meses de verano hubo un repunte importante que poco a poco ha ido reduciéndose. Con relación al mercado de alquiler, el repunte de junio fue muchísimo más importante que en el de compraventa, y en algunos momentos prácticamente no existían inmuebles disponibles. Sin embargo, en otras poblaciones que se encuentran más alejadas de Madrid, me consta que el repunte de los meses de verano ha sido más suave.

¿Cuál ha sido el principal reto de un API en este contexto inédito de pandemia?

Sobre todo, el intentar mantener nuestros negocios. Los APIs somos trabajadores por cuenta propia, y como tales, la “gallina de los huevos de oro” del Estado. Hemos sido maltratados por el Gobierno, el cual sabiendo que durante varios meses hemos tenido nuestros establecimientos cerrados, nos han obligado a pagar impuestos y cuotas sociales, pese a no tener posibilidad de generar ingresos. Varios compañeros no han podido soportar la presión económica y han tenido que prescindir de empleados, y algunos incluso cerrar.

¿Qué factores considera que serán fundamentales para la recuperación de todo el sector?

Por un lado, debemos tener en cuenta que la economía se mueve por ciclos, pero en esos ciclos se puede intervenir para que tanto las crestas como los valles sean más suaves. Por otro lado, para que tengamos un desarrollo ascendente de la economía, lo primordial es que exista estabili-

1º TRIMESTRE 2021



dad política, la cual a su vez generará una estabilidad económica y confianza en los ciudadanos y empresas. Es decir, que el principal factor que considero necesario para la recuperación del sector es la estabilidad política, y en el momento en el que atiendo esta entrevista (enero de 2021) no existe ni hay visos de que vaya a existir a corto plazo.

Si bien en los meses de confinamiento severo la parálisis del mercado fue casi total, los macroindicadores inmobiliarios han ido mostrando una paulatina recuperación en los meses de actividad ¿Podemos ser optimistas para este año?

No, pero la esperanza es lo último que se pierde. Sería conveniente generar confianza en la gente para que haya movimiento de dinero, pero no veo claro que el gobierno actual pueda conseguirlo, ya que sus inquietudes se basan en intereses políticos pero en ningún caso les importamos

el resto de los ciudadanos más allá que para exprimir nuestros bolsillos. Este artículo se publicará en el mes de marzo, fecha en la que casi todos habremos olvidado la salvaje subida del recibo de la luz (situándonos en quienes más pagan de Europa por este servicio), o del gas, o de los impuestos. Tenemos un gobierno para el que no tenemos ningún valor, les interesa generar pobreza, y lo están consiguiendo, por lo que, en un país de pobres, serán pocos los que puedan acceder a un inmueble.

¿Cree que la llegada de la vacuna será un estímulo suficiente para volver a la “nueva normalidad” durante este 2021?

No, aunque me gustaría equivocarme. La vacuna sería algo que nos debería dar tranquilidad a todos, pues las expectativas del gobierno es que para el verano se haya vacunado un 70% de la población. Eso significa que la totalidad de aquellos que se quieran vacunar no estará vacuna-

da hasta octubre-noviembre, con lo cual habremos perdido otro año en el que la economía, y nuestro sector en particular, va a sufrir mucho. Llevamos un año esperando la vacuna, y cuando la conseguimos, el Gobierno no es capaz de coordinar un mecanismo para que la vacuna llega rápido a todas las personas de inmediato, sino que algunos tendremos que esperar otro año hasta que nos toque. ■



Pedro Luis Fernández, Presidente del COAPI de León

“Si el plan de vacunación es realmente es efectivo, estaríamos empezando a caminar para volver a la normalidad a finales de año”

COLECTIVO API 06



¿Qué balance inmobiliario hace del pasado año 2020?

Comparado con años anteriores el año 2020 ha sido más bajo en ventas, y con una mayor complejidad a la hora de cerrar estas.

¿Ha echado de menos alguna medida más en materia inmobiliaria por parte de las administraciones públicas?

Medidas por parte de las administraciones públicas siempre se echan de menos. Ahora especialmente en estos tiempos tan difíciles que nos toca vivir, pero también anteriormente, tanto para compradores como vendedores e intermediarios inmobiliarios. Un claro ejemplo son las escasas ayudas que hay para acceder a la primera vivienda para cualquier tipo de colectivo.

¿Considera que capitales como León, pertenecientes a la región conocida como ‘España vaciada’,

han sufrido menos que otras capitales españolas que dependen más del turismo?

León como capital de la provincia, y otras ciudades importantes como pueden ser Ponferrada, Astorga o La Bañeza han padecido esta crisis si no de una manera tan acuciada como en capitales que viven plenamente del turismo, sí con un impacto menor pero siempre visible y palpable dentro de todos los sectores.

Los expertos indican que la crisis de tesorería de las familias españolas se hará todavía más patente este año. ¿Cómo considera que puede afectar al mercado residencial?

Lógicamente, si la crisis va a afectar a las familias, que son las que mueven en su mayoría el mercado residencial, siendo la inversión más importante y arriesgada que económicamente van a hacer en su vida, este mercado se va a ver afectado,

1R TRIMESTRE 2021



reduciéndose considerablemente las ventas y con una consiguiente bajada de precios.

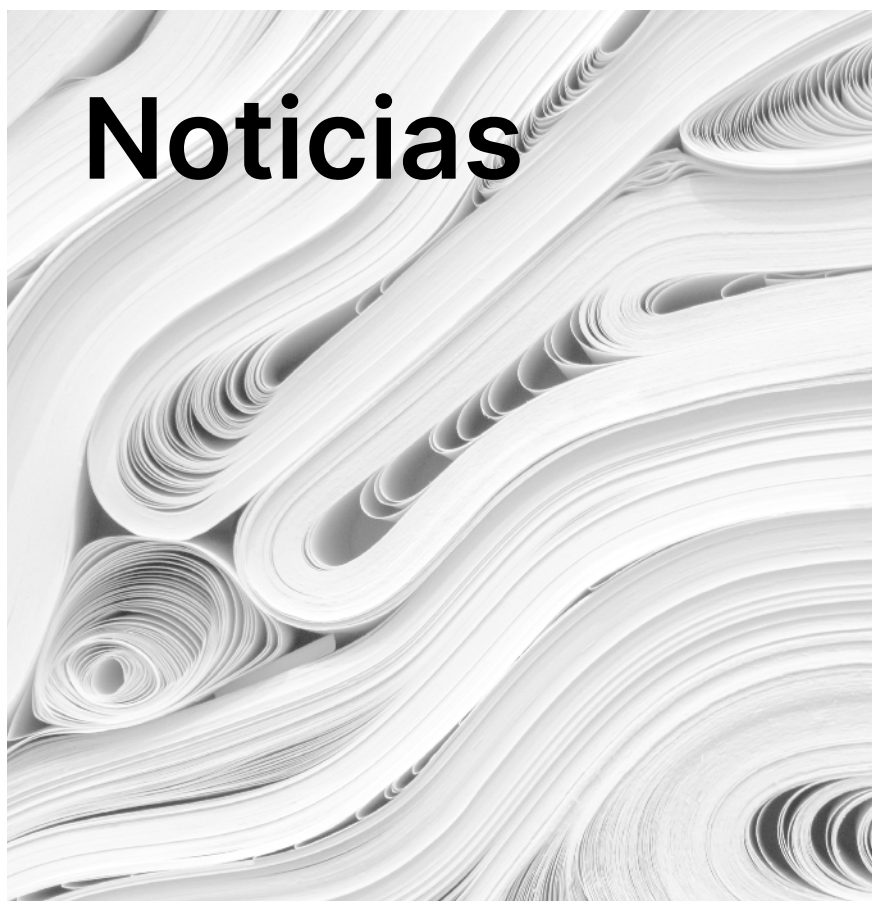
¿Cuáles cree que serán las claves de la recuperación del mercado inmobiliario en España? ¿Y en León?

Está claro que el mercado residencial no avanza al mismo ritmo en todo el territorio. Si bien ciudades como Madrid, Barcelona o Málaga absorben crecen a un ritmo más elevado aumentando su mercado inmobiliario con una consiguiente subida de precios; otras ciudades no han experimentado cambios al alza del mercado inmobiliario desde la última crisis del 2008 como puede ser León. ¿La solución? Invertir en éstas tanto en infraestructuras como en la creación de nuevos puestos de trabajo, haciéndolas más atractivas para el público en general para su inversión en vivienda, ya que si no las grandes ciudades cada vez serán más grandes en detrimento del resto.

Teniendo en cuenta la comercialización masiva de la vacuna de la COVID-19 durante los próximos meses, ¿qué podemos esperar para este 2021?

Si realmente es efectiva, estaríamos empezando a caminar para volver a la normalidad a finales de año. ■





Noticias

CASTELLÓN

El COAPI de Castellón premia agentes inmobiliarios por su dilatada experiencia profesional



Francisco Nomdedeu Maristany, presidente del COAPI de Castellón, junto a los API premiados.

La Junta del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Castellón entregó una distinción de honor y entrega de diplomas a algunos de los agentes de la propiedad inmobiliaria con mayor experiencia profesional de la provincia. Recibieron el galardón José Pascual Meseguer García por sus 50 años en la profesión, así como a Nuria Marco Torres, Ismael Segura Estupiña y Miguel Jesús Aguilera Espuny por sus 25 años también en la profesión. Se anunció dicho nombramiento y el acto en la Junta General del 19 de noviembre, y posteriormente se les hizo entrega de ellos resaltando el mérito y la profesionalidad de cada uno de ellos y agradeciendo su dedicación en el ejercicio de la profesión. ≡

ALICANTE

El COAPI de Alicante y la Universidad de Alicante ponen en marcha el título propio de Experto en Gestión e Intermediación Inmobiliaria



Marifé Esteso (izquierda) y Raquel Evangelio (derecha)

El COAPI de Alicante y la Universidad de Alicante han firmado un convenio para poner en marcha el Título Propio de Experto en Gestión e Intermediación Inmobiliaria. Se trata de una actividad formativa de primer nivel pionera en la Comunidad Valenciana. Este título pretende ser la herramienta que ayude a que los colegiados renueven sus conocimientos, a que los asociados de APIAL completen su formación

inmobiliaria y que cualquier interesado en su dedicación al sector pueda optar a una formación impartida desde el ámbito universitario.

La actividad se alargará hasta el próximo mes de junio y tiene una duración de 200 horas, repartidas entre sesiones teóricas y prácticas. Esta primera edición se desarrollará en un formato 100% online debido a la crisis sanitaria, aunque la intención es que las clases puedan ser presenciales en años posteriores. Las codirectoras del Título son Raquel Evangelio, profesora titular del Departamento de Derecho Civil de la Universidad de Alicante, y Marifé Esteso, presidenta del COAPI de Alicante.

Marifé Esteso, destaca que la puesta en marcha de este Título supone un paso adelante en la apuesta del Colegio por la formación. *“Estamos muy satisfechos por haber conseguido configurar un Título de carácter muy práctico, enfocado a las necesidades de los profesionales inmobiliarios. Contaremos con una parte teórica, pero pensada para ser aplicada al trabajo diario en las agencias, de forma que vamos a poder contar con profesionales muy bien formados y en posesión de una titulación de prestigio en colaboración con la Universidad de Alicante”*, indica.

Por su parte, Raquel Evangelio señala que *“se ha optado por la modalidad de Título de Experto para facilitar la participación de la mayor cantidad posible de profesionales inmobiliarios, pues no se exige contar con una titulación universitaria para poder acceder”*. ≡

BARCELONA

Los API de Catalunya analizaron el mercado inmobiliario en la VI edición de la Tribuna Immoscòpia

Tras dejar atrás un año marcado por el impacto del coronavirus, el sector inmobiliario, representado por el colectivo de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API), hizo balance y trató de arrojar luz al comportamiento y evolución de su mercado, cuyos macroindicadores han sufrido variaciones notables en los últimos doce

meses, siendo el mercado del alquiler uno de los que más notó los efectos de la pandemia.

Y es que la oferta de alquiler residencial en España aumentó un 50% en el año 2020, un porcentaje que en Catalunya llegó al 60% de aumento por el mayor protagonismo respecto a la media nacional del alquiler turístico reconvertido en alquiler de larga

duración. En las dos principales ciudades ese aumento se hizo todavía más patente: Barcelona duplicó su oferta de alquiler en sólo un año y Madrid alcanzó una subida del 80% interanual.

Estas cifras y muchas otras fueron analizadas durante la VI edición de la Tribuna Immoscòpia, organizada por la Asociación de Agentes Inmobiliarios de Catalunya (AIC) y el COAPI de Barcelona. En un formato digital e innovador, el evento fue seguido en streaming por cientos de personas y contará con amplia cobertura mediática. La jornada estuvo patrocinada por Andbank, Tecnitasa y Tecnotramit y organizada en colaboración con APCE Catalunya y el Colegio de Arquitectos de Catalunya. ≡



Imágenes tomadas durante la celebración de la VI edición de la Tribuna Immoscòpia.

ASTURIAS

El COAPI de Asturias firma un convenio de colaboración con el ICA Oviedo



Luis Carlos Albo Aguirre (izquierda) y Antonio Vega Fernández (derecha), durante la firma del acuerdo.

El presidente del COAPI Asturias, Antonio Vega Fernández, y el decano del ICA Oviedo, Luis Carlos Albo Aguirre, acompañado por los diputados María Luisa Nevado y Pablo Mori, firmaron un convenio-marco de colaboración que se concreta en dos puntos:

1) Formación de colegiados: ambos Colegios se comprometen a invitar a los/as colegiados/as del otro a los eventos que organicen, relacionados con sendas profesiones, según disponibilidad de plazas y en las mismas condiciones económicas que sus colegiados/as. Ambos colegios también podrán organizar conjuntamente cursos específicos sobre materia inmobiliaria.

2) Peritaje, asesoramiento, tasación e intermediación: El ICA Oviedo recibirá cada año en enero el listado actualizado de APIs de Asturias dispuestos a actuar como peritos, así como quienes estén dispuestos a asesorar, tasar e intermediar en la compraventa de los activos inmobiliarios procedentes de procedimientos concursales o de otros procedimientos judiciales. Ambas listas serán publicadas en la web colegial para conocimiento de los/as abogados/as.

Para facilitar el desarrollo y el cumplimiento de este firmado convenio y de los acuerdos específicos anuales que se puedan suscribir entre las partes, se constituirá una Comisión de Seguimiento integrada por un representante de cada una de ellas, designado por el presidente del COAPI de Asturias y por el decano del Colegio de Abogados de Oviedo, respectivamente. Al final del acto y en recuerdo de este día, el decano quiso hacer entrega al presidente de COAPI Asturias del libro que recoge las memorias del Colegio de Abogados de Oviedo. ≡

MADRID

La revista Colegiado de COAPIMADRID – AIM analizó las perspectivas del sector inmobiliario para 2021

El número 63 de la revista Colegiado, editada por el COAPI de Madrid, incluyó un detallado análisis, consultado con expertos, sobre las perspectivas del sector inmobiliario en 2021. Además, recogió la crónica de la celebración de la cuarta edición del Día de las Profesiones, en las que participó COAPIMADRID – AIM, y publicó informaciones de actualidad del sector, así como artículos de análisis jurídico, jurisprudencia y el consultorio, de interés práctico para colegiados y asociados. ≡



Portada del número 63 de la revista Colegiado, editada por el COAPI de Madrid.

BALEARES

El COAPI de Baleares exigió de nuevo al Govern la inmediata regulación del sector



El COAPI de Baleares exigió de nuevo al Govern balear la inmediata regulación del sector inmobiliario. La presidenta del Colegio, Natalia Bueno, recordó que “esta es una demanda que viene muy de lejos y que es del todo urgente”. “Es fundamental que se lleve a cabo cuanto antes para evitar las malas prácticas y proteger así los derechos de los consumidores y de los profesionales del sector”, incidió.

Natalia Bueno también subrayó que “hechos como el de que una persona ha sido condenada en Mallorca por una estafa inmobiliaria serán mucho más difícil que sucedan cuando se regule el sector”. “Ahora mismo cualquiera puede dedicarse a la intermediación inmobiliaria, de hecho se piden más requisitos para vender lechugas que para ser agente inmobiliario. Lo hemos reclamado en numerosas ocasiones y ahora ya es el momento de actuar, la regulación es inaplazable”. Bueno asegura que “con la regulación pueden pasar hechos como el juzgado

estos días, pero será mucho más difícil que sucedan y de esta forma estaremos defendiendo mucho mejor los intereses de los consumidores”.

Esta regulación que el Colegio exige al Govern balear debe obligar a los agentes inmobiliarios a disponer de un establecimiento abierto al público o una dirección física en el caso de prestación de servicios por vía electrónica o telemática, acreditar la capacitación profesional de los agentes inmobiliarios o de los responsables de las agencias inmobiliarias que legalmente se establezca, contar con las garantías necesarias para responder por las cantidades recibidas a cuenta en el ejercicio de su actividad, contratar un seguro de responsabilidad civil con vigencia permanente y retroactividad suficiente que permita responder de la actividad mediadora y la creación de un distintivo y una placa de formato y características específicas para diferenciar y hacer reconocibles a los agentes y agencias inmobiliarias. ■

CÁCERES

El COAPI de Cáceres y Cámara Oficial de Comercio e Industria de Cáceres firman un convenio de colaboración



Imagen tomada en el momento de la firma del convenio.

En virtud del acuerdo adoptado por la Junta de Gobierno del COAPI de Cáceres de 25 de febrero de 2021, en el día de la fecha se firmó un Convenio de Colaboración entre la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Cáceres y el COAPI de Cáceres y su Provincia, dentro del marco del Programa CÁCERES IMPULSA, que cuenta con la participación de la Diputación de Cáceres y REDEX.

En el acto de la firma estuvieron presentes Francisco Marroquín Parra, presidente del COAPI de Cáceres, Jesús María García de Tiedra, secretario general del COAPI de Cáceres, y Raúl Iglesias Durán, secretario general de la Cámara.

Mediante este convenio el Colegio pone a disposición de la Cámara de Comercio todos sus recursos a través de sus colegiados en aras de asesorar, facilitar y conseguir a todos aquellos ciudadanos, inversores y emprendedores que deseen establecerse en la provincia cualquier recurso de ámbito inmobiliario y administrativo que necesiten para su primera implantación, así como para el desarrollo del proyecto que quieran emprender o expandir. Pasando todo ello por la ubicación física (suelo, naves industriales, locales comerciales, oficinas...), así como vivienda donde residir, tanto ellos como sus empleados.

El presente Convenio tiene su germen en el convenio de colaboración que se suscribió entre el Instituto Municipal de la Juventud del Ayuntamiento de Cáceres y el COAPI de Cáceres el 5 de julio de 2017, que tan alto grado de satisfacción está consiguiendo, y que se está mostrando como herramienta de alto valor en cuanto a asesoramiento, garantía contractual y seguridad jurídica durante la actual pandemia. Es voluntad de los firmantes que mediante el convenio todos aquellos que deseen desarrollar su vida personal y laboral en Cáceres dispongan de los medios suficientes para llevar a cabo la ejecución de sus proyectos. ■

BARCELONA

El COAPI de Barcelona presentó las cifras del 4º trimestre del 2020 en el mercado catalán

El COAPI de Barcelona y la Asociación de Agentes Inmobiliarios de Catalunya (AIC) dieron a conocer las cifras sobre el impacto de la COVID-19 y de la tercera ola en el mercado inmobiliario de Catalunya durante el último trimestre del 2020. Los datos fueron ofrecidos en exclusiva por el Colegio de Registradores a los API y fueron analizados en comparecencia digital por Gerard Duelo, presidente del COA-

PI de Barcelona, Vicenç Hernández, presidente de la AIC y CEO de Tecnotramit, Luis Fabra, CEO de Gamerin, y Anna Puigdevall, directora general de la AIC, que moderó el acto.

Así pues, según las cifras del estudio presentado, el número de compraventas registrado en Catalunya durante el cuarto trimestre fue de 17.513, un ascenso del 15,32% con respecto al trimestre precedente y con un ajuste del -4,54% con respec-

to al mismo trimestre del 2019. Esta mejora trimestral fue consecuencia del comportamiento tanto del mercado de vivienda nueva, con un aumento trimestral del 5,30%, como del de vivienda usada, con una subida del 17,50%. En todo el 2020 se registraron 65.904 compraventas, lo que supone una caída del -18,54% con respecto a las registradas en 2019, el menor resultado interanual de los cuatro últimos años. ≡

GRANADA

El COAPI de Granada recibió el galardón "SOCIAL-DIPGRA" de la Diputación de Granada

La Junta de Gobierno de la Diputación de Granada aprobó en su última reunión el fallo del jurado de la tercera edición de los Premios "SOCIAL-DIPGRA", de buenas prácticas en servicios sociales 2020.

Se distinguió con una Mención Especial al COAPI de Granada por el proyecto "Programa de información solidaria para arrendatarios en situación de vulnerabilidad como consecuencia de la crisis sanitaria", consistente en prestar sus



Francisco Javier García-Valdecasas, presidente del COAPI de Granada.

servicios de información tanto al arrendador como al arrendatario de unas viviendas sobre las novedades publicadas en el campo de los arrendamientos derivadas de la crisis sanitaria y social provocada por la COVID-19. ≡

A CORUÑA

Firmado el 'Pacto Social por la Vivienda 2021-2025'



El presidente de la Xunta de Galicia, Alberto Núñez Feijoo, durante la firma del Pacto Social por la Vivienda 2021-2025.

El 20 de enero de 2021 se procedió a la firma del 'Pacto Social por la Vivienda 2021-2025'. Este documento recoge un paquete de medidas con ayudas para la adquisición de vivienda protegida, para propietarios de casas vacías que estén dispuestos a arrendarlas, y también acciones como el impulso del alquiler con opción a compra para jóvenes o para aquellos que apuesten por reconstruir en localidades con saldo demográfico negativo.

Estructurado en varias líneas estratégicas con casi medio centenar de acciones, el titular de la Xunta ha remarcado que para conseguir todos los objetivos se prevé una inversión directa

de unos 433 millones. El presidente de la Xunta, Alberto Núñez Feijoo, junto con la consejera de Medio Ambiente, Territorio y Vivienda, Ángeles Vázquez, suscribieron el acuerdo en Santiago de Compostela junto a representantes de: el COAPI de A Coruña, representado por su vicepresidenta, Patricia Verez, la Fegamp, el Colegio Oficial de Arquitectos de Galicia, el Colegio Oficial de Administradores de Fincas, el Consejo Gallego de Consumidores, el Consejo Gallego de Aparejadores y Arquitectos Técnicos, la Federación Gallega de la Construcción y Promotores y la Unión Gallega de Cooperativas de viviendas. ≡





Medios

LA VANGUARDIA

La pandemia acelera el final de un periodo alcista de seis años los COAPI de España



elEconomista.es

El COAPI de Madrid presenta "Contratos de Arrendamiento ante la COVID-19",



EL PAÍS

Las cifras de la Tribuna Immoscòpia



ABC

La COVID-19, la okupación y la nueva Ley de vivienda



CRÓNICA

Catalunya lidera el ranking nacional de ocupación ilegal de viviendas



elPeriódico

La ocupación de viviendas, a debate. Artículo de opinión de Juan José Aguilera



europa **press**

El Consejo General de Agentes de Propiedad Inmobiliaria de España (COAPI) prevé que el precio de la vivienda bajará en 2021



EL PAÍS

Abaratar la hipoteca en tres claves



idealista.com

Las cifras del mercado inmobiliario catalán en el 4º trimestre de 2020



El COAPI de A Coruña participó en el ‘**Pacto Social por la Vivienda 2021-2025**’ junto a la Xunta de Galicia, un documento que recoge un paquete de medidas con ayudas en materia de vivienda ≡ El COAPI Asturias y el Ilustre Colegio de Abogados de Oviedo firmaron un **convenio-marco de colaboración** para la formación de los colegiados, el peritaje, asesoramiento, tasación e intermediación ≡ El COAPI de Granada recibió el **galardón “SOCIAL-DIPGRA”** de la Diputación de Granada por el proyecto “Programa de información solidaria para arrendatarios en situación de vulnerabilidad como consecuencia de la crisis sanitaria”. ≡

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**

— tonicastro.com
@tonicastro

