

# COLECTIVO

# API

2º TRIMESTRE 2021

## El verano de 2021, un 'punto y aparte' con la COVID

EDITORIAL

Punto de inflexión  
del colectivo API  
hacia una apertura  
imprescindible

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



07



# Punto de inflexión del colectivo API hacia una apertura imprescindible



Lucha de un colectivo que en la actualidad ha de encontrar un nuevo encaje

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

Pocas veces he pensado en la buena oportunidad de un artículo como en este caso. Nuestro colectivo API vive momentos de especial turbulencia, particularmente por el camino emprendido por esta presidencia que después de dos años de mandato está convencida de que hemos llegado a un punto de inflexión en la que hemos de decidir hacia dónde y cómo queremos proseguir nuestra andadura, tras 70 años de existencia.

A mi juicio, el colectivo de colegiados, al menos el de los presidentes que los representan, estamos divididos en dos razonamientos cara al futuro. Unos persisten en que aun y disminuyendo dramáticamente desde hace 20 años el número de miembros (cuando en 2000 se perdió la reserva de actividad y se liberó el ejercicio de la profesión), debemos seguir enfocando exclusivamente nuestra atención a los colegiados y olvidarnos de liderar todo el sector inmobiliario, tal y como hacíamos antes (fuimos 7.000 y hoy solo 4.000, enfrentados a unos 30.000 no colegiados).

Entretanto, otros creemos que es hora de volver a ser fuertes y respetados, creando desde los COAPIS asociaciones profesionales que admitan agentes inmobiliarios de alto nivel, que demuestren amplia experiencia, buena formación y buen que-



hacer. No todos, pero sí a aquellos que sean tan buenos o mejores que los colegiados. Tampoco mezclarnos, pero sí diferenciarnos bajo un mismo sello API con dos marcas diferentes: una para APIs colegiados y otra para APIs asociados. Esa convivencia conjunta y hermanada viene existiendo con gran éxito desde hace 10 años en cuatro colegios (Barcelona, Girona, Murcia y Lleida), y no es casualidad que estos COAPIS estén entre el reducido grupo que más crece de forma permanente y notable. Este crecimiento permite mejor financiación para la entidad y, en consecuencia, poder ofrecer mejores servicios y asistencia a los colegiados. Mas de la mitad de los COAPIS están con limitaciones económicas para desarrollarse y volver a crecer, perdiendo el liderazgo en su provincia. Esta inanición, en algunos casos, no todos, producida por un exceso de endogamia, hace cada vez mas difícil la recuperación del esplendor del colectivo, aun y habiendo perdido el reconocimiento oficial de liderazgo sectorial.

Por todo ello, este presidente, subido al tren de los tiempos actuales, con necesidad de innovación y transformación, proclama a cuatro vientos que todos hagamos un esfuerzo para que, sin dejar de defender con orgullo nuestros elementos diferenciales y el espíritu de nuestras esencias históricas, reconozcamos a su vez las valías y los esfuerzos de otros agentes inmobiliarios por ser buenos y rigurosos profesionales. Si no ocupamos ese lugar de los “API Asociados” lo ocuparan otros (hay ya muchas asociaciones usando legalmente el acrónimo API), o incluso otros con sellos e insignias de origen internacional que pueden nublar el valor de la marca nacional y española “API”.

La historia no es pasado, es legado, por eso debemos defender con orgullo nuestra razón de ser y nuestra misión de liderazgo de todo el sector, no solo la del colectivo colegial monopolista que antes éramos y ya no somos. Desde el 2000 tuvimos que renunciar a ejercer esa función, y el caos y la dispersión del sector es grande, pues ejerce gente sin formación ni vocación. La administración, siguiendo las directrices europeas y la presión de la CNMC, no volverá a dictaminar privilegios profesionales a ningún colectivo, por lo que la única regulación profesional ha de establecerse desde entidades privadas o se-



mi privadas y públicas como la nuestra, exigiendo altos requisitos a quienes quieran ostentar nuestras marcas API. Así ocurre en muchos otros países europeos y muy particularmente en EE.UU., en donde la marca “REALTORS”, no siendo obligatoria es aceptada por el 87% de los ciudadanos como la marca de garantía por excelencia.

No obstante todo lo dicho, es casi imposible levantarnos y construir con fuerza la promoción de una marca nacional basada en dar buenos servicios (al final es lo que más importa a los colegiados) sin los medios y la estructura necesaria, de ahí que este presidente haya apoyado y aceptado la propuesta de la nueva Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios (ANAI), fundada por varios COAPIS con experiencia, para compartir con todos los españoles una misma marca “API para asociados” y así poder canalizar a través de las Asociaciones profesionales creadas por los COAPIS, cuantos servicios necesiten o quieran ofrecer a sus respectivos colegiados y asociados, con notables ventajas y condiciones para ellas, lo que sin duda permitirá su resurgimiento económico y el reforzamiento de su imagen corporativa.

Unámonos pues todos alrededor de esta generosa oferta y dejémonos de resquemores, miedos, desconfianzas o erróneas elucubraciones que solo nos pueden mantener en la inanición, la tensión y la ineficaz práctica. Dejemos atrás la defensa de esa exclusiva patina académica, olvidando que nuestra profesión es un cóctel con mayor ingrediente comercial que académico.

Me alegra que, en el pasado pleno, y en respuesta a la moción de censura que algunos me impusieron por apoyar estas ideas e iniciativa, saliera reforzado con un 62% de los votos representados. En consecuencia, nos hallamos en un punto de inflexión donde, o nos impulsamos hacia adelante con mas orgullo y fuerza que nunca, o el viento que viene nos seguirá empujando para atrás de forma irremediable.

Este escrito es una llamada a navegantes.

Un fuerte abrazo a todos y feliz verano.

## 06

EN PORTADA

# El verano de 2021, un 'punto y aparte' con la COVID

## 18

ENTREVISTANDO A

Valentín Rodríguez,  
Presidente del COAPI  
de Salamanca

## 20

ENTREVISTANDO A

Marisol Roca,  
Presidenta del COAPI  
de Las Palmas

## 08

OPINIÓN

Batallas de  
los agentes de  
la propiedad  
inmobiliaria



Francisco Nomdedeu  
— Vocal del Consejo General  
de los COAPI de España

## 13

OPINIÓN

Formas  
de presidir



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

22 Noticias

27 Medios

# El verano de 2021, un 'punto y aparte' con la COVID

Con la primera mitad del año ya superada, el sector inmobiliario español tiene muchos motivos para celebrar la llegada del verano. Y es que, en un contexto en el que todo parecía mostrar que el mercado no iba a dar continuidad a la progresiva mejora mostrada en la segunda mitad del 2020, una vez más, los resultados han sorprendido, ratificando el hecho de que la industria, a pesar de las dificultades sanitarias, económicas y sociales del último año, está consiguiendo transitar este difícil periodo con cierta solvencia.

Lo cierto es que la crisis de la COVID-19 y las restricciones relacionadas con la movilidad han golpeado duramente uno de los principales pilares de la economía española: el turismo. En consecuencia, el mercado inmo-

biliario de alquiler vacacional ha tenido que buscar alternativas para sobrevivir a esta crisis y la nueva coyuntura generada, lo que ha provocado la adaptación de la oferta a las nuevas necesidades y características de la demanda, especialmente en las regiones con mayor incidencia turística.

Si hace un año el alto porcentaje de los propietarios de viviendas de alquiler turístico de España había cambiado a residencial tras cuatro meses de pandemia y a las puertas del verano de 2020, priorizando la seguridad de ingresos a la mayor rentabilidad que les ofrecería el alquiler turístico, hoy la realidad es bien distinta. El plan de vacunación en marcha y la llegada de la temporada estival arrojan luz a este sector y hacen prever un mode-

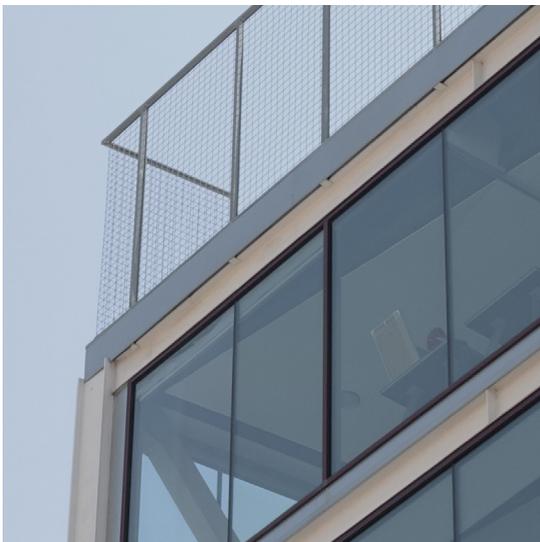


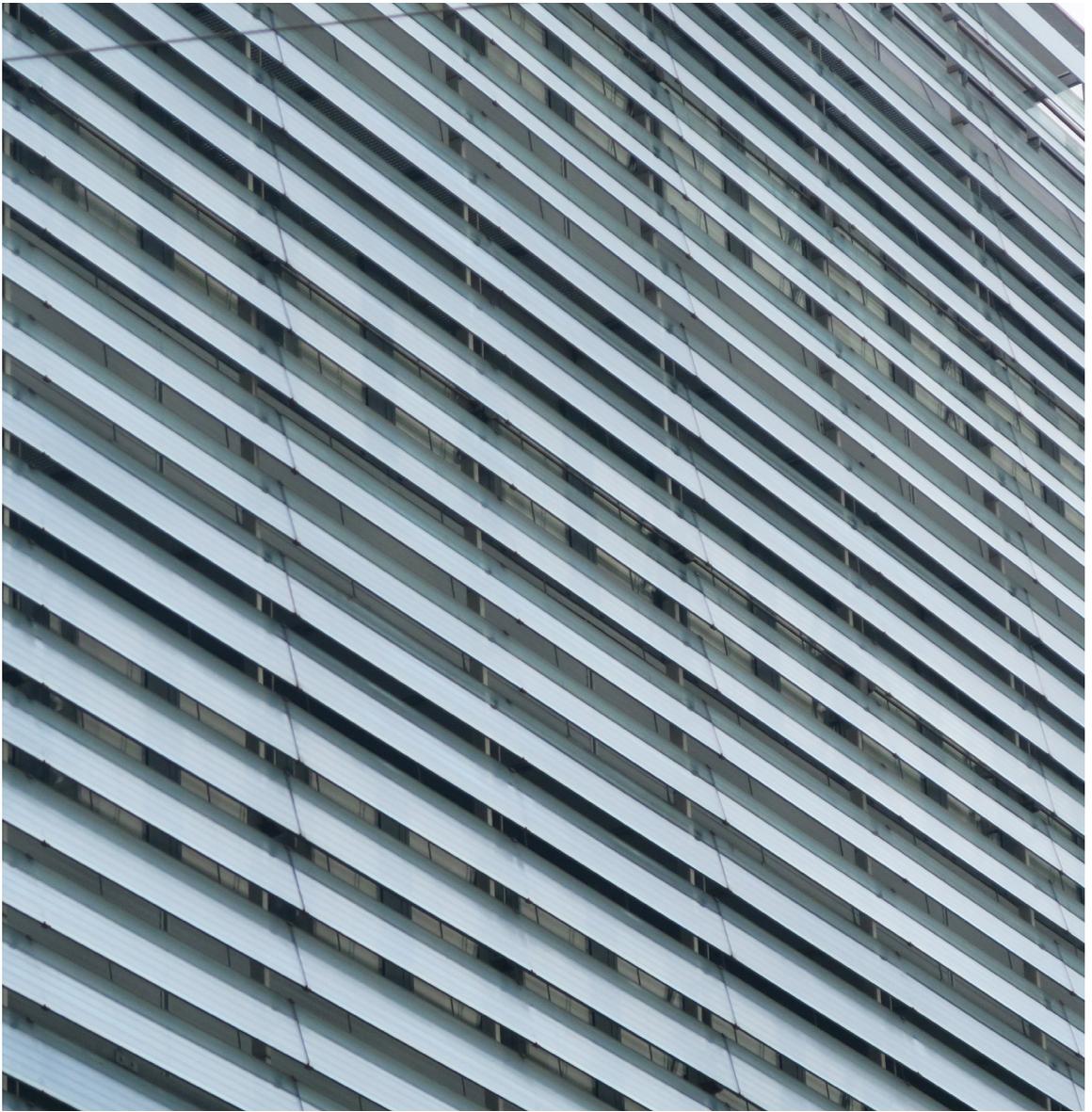
rado trasvase en la oferta de alquiler de larga duración a turístico que ya se está dejando notar en las últimas semanas.

El atractivo turístico del país trasciende a los períodos estivales, y aunque la crisis sanitaria ha provocado una desaceleración de las compraventas, el mercado se va a mantener estable y, a corto plazo, va a recuperar el terreno perdido en este último año. A estas alturas, el sector inmobiliario español celebra también el regreso de uno de sus protagonistas habituales: la demanda internacional. Y es que alrededor de una de cada diez viviendas es adquirida por un ciudadano extranjero, incluso durante la pandemia. De hecho, en regiones como Baleares, Canarias, la Comunidad Valenciana o Murcia las compras por parte de

extranjeros oscilan entre el 20% y el 30% de las transacciones totales

Así pues, si bien la conocida como “nueva normalidad” será definitiva con la llegada del 2022, este verano va a significar un punto de inflexión en todos los niveles de la sociedad española, pues la erradicación del virus mediante la vacunación de la población coincide con el auge de muchos sectores de la economía, la mejoría de la salud financiera de familias y empresas y el aumento de la actividad inmobiliaria. El mercado de la vivienda es y será uno de los principales indicadores de la recuperación, y su particular “efecto rebote” tras la crisis del coronavirus aupará con toda probabilidad a la economía española a niveles previos a la pandemia. ≡





# Batallas de los agentes de la propiedad inmobiliaria



Francisco Nomdedeu  
— Vocal del Consejo General  
de los COAPI de España

En el año 2000 se liberalizó la profesión de Agente de la Propiedad Inmobiliaria, dejando de ser necesario para realizar la actividad tener el título emitido por el Estado tras superar los exámenes convocados por el Ministerio competente. Se quiso “abrir el grifo” para una supuesta mejora de la economía y del mercado, y para que grandes empresas y estructuras no tuvieran obstáculos para su entrada en acción. Y así fue, se multiplicaron las compraventas, pero sin mirar ni proteger al consumidor comprador, que fue engañado en infinidad de ocasiones poniendo en juego la economía de muchas familias para su inversión más importante en todos los sentidos: su vivienda.

Una de las cosas que hay que recordar en el mundo inmobiliario son las muchas batallas que en las últimas épocas han tenido que hacer frente los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria para seguir trabajando y ofreciendo un servicio a los ciudadanos y usuarios, de las que destaco las siguientes:

#### **Liberalización**

En el año 2000, el Gobierno de entonces, liberalizó la profesión de Agente de la Propiedad In-

mobiliaria, dejando de ser necesario para realizar la actividad tener el título emitido por el Estado tras superar los exámenes convocados por el Ministerio competente, y en los que se estudiaba un temario que recogía una variedad de materias necesarias para el ejercicio de la profesión. Se quiso “abrir el grifo”, que fluyera indiscriminadamente las ventas, fueran como fueran, para una supuesta mejora de la economía y del mercado, y no tuvieran obstáculos la entrada en acción de grandes empresas y estructu-



## Desde el año 2000 los API tuvieron que compartir su actividad en el mercado con gente poco preparada y sin escrúpulos, creando una confusión en la sociedad.

ras. Y así fue, se multiplicaron las compraventas, pero sin mirar y sin proteger al consumidor comprador, que fue engañado en infinidad de ocasiones poniendo en juego la economía de muchas familias para su inversión más importante en todos los sentidos: su vivienda. La inseguridad, el fraude y la estafa, estaban servidos como nunca desde hacía décadas. Los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria tuvieron que compartir su actividad en el mercado con gente poco preparada y sin escrúpulos, perjudicando y desacreditando la profesión, creando una confusión en la sociedad entre los buenos profesionales y los oportunistas.

Menos mal, que ya en varias Comunidad Autónomas, se está creando varios instrumentos para proteger a los derechos de los consumidores a la hora de comprar su vivienda, como la creación de Registros Oficiales de Agentes Inmobiliarios, dando valor a una serie de requisitos que deben de reunir los profesionales que intermedian en la compraventa de viviendas.

### Las normativas

Para contrarrestar, al parecer, lo anterior, ha ido apareciendo una normativa cargante para el pequeño autónomo, en cuanto a riesgos laborales, protección de datos, blanqueo de capitales, obligaciones administrativas que cumplir, impuestos, seguridad social, etc., que se encargan de recordárnoslas continuamente de forma exagerada y algo distorsionada, empresas de formación y de servicios de gestión de esas materias, dificultando la apertura de oficinas y la contratación de personal.

También la nueva normativa referente a la libre competencia que se encargó la Comisión Nacional de la Competencia de vigilar y salvaguardar aquella por encima de muchas cosas y potestades anteriores, era un “bien superior a proteger” en el Estado de Derecho, que limitaba la acción de los Colegios Profesionales frente a asociaciones profesionales más restrictivas y limitadoras hacia sus asociados.

Normativa de algunas Comunidades que bien pretenden limitar precios de alquiler, o bien quieren intervenir en las ventas de viviendas de protección oficial de segunda mano, restringiendo oportunidades a los propietarios y pequeños compradores de viviendas, queriendo hacer políticas sociales a costa de los demás sin agotar los recursos de los propios entes administrativos.

### Unidad de los Agentes profesionales inmobiliarios

Además de una ordenación, es necesaria, dada la dispersión existente, una unión de los agentes inmobiliarios, tanto profesionales como empresas, colegios o asociaciones o federaciones, tarea que ha iniciado, no sin esfuerzos, el Presidente del Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España, D.Gerard Duelo, para crear una voz común de cara a las Administraciones nacionales y extranjeras, para que nos oigan de forma conjunta, respetando las particularidades y organización de cada entidad participante y llegar a alcanzar objetivos que beneficien a todos: a la ciudadanía, a los profesionales y a las propias administraciones. En ello estamos.



Además de una ordenación, es necesaria, una unión de los agentes inmobiliarios, tanto profesionales como empresas, colegios o asociaciones o federaciones.

### Bancos

Muchas veces veo a los bancos como obstáculos, más que participantes o actores en la transacción inmobiliaria, no así a sus empleados, que suelen ser excelentes y atentas personas, pero que, en gran parte de las veces, no está en su mano dar una solución a un trámite o a una petición. A parte de la extrañeza que me produce como ciudadano o consumidor ciertas dinámicas impensables en cualquier otro negocio o establecimiento abierto al público: las esperas, la limitación de días, horarios y lugares para recibir los servicios y atención personal, la derivación a máquinas para hacer ciertas operaciones, las citas previas, etc, como profesional, sé que tengo que compartir con ellos terreno de juego del mercado inmobiliario, 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 que no sean ellos, siendo esto una forma de “reconducir” a compradores hacia su oferta, además de que también “reconducen” a nuestros clientes en otras ocasiones.
- Muchos comerciales bancarios entienden poco de las anotaciones que hay en las notas simples del Registro de la Propiedad, en cuanto 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 las tasadoras de los bancos, y con sus “condicionantes” y “advertencias” de sus tasaciones que 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...
- En ocasiones, en las cancelaciones de hipotecas previas a la venta del inmueble hipotecado, aparecen en la notaría, si es que aparecen ese día, para recoger el cheque y no firman la cancelación hasta hacer efectivo el cheque, dando inseguridad e incertidumbre al comprador.
- Las comisiones bancarias por la emisión de cheques bancarios, que aumentan considerablemente cuando los compradores son extranjeros...



Con todo ello tenemos que batallar, pero los Agentes Inmobiliarios podemos seguir adelante, gracias a nuestros clientes y usuarios, que confían en nosotros para gestionar parte principal de los suyos, sus inmuebles, gracias a los Colegios y Asociaciones profesionales que nos forman, nos informan, nos sirven, nos apoyan, nos agrupan, nos conectan, gracias a otros profesionales como los notarios y su personal que nos dan sus mejores indicaciones y consejos para realizar las operaciones, y gracias al convencimiento de los profesionales inmobiliarios de su función, su razón de ser principal: dar servicios a los ciudadanos y ayudarles a llevar los procesos de compra, venta, alquiler, valoración de patrimonio, búsqueda de préstamos, y solucionar sus dudas y problemas que les surjan en esos caminos.

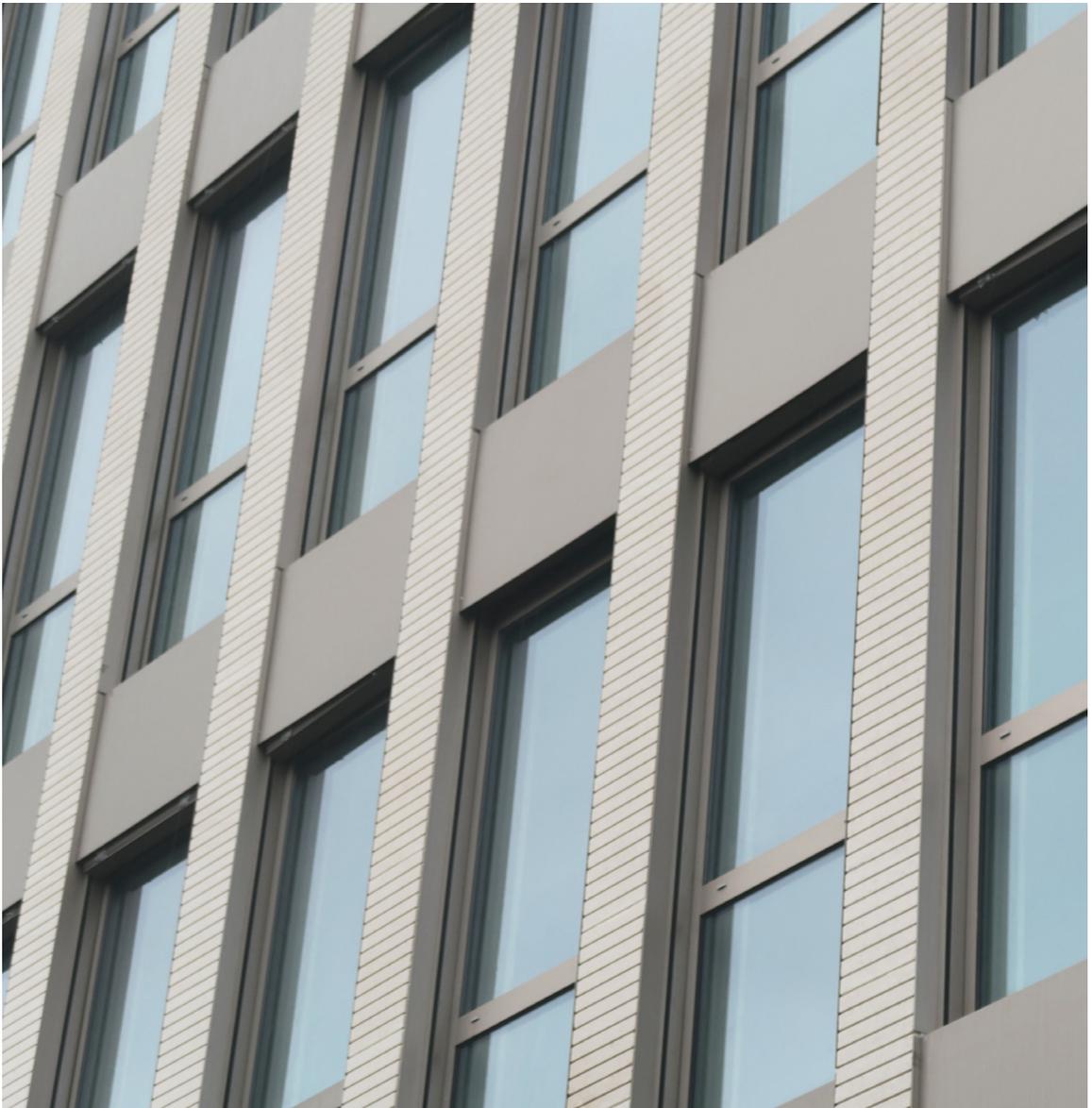
En definitiva, la coyuntura económica es incierta y, en consecuencia, la inmobiliaria también. En el peor de los casos, la recuperación del mercado residencial no llegará en todo el año y en el mejor empezará a hacerlo en el segundo semestre. No obstante, en cualquiera de las dos alternativas, los agentes inmobiliarios disfrutará 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. ≡





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

# Formas de presidir



El único factor que hace realmente incómodo y desagradable el ejercicio de una presidencia es la excesiva tendencia a personalizar las actuaciones y a realizar juicios de valor personales que, a veces, traspasan los límites del respeto y la buena educación. No obstante, incluso a eso, yo le quiero ver la parte positiva, pues creo que ofrece al resto de presidentes de buena fe y elegante quehacer, la posibilidad de juzgar abiertamente los comportamientos y así poder elegir aquellos que queremos que imperen en los debates de nuestra entidad; decidir si queremos que sigan siendo barulleros y liantes, o tendentes a la armonía y al profesionalismo eficaz.

Con frecuencia sale a debate en el actual seno del Consejo General de COAPIS si el nuevo presidente está presidiendo de la forma que se esperaba. Yo no quiero rehuir este debate, pues siempre he creído que las discrepancias son enriquecedoras si existe honradez intelectual y respeto personal.

Veamos. La primera pregunta sería si presidir es dirigir; si presidir es liderar o asumir un liderazgo. A mi modo de ver, cuando a una presidencia asciendes por elecciones y no todos te han votado, posiblemente serás solo líder de una parte del colectivo, pues la otra, muy posiblemente

no te aceptará de igual forma. En este caso no es posible ser un líder natural. El trabajo pues, será convencer con hechos probados a aquellos que inicialmente siempre están ubicados en un estado intermedio de observación. En consecuencia, uno tendrá que actuar y dirigir, y deberá elegir si eso lo hará de forma autocrática, burocrática, carismática, participativa, de "laissez-faire", orientado a las personas o a las tareas, de forma transaccional o transformacional. Como no se trata de dar aquí un discurso sobre técnicas de liderazgo, me voy a limitar a la forma que he elegido practicar como presidente del Consejo General de los COAPI de España.



## Entender que el Presidente y su Consejo Rector es un órgano sin competencias propias sería convertirlo en un órgano impersonal, meramente administrativo e ineficaz.

Descartemos el autocrático, una forma extrema de liderazgo transaccional, solo posible donde los líderes tienen el poder solitario y absoluto, algo que afortunadamente nuestros estatutos lo impiden. Lo que estos no impiden, antes lo contrario, es ser un presidente burocrático, es decir aquellos que hacen todo según “el libro”, siguiendo las rígidas reglas que sus seguidores, oponentes o antecesores han establecido como habituales. Este estilo tiene aspectos parecidos al liderazgo “dejar hacer”, que emplean los presidentes que dejan a sus compañeros de equipo trabajar por su cuenta. En cualquier caso, me siento más cercano a un presidente carismático, que en algún aspecto es muy similar al transformacional (para mí la mejor forma de liderazgo), porque tengo tendencia a despertar entusiasmo y pasión entre los compañeros del colectivo que se alinean con positivismo, y así poder encaminarnos de forma energética, y cuantos más mejor, hacia la consecución de los objetivos establecidos en el programa electoral.

Ser un presidente participativo es ya más complejo. Unos son de la opinión que la presidencia de una corporación pública, como la nuestra, ha de estar presidida por un estilo más cooperativista, es decir, tener ideas y exponerlas en un pleno para debatir y decidir entre todos. A mi modo de ver, este sistema, que puede ser ideal en una Cooperativa de productores de fruta, por ejemplo, no es el ideal para un colectivo que, además de identidades propias y soberanas en sus respectivos territorios, tiene que saber dar una personalidad propia al conjunto, algo que sería imposible de tener que poner siempre a to-

dos de acuerdo en las estrategias. En cualquier caso, un liderazgo participativo toma su tiempo y es más aconsejable cuando no hay urgencias, que no es nuestro caso.

Yo soy partidario de una presidencia más ejecutiva que una vez elegida según un programa electoral, y siempre de acuerdo con el Consejo Rector, tenga ideas y propuestas, las valore y analice, pero finalmente decida cuáles requieren la aprobación de la Asamblea General (Pleno de Presidentes) y cuáles no. Es decir, hace distinción entre facultades exclusivas del Presidente, facultades del Consejo Rector y facultades de la Asamblea de Presidentes. Obviamente, en todos los casos, el órgano soberano, el Consejo General, deberá ser informado. En otras palabras, es un estilo orientado a las tareas, muy centrado en el trabajo y poco a considerar otras razones de ámbito protocolario.

Si analizamos lo que nos dice la ley y los Estatutos al respecto de todo esto, vemos que el Consejo General es el órgano plenario y, si bien es cierto que se convierte en el órgano decisorio respecto de aquellas cuestiones que afectan a la profesión, como puedan ser los Estatutos y la memoria de gestión del Consejo Rector, no es menos cierto que este y su presidente han de tener su propio ámbito de actuación. De otra forma, no tendría ningún sentido que el Consejo General tuviera entre sus funciones aprobar la gestión del mismo si esa gestión se limitase exclusivamente a ejecutar sus instrucciones. Esa sola premisa pone de manifiesto la autonomía del Presidente y su Consejo Rector, y define



su propio ámbito de actuación, reforzado además por la letra k) del artículo 20 de los Estatutos que regula sus funciones: “Realizar cuantas otras funciones se estimen convenientes, para defender e impulsar los intereses profesionales de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria colegiados y de sus Colegios, y para el mejor cumplimiento de sus fines”.

Entender que el Presidente y su Consejo Rector es un órgano sin competencias propias sería convertirlo en un órgano impersonal, meramente administrativo e ineficaz, hasta el punto que podría llevar a cuestionar su propia existencia. No puede conceptuarse como un órgano meramente gestor, y entender que las funciones ejecutivas que le vienen atribuidas por el Consejo General solo pueden interpretarse de forma restrictiva, sino que deben ser interpretadas en el sentido más amplio del término que contempla la toma de decisiones, aun cuando supongan la puesta en marcha de un plan de actuación cuyas estrategias no se comprendan muy bien, pero persiguen la consecución de una meta de claro beneficio común. Y esa meta es tan amplia como concreta; amplia porque se dirige siempre a la mejora y reconocimiento de los profesionales y sus colegios, y concreta cuando se refiere y dirige a una actuación definida en su contenido. Esa toma de decisiones del presidente y su Consejo Rector tiene que disponer de un margen propio. Ejecutar comporta planificar, organizar, evaluar, reorientar y adaptarse al entorno o realidad. En definitiva, gozar de una flexibilidad y analizar la consecución de la meta a través del análisis de visiones y ángulos diversos.

**Nuestro colectivo está en la búsqueda de encontrar un nuevo encaje entre el sector inmobiliario, que en solo 20 años ha pasado de 6.000 profesionales a más de 30.000.**

En la ley, no he sabido ver un detalle de actuaciones, conductas o competencias desde el punto de vista técnico-jurídico, puesto que se trata de colocar esas actuaciones y hechos dentro de las definiciones genéricas atribuidas a las funciones de ambos órganos. De otra forma, se trataría de anteponer un modelo asambleario donde la asamblea es claramente la que decide y la junta la que ejecuta como un órgano de mera gestión administrativa.

Personalmente, me resulta sorprendente que algunos pongan en duda todas estas reflexiones cuando esa dicotomía conceptual ha venido practicándose, en mayor o menor medida en función de cuantos asistían activamente a los plenos, por los distintos Presidentes y Consejos Rectores a lo largo de los 70 años de existencia. Y, aun más sorprendente, el que se haya intentado juzgar a un presidente por una decisión exclusivamente tomada en su función como presidente de un COAPI provincial, y no como resultado de ninguna iniciativa o decisión tomada en función de su cargo nacional. Creo que este precedente causará una jurisprudencia interna peligrosa.

Resulta obvio que en la actualidad nuestro colectivo está en un punto de inflexión y en la búsqueda de encontrar un nuevo encaje entre el sector inmobiliario, que en solo 20 años ha pasado de 6.000 profesionales a más de 30.000. Es también evidente que, considerando las muy distintas idiosincrasias regionales, culturales, dimensionales, experimentales, históricas y profesionales entre presidentes y juntas provinciales,



es muy difícil coincidir todos en la misma forma de ver el camino y el futuro de nuestra entidad. Esta diferencia óptica y el mencionado estilo de presidir, hace que cuando se suman las posiciones opuestas a un lado u otro, la tensión interna suba. Esta ebullición yo la veo, no solo licita sino conveniente para poder salir de la inanición y de la zona de confort en la que a veces nos instalamos para no entrar en fuertes e incómodos debates contra compañeros a los que apreciamos. El único factor que hace realmente incómodo y desagradable el ejercicio de una presidencia así, es la excesiva tendencia a personalizar las actuaciones y a realizar juicios de valor personales que, a veces, traspasan los límites del respeto y la buena educación. No obstante, incluso a eso, yo le quiero ver la parte positiva, pues creo que ofrece al resto de presidentes de buena fe y elegante quehacer, la posibilidad de juzgar abiertamente los comportamientos y así poder elegir aquellos que queremos que imperen en los debates de nuestra entidad; decidir si queremos que sigan siendo barulleros y liantes, o tendentes a la armonía y al profesionalismo eficaz.

Esta presidencia es consciente que ya nació tocada por el destino que le aguardaba, dados los antecedentes heredados y las difíciles decisiones que, de entrada, y en cumplimiento de las promesas de su programa electoral, tuvo que tomar. No obstante, confía que, poco a poco, y ante el desarrollo del resto de actuaciones prometidas, pueda ir convenciendo que, con trabajo, constancia, esfuerzo, respeto y buena fe, se avanza mucho más y termine por imponerse una hermandad aceptable. ≡



# Valentín Rodríguez, Presidente del COAPI de Salamanca



“Si volvemos pronto a la nueva normalidad, hacia mediados del 2022 podríamos alcanzar el nivel de cifras precrisis”

**Se cumplen 15 meses desde el inicio de la crisis del coronavirus. ¿Qué balance hace hasta el momento?**

El balance desde el inicio de la pandemia lo podemos tratar en dos partes: la primera hasta el verano de 2020 donde el confinamiento y la posterior desescalada hizo que el mercado inmobiliario se parase e incluso se rescindieran operaciones preparadas antes del inicio de la pandemia; y la segunda, después del verano de 2020, en el que empezó una lenta pero continua mejoría del mercado inmobiliario. Primero, porque muchos clientes se inclinaron por la compra de inmuebles en el campo o chalés en urbanizaciones próximas a la capital y, posteriormente, porque considero que hemos empezado a comprender la situación y a convivir con el virus, y dado que las entidades financieras ofrecen pocas alternativas, los inversores han empezado a buscar otras opciones, entre ellas inmuebles.

**¿Castilla y León es una de las comunidades que mejor ha resistido esta crisis por el comportamiento estable de la demanda inmobiliaria? ¿En qué situación nos encontramos?**

Castilla y León es una región con una población adulta que en su mayoría ya tiene una estabilidad económica y geográfica, lo que es un factor de alta estabilidad para el mercado inmobiliario. Esto implica que las crisis y las burbujas inmobiliarias se noten menos que en aquellas regiones que no tienen estas características, como Madrid o Barcelona, por lo que en estos momentos difíciles hemos podido “capear el temporal” de una manera más suave.

Ahora mismo nos encontramos en una situación de optimismo porque la situación en nuestra región de vacunación va bastante adelantada. Si todo va según lo previsto, en poco tiempo podremos ir hacia una nueva normalidad. En este tiempo

de pandemia se ha generado una pequeña bolsa de clientes que saldrán al mercado, por lo que el futuro próximo lo vemos con esperanza.

**La pandemia ha acelerado la migración de la demanda hacia el exterior de los núcleos urbanos. ¿Qué lectura hace de esta tendencia? ¿Se ha notado en Salamanca?**

En los primeros meses sí se notó este auge de la demanda hacia los alrededores de la capital, pero posteriormente esta tendencia se ha ido apaciguando, ya que Salamanca es una ciudad pequeña y el campo lo tenemos relativamente cerca.

**Siendo Salamanca uno de los grandes reclamos turísticos de Castilla y León, ¿qué podemos esperar en estos meses de verano en los que se prevé un auge notable del turismo europeo?**

Este verano, si se cumplen las perspectivas de vacunación, será un ve-



rano con más movimiento que el año anterior, lo que irá de la mano de la llegada de estudiantes al igual que de turistas extranjeros para ver nuestra preciosa ciudad. De momento, los datos de que dispongo nos hacen presuponer un aumento considerable de visitas de gente extranjera.

**Con el primer semestre del año ya superado, ¿qué problemáticas y retos cree que son prioritarios para el sector en general y el colectivo API salmantino en particular?**

Los retos a los que se enfrenta el sector inmobiliario tras la pandemia son, principalmente, los cambios en la demanda de vivienda, pues las necesidades apuntan ahora hacia la importancia de exteriores, inmuebles con jardín, balcones amplios y alejados de núcleos urbanos; por otra parte, en el alquiler, muchas promociones inmobiliarias están destinadas a este segmento con el fin de ampliar la oferta. En Sala-

manca la demanda para la compra de residencias ha aumentado, aunque a diferencia de muchas zonas de España en las que existe un auge de la vivienda nueva, en Salamanca es la segunda mano la que sigue en aumento, aunque eso sí, con los precios estabilizados.

**¿Qué previsiones hace de cara a la segunda parte del año y el 2022? ¿Cuándo volverá el mercado inmobiliario a registrar cifras pre-crisis?**

Las previsiones para el segundo semestre de 2021 son optimistas, siempre y cuando siga a buen ritmo la vacunación, ya que eso permitirá ir saliendo de la crisis, reduciendo el número de trabajadores en ER-TE y facilitando de nuevo el movimiento de personas y trabajadores, por lo que el mercado de alquileres volvería a reactivarse. Y en cuanto a las ventas de inmuebles, siempre y cuando continúe esta situación de tipos bajos e incluso negativos, los

ahorradores e inversores animarán el mercado en busca de inmuebles que les den rentabilidades del 5% o superiores.

Eso sí, el mercado tardará en volver a cifras previas a la crisis en Castilla y León porque el nivel de ventas era desorbitado, pero sí se volverá a la estabilidad que había antes de la burbuja inmobiliaria con unos precios lógicamente inferiores a los que hubo en el momento del estallido de la burbuja, aunque no muy alejados, y también dependiendo de la provincia, ya que esta comunidad es muy grande y existen grandes diferencias en población e industria entre unas provincias y otras. Así pues, si volvemos pronto a la nueva normalidad, hacia mediados del 2022 podríamos alcanzar ese nivel de cifras precrisis. ≡



# Marisol Roca, Presidenta del COAPI de Las Palmas

“El 2022 será un año de esfuerzo para remontar y conseguir una estabilidad a medio plazo, que conseguiremos con la normalización de la disfrutábamos”



**¿Qué balance inmobiliario hace de la primera mitad de año en Canarias teniendo en cuenta el 2020 que pasamos?**

La evolución del mercado inmobiliario en el primer semestre no ha sido muy favorable, pues la demanda de vivienda ha disminuido mucho, tanto en el mercado de compraventa como de alquiler, propiciada por la inestabilidad laboral, la poca actividad comercial, la falta de visitantes de todo tipo y la consiguiente incertidumbre generada. En los segmentos de locales y oficinas es donde más incidencia negativa existe.

**Canarias ha sido una de las autonomías más afectadas por la pandemia debido al mayor protagonismo del comprador extranjero en relación con el conjunto de su mercado inmobiliario. ¿En qué situación nos encontramos?**

La falta de comprador extranjero ha incidido mayoritariamente en los

municipios turísticos, por lo que estamos hay muy poca actividad a la espera de la vuelta a la normalidad, tanto desde las expectativas de nuevas transacciones como de los nuevos contratos de explotación turística con los tour operadores.

**Esta crisis ha llevado a la industria inmobiliaria a reinventarse en muchos aspectos. ¿Qué cambios cree que han llegado para quedarse y cuáles son de carácter pasajero?**

El efecto más claro que ha producido esta crisis sanitaria en el mercado inmobiliario es la reconversión de oficinas ubicadas en edificios mixtos a viviendas. Los inmuebles que se alquilaban con fines vacacionales han pasado al alquiler tradicional y la demanda de inmuebles con jardín o terraza ha incrementado. El alquiler vacacional volverá a crecer de la mano de la normalización y potenciado por el auge del teletrabajo, unido a nuestro buen clima todo el año y las buenas comunicaciones.



**Con las buenas previsiones de cara a verano, y siendo Canarias una región que se beneficiará de ese auge, ¿qué segmentos prevé que vayan a registrar un 'efecto rebote' en los próximos meses?**

En Canarias tendremos que esperar al último trimestre del año, a la campaña de invierno. Dependemos tanto del turismo que todo el mercado inmobiliario está expectante, pues la vuelta de turistas incidirá en la estabilidad laboral de una parte importante de la población, se incrementarán las actividades productivas y, con ello, se activarán los principales indicadores inmobiliarios como son las compraventas, las hipotecas y los alquileres.

**¿Qué medidas necesitarían ser impulsadas desde las administraciones públicas para fomentar el crecimiento del mercado inmobiliario de Canarias en general y de Las Palmas en particular?**

A la Administración Pública le pediríamos que iguale las condiciones en materia de alquiler entre persona física y jurídica. En la nueva Ley de Arrendamientos Urbanos se obliga a cumplir una duración de alquiler a las mercantiles hasta 7 años contra los 5 años a las personas físicas. Es un plazo muy largo que entorpece y dificulta la toma de decisiones en la venta de los inmuebles.

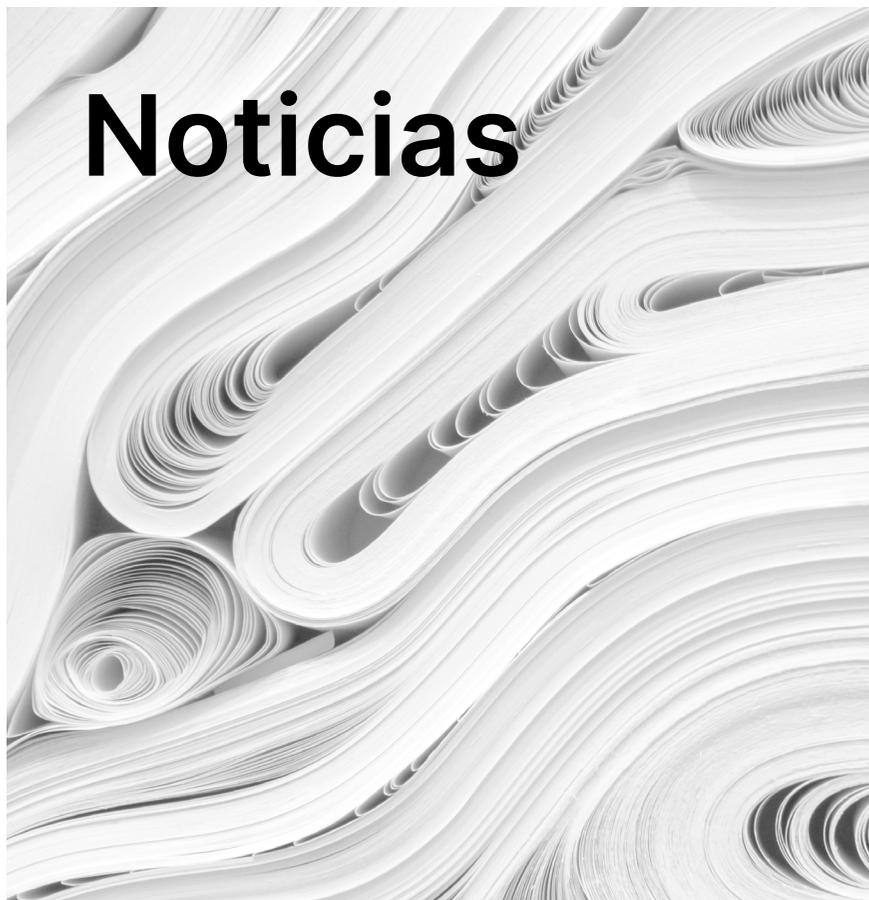
También que libere suelo, calificándolo como urbano, consiguiendo que se reduzca el precio de este. Y, por último, que fomente medidas para crear empleo estable de manera que la población pueda acceder al alquiler o a las hipotecas sobre vivienda habitual.

**Llegados a este punto, ¿hemos pasado la peor parte de la crisis? ¿Qué previsiones hace de cara a la segunda parte del año y el 2022?**

En Canarias nos encontramos en la parte más dura de la crisis, pues

ya hemos perdidos varias campañas turísticas y, por ahora, las seguimos perdiendo. Aún no está claro que tengamos garantizada la del invierno. En todo este tiempo de pandemia, las pequeñas empresas y autónomos han parado su actividad, y los que aún siguen, se han quedado sin ahorros y esperando las ayudas. Por todo ello, el 2022 será un año de esfuerzo para remontar y conseguir una estabilidad a medio plazo, que conseguiremos con la normalización de la disfrutábamos. ≡





## ARAGÓN

# El COAPI de Aragón firma un convenio de colaboración con el Ayuntamiento de Zaragoza



El momento de la firma del convenio entre el COAPI de Aragón y el Ayuntamiento de Zaragoza.

El pasado día 3 de mayo tuvo lugar en la sede del Ayuntamiento de Zaragoza, la firma del convenio entre el Colegio-Asociación API de Aragón y la Sociedad Municipal Zaragoza Vivienda para la colaboración en la gestión del Programa Alquila Zaragoza (ALZA), con el objetivo principal de ampliar la oferta municipal de vivienda en alquiler, mediante incentivos a los propietarios de viviendas vacías que las cedan, y a cambio de una gestión integral, unas garantías y unos beneficios tanto para propietarios como inquilinos. Por parte del COAPI de Aragón asistieron a la firma Fernando Bernad, vicepresidente, y Ángela Sebastián, vocal. ≡

BARCELONA

## El COAPI de Barcelona presenta su informe trimestral sobre el mercado inmobiliario catalán

¿Se está recuperando ya el **mercado inmobiliario**?

PRESENTACIÓN DEL INFORME TRIMESTRAL DEL MERCADO INMOBILIARIO DE API CATALUNYA (1T 2021)

api Col·legis i associació d'agents immobiliaris

Mercado Inmobiliario de Cataluña  
1º TRIMESTRE ABRIL 2021

VICENÇ HERNÁNDEZ GERARD DUELO ANNA PUIGDEVALL LLUÍS FABRA

COLECTIVO API 07

2º TRIMESTRE 2021

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 cuarta ola en el mercado inmobiliario de Catalunya durante el primer trimestre del año. Los datos fueron ofrecidos en exclusiva por el Colegio de Registradores a los API y analizados en comparecencia digital por Vicenç Hernández, presidente de la AIC y CEO de Tecnotramit, Gerard Duelo, presidente del COAPI de Barcelona; Luis Fabra, CEO de Gamerin, y Anna Puigdevall, directora general de la AIC, que ha moderado el acto. Así pues, según las cifras del estudio

presentado, el número de compraventas registrado en Catalunya durante el primer trimestre fue de 20.902, un ascenso del 19,35% con respecto al trimestre precedente y superando incluso los resultados del primer trimestre de 2020 en un 3,31%, con una situación pre-covid. De hecho, este resultado trimestral fue el segundo más elevado desde finales de 2007, únicamente superado por las 21.877 compraventas del primer trimestre de 2019. Esta mejora trimestral fue consecuencia del comportamiento tanto en vivienda nueva (+30,68% trimestral) como en vivienda usada (+17,14% trimestral). ≡

## CÁCERES

## El COAPI de Cáceres otorga su IV Premio Virgen de Guadalupe al Decano de la Facultad de Derecho de la Universidad de Extremadura

El Decano de la Facultad de Derecho de la Universidad de Extremadura, Alfonso Cardinal Murillo, ha recibido el IV Premio Virgen de Guadalupe, que otorga el COAPI de Cáceres, por su colaboración en la búsqueda de viviendas entre los estudiantes para facilitar alojamiento a profesionales

esenciales durante el confinamiento. El COAPI de Cáceres, ante la petición de ayuda del consistorio cacereño por la urgencia de buscar viviendas para los profesionales esenciales que trabajaban en primera línea durante los peores meses de confinamiento, se puso en contacto con el Decano de la

Facultad de Derecho, el cual, sin dilación colaboró colocando dicha información en los tabloneros de anuncio de la página web tanto de la Facultad como de la Universidad de Extremadura, facilitando los teléfonos del Colegio y del Ayuntamiento.

En muy poco tiempo “los alumnos, muchos de los cuales dejaron apresuradamente sus pisos de estudiantes, los pusieron a disposición de estos profesionales, de manera gratuita o a un precio simbólico, ayudando a resolver el problema”. La excelente y estrecha colaboración del Decano con el COAPI de Cáceres, por lo tanto, le ha valido este premio que, para el presidente del Colegio, Francisco Marroquín, tiene un mérito especial por las circunstancias tan duras en las que se llevó a cabo esa ayuda desinteresada. ≡



Ceremonia de entrega del IV Premio Virgen de Guadalupe al Decano de la Facultad de Derecho de la Universidad de Extremadura.

## VIZCAYA

# El COAPI de Vizcaya firma un acuerdo con Saresoft para facilitar a los API de la región servicios tecnológicos Inmotek



Fotografía de grupo tomada tras la firma del acuerdo de colaboración.

El COAPI de Vizcaya ha firmado un acuerdo de colaboración con la empresa Saresoft Aplicaciones Online para poner a disposición de los API de la región diferentes servicios tecnológicos sobre la base de la utilización de la plataforma online Inmotek. Saresoft es una sociedad dedicada profesionalmente y de forma organizada al desarrollo, venta y distribución de aplicaciones y programas informáticos, diseño y

desarrollo de websites y a la prestación de servicios de mantenimiento, comunicaciones, "hosting" (alojamiento en sus servidores de Internet) y asesoría de las mencionadas aplicaciones. A la firma del acuerdo asistieron Ana María Acasuso Fernández, secretaria del COAPI de Vizcaya, Borja Irizar Acillona, consejero delegado de Saresoft, y José Manuel González Robles, presidente del COAPI de Vizcaya. ≡

## CORUÑA

## El COAPI de La Coruña celebra este año su 70º aniversario



Antonio Vázquez Blanco, primer presidente del COAPI de La Coruña.

Este 2021 se cumplen 70 años desde que en una reunión celebrada el día 14 de julio de 1951 en la calle de San Andrés, en La Coruña, se llevara a cabo la fundación del COAPI de la provincia de La Coruña.

Al acto asistieron miembros activos en los que concurrieron las circunstancias que especificaba el Decreto de 26 de mayo de 1951 (B.O.E. 146), acordándose así la constitución del COAPI y quedando formada su Junta Directiva por: Antonio Vázquez Blanco (presidente), Antonio Sánchez Seoane (vicepresidente), Manuel Cabana Negro (secretario), Francisco García Vázquez (tesorero) y Carpio Martínez Sevilla (contador). ≡





# Medios

## EL MUNDO

Las claves de la negociación de la Ley de Vivienda



## elEconomista.es

Los alquileres residenciales se reconvierten en pisos turísticos



## EL PAÍS

Así son las hipotecas para quienes compran casa en España pero tienen su residencia fiscal fuera



## INMODIARIO

La demanda de viviendas con eficiencia energética se ha incrementado un 30%



## COPE

Aparición de Gerard Duelo, presidente del Consejo General, en Cadena COPE



europa **press**

**El Consejo General  
ofrece sus previsiones  
sobre la evolución del  
precio de la vivienda**



 Tele7

**Montserrat Junyent,  
asesora jurídica del  
Consejo General de  
COAPI de España, sobre  
el coliving en Tele7**



**EL PAÍS**

**El estrecho camino  
que lleva a las hipotecas  
'senior'**



El Colegio-Asociación API de Aragón y la Sociedad Municipal Zaragoza Vivienda firmaron un **acuerdo de la colaboración para la gestión del Programa Alquila Zaragoza (ALZA)** ≡ El COAPI de Barcelona dio a conocer las **cifras sobre el impacto de la COVID-19 y de la cuarta ola en el mercado inmobiliario de Catalunya durante el primer trimestre del año** ≡ **El COAPI de Vizcaya firma un acuerdo con Saresoft** para poner a disposición de los API de la región diferentes servicios tecnológicos sobre la base de la utilización de la plataforma online Inmotek ≡

**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

