

COLECTIVO



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



TRIMESTRE 1º 2025

El Consejo General
celebró su 75º
aniversario por todo
lo alto en Ávila

EDITORIAL

Un nuevo
comienzo

16



Un nuevo comienzo

Ángel Martínez León

— Presidente del Consejo General
de los COAPI de España



En esta nueva etapa del Consejo Rector, que afronto con la ilusión, con la responsabilidad que supone representar a este magnífico colectivo profesional y a sus 46 colegios repartidos a lo largo de la geografía nacional y que vivo de forma apasionada como agente de la propiedad inmobiliaria de a pie y con la humildad de quien afronta este cargo por vez primera, vengo a aportar mis experiencias en mis años de juntas de gobierno en mi colegio de Cádiz.

Desde aquí quiero agradecer a las juntas de gobierno del mismo el apoyo que mostraron para que el colegio de Cádiz formara parte del Consejo Rector, así también mis experiencias en el Consejo Andaluz de COAPI y haber sido durante varios años director de las Jornadas Inmobiliarias de Andalucía, que por cierto, este año volverán a celebrarse en la provincia de Cádiz, sirva desde aquí mi más sincero agradecimiento a todos los compañeros con los que he compartido estas responsabilidades, que han hecho conocer a este Colectivo desde distintos puntos de vista.

Pero lo importante de esta nueva etapa, que se iniciaba (como vicepresidente) con los actos de la inauguración del monumento en honor a nuestra Patrona Santa Teresa de Jesús, con motivo del 75 Aniversario de la creación del Consejo General de los Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, y con tal motivo al día siguiente celebrábamos el VIII Congreso Nacional API 2024 “Unión Inmobiliaria”, durante los días 25 y 26 de Octubre, que por cierto,



podemos calificar de rotundo éxito, por la calidad de sus asistentes así como por las instalaciones de Palacio de Congresos de Ávila, calidad de los ponentes que abordaron aspectos y temas de actualidad del sector y que nos hacen ser, más profesionales, si cabe sin abandonar también otras facetas mercantiles del objeto de nuestra actividad. Resaltar los talleres que se impartieron con llenos absoluto de aforo, en definitiva, un Congreso que sirvió para reforzar nuestras reivindicaciones como profesionales, con el objetivo siempre puesto en mejorar la calidad de los servicios que ofrecemos a los consumidores inmobiliarios (vendedores/compradores, arrendadores/arrendatarios), y no perdiendo nunca de vista el garantizar la seguridad jurídica en los derechos de los mismos.

Cuando estamos viviendo unos momentos muy delicados en torno a la vivienda, por la problemática que representa el acceso a la misma, aun siendo un principio fundamental en nuestra Constitución española y además cumplir la vivienda una función social, estamos asistiendo tal vez, a los momentos más difíciles para acceder a la misma, principalmente jóvenes que desean emprender una vida habitacional independiente, así como familias que no encuentran por requisitos de acceso a financiación, precios y otros aspectos, por eso, desde el Consejo Rector, tenemos dos objetivos principales en esta nueva etapa del mismo, que son la de reforzar el diálogo y reivindicaciones del colectivo con la Administración General de Estado (llámese Ley de vivienda, arrendamientos, etc...) y con las comunidades autónomas. La implantación de los Registros Obligatorios de agentes inmobiliarios en aquellas comunidades que están en proceso de ello y en las que aún no, pues reforzar la presencia y apoyo del Consejo General, junto a los consejos autonómicos donde los haya constituidos, con el diálogo con los distintos gobiernos autonómico y arcos parlamentarios de sus respectivos parlamentos.

El otro Objetivo prioritario es la formación, instaurando una plataforma de formación liderada por el Consejo General, como un plan estratégico del mismo, no de este Consejo Rector, sino que sea bandera del Consejo General. Independiente de los miembros que gobiernen los distintos consejos rectores que en cada momento tengan el honor de dirigir la Corporación, haciendo una formación profesionalizada, en continua actualización y que reporten al Colegiado y/o asociados de las ASAPI, el grado que merecen los miembros que pertenecen al Colectivo API, siendo esto, la perte-



nencia motivo de orgullo, eficacia y profesionalidad, para a quienes nos debemos que son los “Consumidores Inmobiliarios”.

Para cumplir estos objetivos, necesitamos el máximo consenso, diálogo, y altura de miras, para llevar a nuestra profesión la modernidad que requieren estos tiempos con la máxima digitalización en los servicios, la incertidumbre que nos puede rondar en cuanto a la inteligencia artificial. Por ello, no se trata de períodos cuatrienales o en el caso de esta nueva etapa del Consejo Rector de dos años, se trata que el Consejo General tenga un plan estratégico a largo plazo, sin virajes, por tanto esta pata de la formación desde el Consejo Rector, entendemos que es importantísima enriquecida con convenios con Universidades Españolas, públicas o privadas, para fortalecer y enfatizar la profesionalidad de los miembros del Colectivo API, para así devolver a la sociedad la garantía que supone un praxis profesional eficaz en unos momentos como los que nos toca vivir.

Nuestros tres ultimo Congresos, que han sido denominados “Unión Inmobiliaria”, no son más que el deseo de reforzar el Colectivo API, queriendo aglutinar en nuestro colectivo a más profesionales, en un sector que esté regulado creando un colectivo API unido, para precisamente dar respuesta como corporación de derecho público que somos a la sociedad con eficacia y honorabilidad, haciendo tributo a la leyenda que se inserta en nuestro Escudo Profesional.

Este Consejo Rector estará abierto al diálogo por los objetivos de la profesión y este presidente, en aras a la responsabilidad que asume, está dispuesto a trabajar por engrandecer si cabe el Colectivo API. Juntos a los miembros del Consejo Rector y como no puede ser de otra forma con todos y cada uno de los presidentes y juntas de Gobierno de los 46 colegios existentes en nuestra geografía nacional.

Solo me queda desear a todos, Salud para lograr los mayores éxitos personales y profesionales, en este 2025 que comenzamos.

Un saludo cordial y afectuoso a todos.



07

EN PORTADA

Celebración del 75º aniversario del Consejo General en Ávila

OPINIÓN

12

Con un pequeño gesto, se puede conseguir un gran cambio

Leopold Roca
— Consultor Estratégico de Negocios

23

La financiación del comprador

Lorena Zenklussen
— Directora Comercial de Financiación Hipotecaria en UCI

17

Vivir con pasión

Nello D'Angelo
— Presidente Trivion Formadores Inmobiliarios

24

El retail hace ciudad

David Nogué
— CEO del Observatorio Económico EIXOS

19

Los métodos jurídicos de revisión del valor catastral y del valor de referencia

Francisco Marroquín
— Presidente del COAPI de Cáceres

28

Análisis y perspectivas del mercado inmobiliario actual

Miguel Ángel Gómez
— Presidente FADEI (Federación de Asociaciones de Empresas Inmobiliarias)

29

El PropTech en 2025

José Luis Echeverría
— Socio director de Monapart





ENTREVISTANDO A...

32

Verónica Parellada y Pablo Didier, Asesora financiera y patrimonial y Consultor en desarrollo de negocio

36

Enric Jiménez,
Personal shopper
inmobiliario

38

Fernando García,
Director de CRS
España

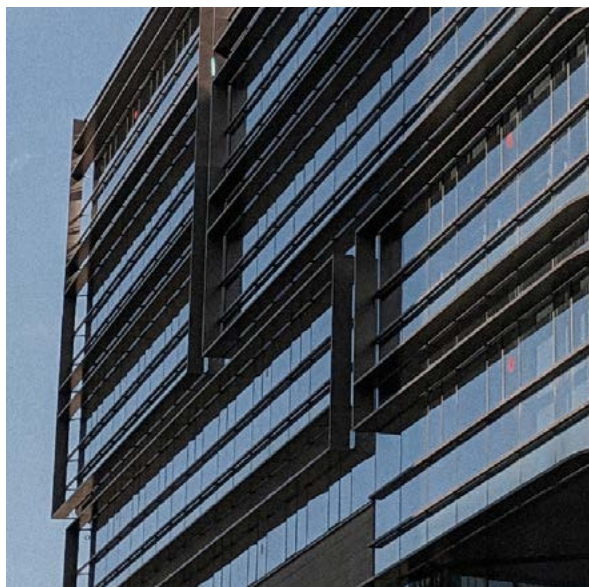
40

José Luis Polo,
Especialista en valoraciones
urbanísticas e inmobiliarias

43 Noticias**47 Medios**

El Consejo General celebró su 75º aniversario por todo lo alto en Ávila con su VIII Congreso Nacional API

COLECTIVO API 16



El Consejo General de los COAPI de España celebró sus 75 años de historia de manera espectacular en uno de sus eventos más esperados, el VIII Congreso Nacional. Este encuentro, que tuvo lugar en el emblemático Centro de Congresos y Exposiciones Lienzo Norte de Ávila los días 25 y 26 de octubre, fue organizado por y para los Agentes de la Propiedad In-

mobiliaria (API) y quedará en la memoria de los más de 200 profesionales que asistieron al evento como una cita inolvidable, repleta de conocimientos, innovación y oportunidades de networking.

El VIII Congreso Nacional no fue sólo una reunión de profesionales; se consolidó como punto de encuentro para la excelencia inmobiliaria. Con más de 1.500 m² dedicados a este evento, los asistentes pudieron sumergirse en un ambiente repleto de profesionales de prestigio y diseñado para explorar las diversas facetas del sector; desde la situación económica actual hasta las tendencias más recientes en tecnologías disruptivas, ningún tema quedó sin debatirse.

Para esto, el Congreso contó con hasta 40 ponentes de renombre, cada uno aportando su experiencia y perspectivas únicas. Las sesiones incluyeron ponencias, mesas de debate y píldoras especializadas sobre temas clave como las valoraciones inmobiliarias, la financiación, la gestión del negocio y la construcción y promoción de viviendas. Además, se

TRIMESTRE 1º 2025



abordaron aspectos esenciales como el factor humano y el escenario de regulación jurídica del sector.

Todo esto enmarcado dentro de un enclave sin igual. No es casualidad que Ávila fuera la ciudad elegida como la sede de este evento. Esta ciudad, con su casco histórico medieval declarado Patrimonio de la Humanidad y un Centro de Congresos de grandes dimensiones para acoger a los cientos de profesionales que se dieron cita, ofreció un marco incomparable para una celebración de esta magnitud. Además, no se puede pasar por alto que la patrona de esta ciudad, Santa Teresa de Jesús, lo es también de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria.

Inauguración de la rotonda en honor a los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España

Ávila llevaba meses esperando ese momento. En mayo, el Pleno del Ayuntamiento de Ávila había aprobado por unanimidad la nominación de la rotonda ubicada en la confluencia de la avenida de Madrid con la calle San Pedro Bautista con el nombre de 'Rotonda de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España'. Y el pasado 24 de octubre, un día antes de que diera comienzo el VIII Congreso Nacional API en la ciudad, la glorieta al fin se estrenó como escenario de un nuevo grupo escultórico que representa a Santa Teresa de Jesús, patrona de la ciudad de Ávila y de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria. El alcalde de Ávila, el Excmo. Sr. Jesús Manuel Sánchez Cabrera, y el presidente del Consejo General, Ángel Martínez León, acompañado de otros miembros del Consejo Rector, inauguraron el grupo escultórico que se ha erigido en esta glorieta y al que acompaña una explicación de la obra artística en una placa que se ha ubicado a los pies de la escalera de la cuesta Julio Jiménez.



Actividades llevadas a cabo durante el VIII Congreso Nacional API



La escultura, de 1,70 metros de altura apoyada sobre una peana de 60 centímetros, ha sido realizada por el escultor burgalés Carlos Otal Ruzafa, prestigioso artista que combina diseño 3D por ordenador con técnicas más tradicionales de fabricación en metal. El moderno diseño rompe con la línea tradicional que mantienen todas las otras esculturas de Santa Teresa distribuidas en la ciudad. En ella aparece Santa Teresa, patrona de los API desde 1952, recibiendo un informe inmobiliario del Mancebo Andrada, quien ayudó a Teresa de Cepeda a encontrar una casa en Toledo para fundar un monasterio (capítulo 15 del Libro de las Fundaciones) y está considerado el primer Agente de la Propiedad Inmobiliaria.



Primer día: inauguración mediática, ponencias, sorpresas y cena de gala

A primera hora de la mañana del viernes, 25 de octubre, todas las miradas del sector inmobiliario de España estaban puestas en el Centro de Congresos y Exposiciones Lienzo Norte de Ávila. Con la presencia de más de 200 profesionales del sector, todo estaba listo para que diera comienzo el VIII Congreso Nacional API, y el ambiente no defraudó. Numerosos medios de comunicación acudieron también para cubrir el arranque del principal evento inmobiliario de este 2024.

Tras atender a la prensa, y ya con el auditorio lleno, Ángel Martínez León, presidente del Consejo General, protagonizó el discurso inaugural del VIII Congreso Nacional, recordó la problemática que se está viviendo en España a raíz de las grandes dificultades de acceso a la vivienda que está sufriendo la población y reclamó la “falta de políticas de vivienda” por parte de las administraciones.

Por otra parte, apeló a la defensa de la profesión. “En el año 2000 el colectivo sufrió la desregulación de la profesión, lo que llevó a la aparición de operadores sin formación”. Martínez León destacó el logro de haber conseguido establecer los “Registros Obligatorios de Agentes Inmobiliarios, que garantizan los requisitos básicos para operar con unas mínimas garantías dentro del sector”.

El presidente del Consejo General estuvo acompañado por el alcalde de Ávila, el Excmo. Sr. Jesús Manuel Sánchez Cabrera, quien mostró su orgullo por la inauguración de la rotonda y el grupo escultórico a los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria e invitó al sector inmobiliario a volver a celebrar nuevas ediciones de su Congreso Nacional en la capital abulense.

Tras la inauguración, el economista Gonzalo Bernardos dio la ponencia inaugural del evento ‘2025, un año tan buen como 2024’, en

la que ofreció su análisis del mercado inmobiliario y sus previsiones para el 2025. El propio Bernardos fue quien moderó la primera mesa redonda del Congreso, ‘Situación económica’, en la que participaron Joana Crespo, analista inmobiliaria; David Nogué, CEO del Observatorio Económico EIXOS; y Julián Mora, catedrático de Ordenación Territorial de la Universidad de Extremadura.

La segunda mesa del evento, ‘Panorama jurídico’, contó con Montserrat Junyent, asesora jurídica del Consejo General y vicepresidenta de la patronal inmobiliaria FADEI; María Pastor, decana del Colegio de Abogados de Martaró; José Merino, asesor jurídico del Consejo General; Carles Sala, portavoz y director institucional del Área Jurídica de los API de Catalunya; y Cristina Vallejo, socia directora de VPG Abogados. De forma simultánea, Francisco Marroquín, presidente del COAPI de Cáceres, impartió el taller seminario ‘Valor de referencia catastral’.

En el bloque intermedio de la primera jornada, el Consejo General obsequió a Ramón Riera, presidente mundial de FIABCI, por su gran trayectoria en el sector inmobiliario. Tras este bonito homenaje, el director comercial de Finaer, Jesús Pérez Amair, ofreció su ponencia ‘Dinamizando el mercado del alquiler’. Los asistentes también pudieron disfrutar de las reflexiones de Pablo Didier y Verónica Paredada que, desde Argentina y Miami, respectivamente, ofrecieron sendas ponencias sobre el ejercicio de la profesión inmobiliaria en esos mercados.

Por la tarde, tras una comida-cóctel en el vestíbulo del Centro de Congresos y Exposiciones Lienzo Norte, el coach y mentor inmobiliario Nello D’Angelo ofreció la ponencia ‘Cuando la pasión se convierte en profesión’, a la que siguió la de Fernando García Erviti, arquitecto y experto instructor inmobiliario, titulada ‘Tres etapas en la formación inmobiliaria’.



El propio García Erviti participó tras su ponencia en la mesa 'Formación profesional' junto a Juan José Aguilera, vicepresidente del COAPI de Barcelona; Javier Ochoa, presidente de RICS España; M^a José Corrales, presidenta de Vivienda2; y Rafa Tarajano, CEO de ERA España, que hizo de moderador. Tras este interesante debate, Belén González, especialista en experiencia de cliente y de equipos del sector inmobiliario, ofreció a los asistentes su ponencia 'De la captación a la fidelización'.

La guinda a una primera jornada fantástica de mucho debate en el Congreso Nacional API la protagonizaron Miguel Ángel Gómez Huecas, presidente de las patronales inmobiliarias FADEI y AMADEI; Ferran Font, director de Estudios de pisos.com; Francis Fernández, CEO de SIRA y Comprarcasa; y María Dolores Gil García, directora general de Vivienda de la Región de Murcia, con la mesa 'Evolución del mercado inmobiliario'. Por último, Leo Roca, consultor estratégico de negocios y experto en el sector inmobiliario, puso el punto y seguido al Congreso con su ponencia 'El ruido eterno'.

Cena de gala, música en directo y networking en el mejor ambiente inmobiliario

Tras una completa jornada llena de networking y debate inmobiliario, la organización del Congreso Nacional API tenía reservada una sorpresa para los más de 200 profesionales presentes. Y es que la cena de gala se celebró nada menos que en el restaurante del Palacio de Sofraga, que durante generaciones perteneció a los Águila, familia que alcanzó posiciones de poder e influencia en Castilla tanto en la Edad Media como en la Moderna.

El Palacio de Sofraga forma parte de los palacios de la ciudad que, adosados o próximos a las puertas de las murallas, eran habitados por familias nobles abulenses encargadas de la de-

fensa de la puerta y del lienzo colindantes con su palacio. La estructura actual data de la rehabilitación realizada en el edificio y jardines a finales del siglo XIX.

Durante la cena, celebrada en el Salón Cúpula del restaurante, dentro de un antiguo patio acristalado, los asistentes posaron como estrellas en el photocall oficial del Congreso y degustaron un menú gastronómico excepcional de platos de autor mientras disfrutaron de actuaciones musicales en directo.

Segunda jornada: mucho contenido, debates de alto nivel y broche de oro a un gran evento

Ávila amaneció pronto el sábado, 26 de octubre, para que los más de 200 profesionales inmobiliarios que se dieron cita en el Congreso pudieran seguir celebrando el 75º aniversario del Consejo General.

La jornada empezó con puntualidad británica para asistir a la charla coloquio 'La gestión de la hipoteca', con protagonistas de altura como Lorena Zenklussen, directora comercial de Financiación Hipotecaria de UCI; Silvia Escámez, directora ejecutiva de Finteca; y Oriol Batet, director nacional de aFinance. Tras esta primera sesión, José Manuel Fernández, subdirector general de UCI, ofreció su ponencia 'Balance y expectativas del mercado'.

El segundo bloque de la jornada se centró en el Proptech, con el apartado 'Universo Proptech y ciberseguridad', en el que se ofrecieron presentaciones corporativas de negocio a cargo de Alejandro Cano, director técnico de Legitec; Iván Martínez y Pablo Abad, CEO y CTO de GetMe Assets, respectivamente; José María Rincón, CMO de Homming; y José Luis Echeverría, CEO de Monapart.

Tras sumergirse en el mundo tecnológico aplicado al sector inmobiliario, los asistentes pudieron disfrutar de la charla coloquio 'El re-

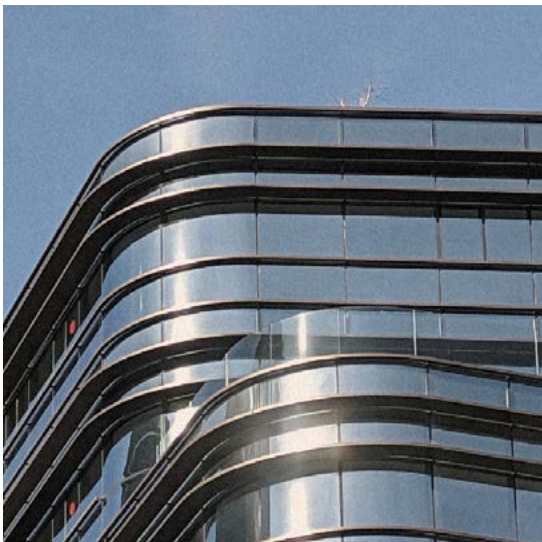


to de la promoción inmobiliaria', mantenida entre Carles Sala, portavoz y director institucional del Área Jurídica de los API de Catalunya, y Francisco Pérez, economista y consejero delegado de Culmia. De forma simultánea se celebró el taller seminario 'La valoración inmobiliaria', impartido por José Luis Polo, presidente del COAPI de Guipúzcoa.

El último bloque de esta segunda jornada lo ocupó la charla coloquio 'El agente del comprador', moderada por Leo Roca, y que contó con ponentes de prestigio del segmento de los personal shopper inmobiliarios como Enric Jiménez, CEO de Property Buyers; Helena Gallardo, presidenta de AEPSI; y Jimmy Ganesh, CEO y fundador de Botobi.

El broche de oro final lo puso Lola Alcover, secretaria del Consejo General. Acompañada de Leo Roca, subió al escenario principal para enunciar el discurso de clausura de este gran evento, en el que dedicó unas cariñosas y emotivas palabras de agradecimiento a todos los asistentes congregados en el Centro de Congresos y Exposiciones Lienzo Norte de Ávila durante dos días que quedarán marcados en la memoria de todos.

Tras el éxito de esta última edición, el Congreso Nacional API ya no es solamente un evento, sino que se ha convertido en toda una celebración de la profesión inmobiliaria y una oportunidad para aprender, crecer y conectar. ¡Nos vemos en la próxima edición! =



Con un pequeño gesto, se puede conseguir un gran cambio



Leopold Roca
— Consultor Estratégico
de Negocios



Hace muchos años alguien muy sabio me dijo una frase abrumadora, que decía “no dejes que tu lealtad te mantenga en lugares donde tu sentido común te hubiera echado a patadas”. Muchas veces entendemos la lealtad como la permanencia en un lugar donde hay alguien o algo, independientemente de lo que haga o diga.

Pero eso no es la lealtad, porque tu sentido común no te dice lo mismo, y hay un instinto primitivo en las personas, que nace del hipotálamo, es decir la parte del cerebro más primigenia, en la que nos guste o no sabemos lo que está bien y lo que está mal. Esto es como cuando en un patio de colegio tu mejor amigo o una persona a la que tienes mucho aprecio se mete constantemente con otra, tu lealtad va a hacer que te mantengas a su lado, pero tu sentido común te va a decir que no está bien lo que haces. Esa es la gran diferencia, muchas veces entendemos mal la lealtad, y, por ende, lo que esta significa.

De hecho, la lealtad es algo que debería regirse por principios y valores fundamentales del ser humano de lo que está bien y lo que está mal,

como decía Garzón Céspedes “la lealtad no depende de las circunstancias sino de los valores y los principios del ser humano”, y muchas veces nos mantenemos cerca de personas a las que creemos que estamos brindando nuestra lealtad, a ella o a la institución que representa, pero en realidad le estamos regalando nuestra incapacidad para irnos de lugares que no nos hacen bien, y la lealtad siempre tiene un camino recto y el camino recto nunca está al lado de esos lugares donde tu sentido común te sacaría, la lealtad también te tiene que ofrecer una parte de tranquilidad y de paz, para encontrar la paz y la tranquilidad y entender lo que es la lealtad, tienes que decir muchos adioses en la vida, algunos tremendamente dolorosos y complicados, pero muchas veces hay que decir adiós precisamente para hacer honor a eso, tu auto lealtad más ab-



Como decía Garzón Céspedes “la lealtad no depende de las circunstancias sino de los valores y los principios del ser humano”

soluta es no traicionar tus propios instintos, por eso hay que irse, manifestar tu disconformidad, tu rechazo, tu hastío, y abandonar personas y lugares donde tu sentido común te echa a patadas.

Un pequeño gesto, se puede conseguir un gran cambio, y la suma de muchos puede derribar fronteras y cambiarlo todo. La convicción, determinación, compromiso, sentido común y el decir basta, son los ingredientes de esta arma de “construcción masiva”. Una reunión múltiple, evento o congreso requiere de mucho trabajo previo, creativo, de organización, logística, dirección y ejecución. La decisión de hacer algo quizá es lo más sencillo del proceso, ya que en muchas ocasiones está basada en cuestiones emocionales. El resto ya es más racional.

Algo así se ha vivido en este último VIII Congreso Unión Inmobiliaria, donde la decisión caprichosa no fue en ningún caso el planificar llevarlo a cabo, sino por el contrario el de cancelarlo, caprichoso, ciertamente. Una vez en tamaña tesitura, surge el liderazgo, el de tomar la decisión valiente y arriesgada, dada la premura de fechas desde la comunicación de la cancelación a la fecha que ya está preestablecida de celebrar el VIII Congreso.

Una serie de personas, utilizando el sentido común se oponen rotundamente a la cancelación del congreso que se plantea de manera unilateral, dictatorial y caprichosa, y dando un golpe en la mesa, se conjuran para mantener el compromiso de celebrarlo, defenderlo, tirarlo hacia delante, y luchar contra viento y marea.

Encabezan la vanguardia del desafío que supone organizar y llevar a delante el congreso, Lola Alcover, secretaria del Consejo Rector, y Valentín Alonso, Tesorero, que con una capacidad inigualable de trabajo, tesón, resiliencia y coraje, emprenden con dignidad y responsabilidad el enorme desafío que supone el construir prácticamente desde cero un congreso que corresponde a la coincidencia del mismo con el 75º aniversario de los COAPIS, así como que a su vez se lleve a cabo la instalación de una escultura en honor a la Patrona de los APIS, Santa Teresa. Manteniendo la ubicación original en la ciudad de Ávila, se inicia contra reloj la organización que supone un congreso de esta envergadura.

Entre otros retos se enfrentan a la renegociación con el Palacio de Congresos Lienzo Norte, donde se había contratado TODO el espacio, incluida salas anexas, y que incluía una cláusula de penalización muy importante. El crear desde cero un programa que fuera equilibrado, interesante y atrayente. Contactar con ponentes, panelistas, moderadores. Estructurar las mesas coloquio, darles la estructura adecuada, decidir los contenidos que se tratarían, determinar, aún a riesgo de equivocarse, los mejores perfiles posibles. Trasladarles la invitación y conocer su disponibilidad a aceptarla. Siempre generosos/as y predispuestos/as a aceptar participar y formar parte del evento, así como contribuir a aportar valor. Elegir, decidir, contactar y negociar con ponentes. Cuadrar fechas. Desarrollar toda la logística, de decidir, elegir y reservar hoteles, catering, restaurante cena de gala, trans-



Manteniendo la ubicación original en la ciudad de Ávila, se inicia contra reloj la organización que supone un congreso de esta envergadura.

portes de tren, avión, lanzadera-autocar, etc. Redefinir y renegociar con la dirección del Palacio de Congresos nuevos espacios. Marketing, crear un plan director de comunicación y del Pre, In y post congreso. Materiales de diseño gráfico, comunicación, difusión, comercialización, etc. Creación del Marquet Center, ubicaciones según nivel de patrocinio, construcción de los stands, etc. Contratación de los equipos técnicos de audio, iluminación y escena, los de audiovisual fotografía y video. Coordinación de todo el equipo de soporte y asistencia. Y uno de los más importantes, reconstruir relaciones con proveedores a los que desde otros foros se les había instruido y comunicado que el congreso no se iba a celebrar. Tocó explicarles que eso no era cierto, que se mantenían las fechas. Esto tuvo un efecto desastroso ya que algunos patrocinadores se echaron para atrás, y otros aprovecharon la coyuntura para renegociar a la baja los importes de sus patrocinios.

Asimismo, se tuvo que trabajar muy proactivamente el seducir y atraer a nuevos patrocinadores, con el esfuerzo ímprobo que ello significa, ya que dadas la fechas la mayoría ya tienen consumida su partida presupuestaria. En un congreso el factor patrocinio es muy importante para poder llevar a cabo según lo previsto, ya que sin su ayuda sería prácticamente imposible realizarlo.

Todo lo expuesto es un somero resumen de lo que significa “desde dentro” y que en ocasiones “desde fuera” no se conoce, o se tiene otra percepción que provoca que en muchos casos no

se valore en su justa medida el gran esfuerzo y trabajo que se lleva a cabo.

Lo que habéis leído es el antes o pre, pero me gustaría destacar y significar que en o in, suceden muchas cosas, algunas relevantes, otras irrelevantes, unas importantes y otras menores.

Cuestiones como que los Coffe Break sean según lo acordado y contratado, que el servicio que se presta sea profesional. Que se dé asistencia a los asistentes, conferenciantes, moderadores, panelistas o patrocinadores, en cuanto a dudas, consultas o incluso algún problema de salud, de intolerancias, de tiempo, o de cualquier otro tipo. Retrasos, que tienen un efecto muchas veces devastador en la “escaleta” del congreso. Panelistas o ponentes que, aun habiéndoles dado recomendaciones previas, te llegan al “backstage” con un pen drive en la mano diciendo que ellos llevan una presentación. Esto, que puede parecer baladí, no lo es, ya que el equipo técnico debe de programar el día anterior todos los elementos de presentaciones en PPT, música, videos, Imágenes, transiciones, etc.

Una acción siempre muy dificultosa es la de “recoger” a los ponentes y panelistas a los cuales a su vez se les ha informado previamente del “meeting point” o lugar de encuentro, desde donde se le acompaña al “backstage” para microfonearlos, probar el audio, recordarles y trasladarles las últimas instrucciones y recomendaciones previas a salir al escenario. Localizarlos en tiempo y forma, siempre es aconsejable tenerlos microfoneados y comprobados,



Todo congreso es un trabajo de equipo donde todas las partes implicadas cumple su rol, todos ellos importantes.

diez minutos, representa un gran esfuerzo y genera mucho stress. Imponderables, no controlables, como que la maestra de ceremonia el primer día de congreso, en el que se inaugura y se da la bienvenida, se levanta por la mañana, con un proceso de resfriado y que durante el día le acompaña afonía y dolor de garganta.

Como anteriormente me refería, los retrasos se van acumulando con motivo de actos institucionales, atender a la prensa, paneles y ponentes que se exceden del tiempo del cual disponen, etc. Modificar, reajustar y cuadrar los horarios en “tiempo real” es sumamente difícil, y el mayor reto y desafío es mantener el horario previsto, y que el asistente no se dé cuenta de todo ello.

Y para concluir toda esta fase, los imponderables e imprevistos. Como es que alguien que está en el programa y confirmado, no pueda asistir por casusas no imputables al organizador, en algunos casos puede ser una panelista que por motivos familiares de última hora le impiden asistir, y que, para mantener ese panel y el equilibrio, sobre la marcha se decide sustituir y proponer a una de las asistentes con un perfil parecido o similar, y que esta acepte. O que el ponente estrella y que cierra el acto, por una planificación incorrecta en la cual se no contempló los posibles riesgos, y que por la cancelación del vuelo que tenía previsto, no pudo cumplir con su compromiso. En una situación como esta poco más se puede hacer que comunicarlo, pedir disculpas, reajustar la escaleta y cerrar el evento con lo que se dispone, así co-

mo haciendo el esfuerzo que sea necesario para que el valor y contenido de interés se merme lo mínimo posible.

En cualquier caso, todo congreso, es un trabajo de equipo donde todas las partes implicadas cumple su rol, todos ellos importantes, solo que algunos con más o menos responsabilidad. Es un reloj donde todos los engranajes deben de estar sincronizados y funcionar a pesar de las circunstancias, niebla, frío, calor, nieve...

Todo lo expuesto se ha ejecutado y realizado a pesar de las enormes dificultades, obstáculos, injerencias, malas artes, y “fake news” que desde una atalaya y utilizando a otras personas se ha pretendido dinamitar la organización del VIII Congreso Unión Inmobiliaria del Consejo General de Colegios de API de España. Una sola figura no puede tener tanta incidencia, y poder, no puede actuar de manera dictatorial y caprichosa, a quien se mueve por motivos de promoción personales y no colectivo, y por supuesto no se le debe lealtad alguna a quien es desleal con esa propia institución.

Permítanme mencionar de nuevo que, “no dejes que tu lealtad te mantenga en lugares donde tu sentido común te hubiera echado a patadas”. ☰



Vivir con pasión

Nunca olvidaré el momento en que Tony Robbins me dedicó la frase "Vive con pasión" durante un curso en Birmingham en 1993. Desde entonces, esta expresión ha resonado en cada aspecto de mi vida y en todos los momentos de mi carrera profesional.



Nello D'Angelo
— Presidente Trivion
Formadores Inmobiliarios

Algo cambia cuando vivimos con verdadera pasión lo que hacemos. Esta pasión mantiene viva la energía y el propósito, evitando que perdamos esa chispa inicial que nos impulsa. Tuve el honor de compartir esta reflexión en voz alta ante toda la audiencia en el 75° aniversario del Consejo General de COAPI España, celebrado en Ávila. Fue un momento en el que, juntos, reflexionamos sobre lo esencial que es mantenerse inspirados en nuestro quehacer diario. En un lugar tan simbólico como Ávila, recordamos la figura de Santa Teresa, patrona de nuestra profesión, cuya frase "Solo Dios basta" nos recuerda que la entrega y el amor verdadero trasciende todo lo que solemos considerar importante.

Vivir apasionadamente es algo que va más allá del éxito financiero o del reconocimiento con-

vencional. La verdadera pasión es como un viaje constante de aprendizaje y contribución positiva. Como en el poema Ítaca de Kavafis, aprendemos que el valor está en el recorrido y no en el destino final.

Para vivir de esta manera, necesitamos mantener viva nuestra curiosidad, esa inquietud constante por explorar y aprender. Este deseo de descubrir algo nuevo o de comenzar cada día como si fuera el primero es la verdadera energía, o mejor dicho, el "entusiasmo" que nos impulsa. "Entusiasmo," que literalmente significa "tener un dios dentro," es esa chispa que nos motiva cada día.

La pasión tiene, además, otras cualidades importantes que la caracterizan. Nos enseña que no se alimenta de la abundancia, sino de la hu-



Vivir apasionadamente es algo que va más allá del éxito financiero o del reconocimiento convencional.

mildad, la perseverancia y la entrega, cualidades que nos impulsan a seguir adelante, incluso en los momentos difíciles. En la mitología griega, Penía, (la diosa de la pobreza madre de Eros dios de la pasión), simboliza la carencia, recordándonos que la pasión, muchas veces, se acompaña de agentes como la fatiga, la humildad y la perseverancia, porque las cosas no suelen lograrse sin esfuerzo. La fatiga representa una entrega total a nuestra causa. La humildad nos mantiene en constante aprendizaje y nos recuerda que cada persona y experiencia tiene algo valioso que enseñarnos. La perseverancia es la fuerza que nos sostiene cuando los resultados tardan en llegar.

Además, la pasión no depende de las circunstancias o de la suerte, sino de virtudes como la constancia, que nos fortalecen y nos permiten enfrentar adversidades. Como nos recuerda el filósofo Nuccio Ordine, las cosas que aparentan ser "inútiles" suelen ser las que realmente alimentan el fuego de nuestra pasión. Ordine enfatiza que lo más valioso en la vida no siempre tiene un valor económico; lo importante es aquello que nutre el espíritu humano.

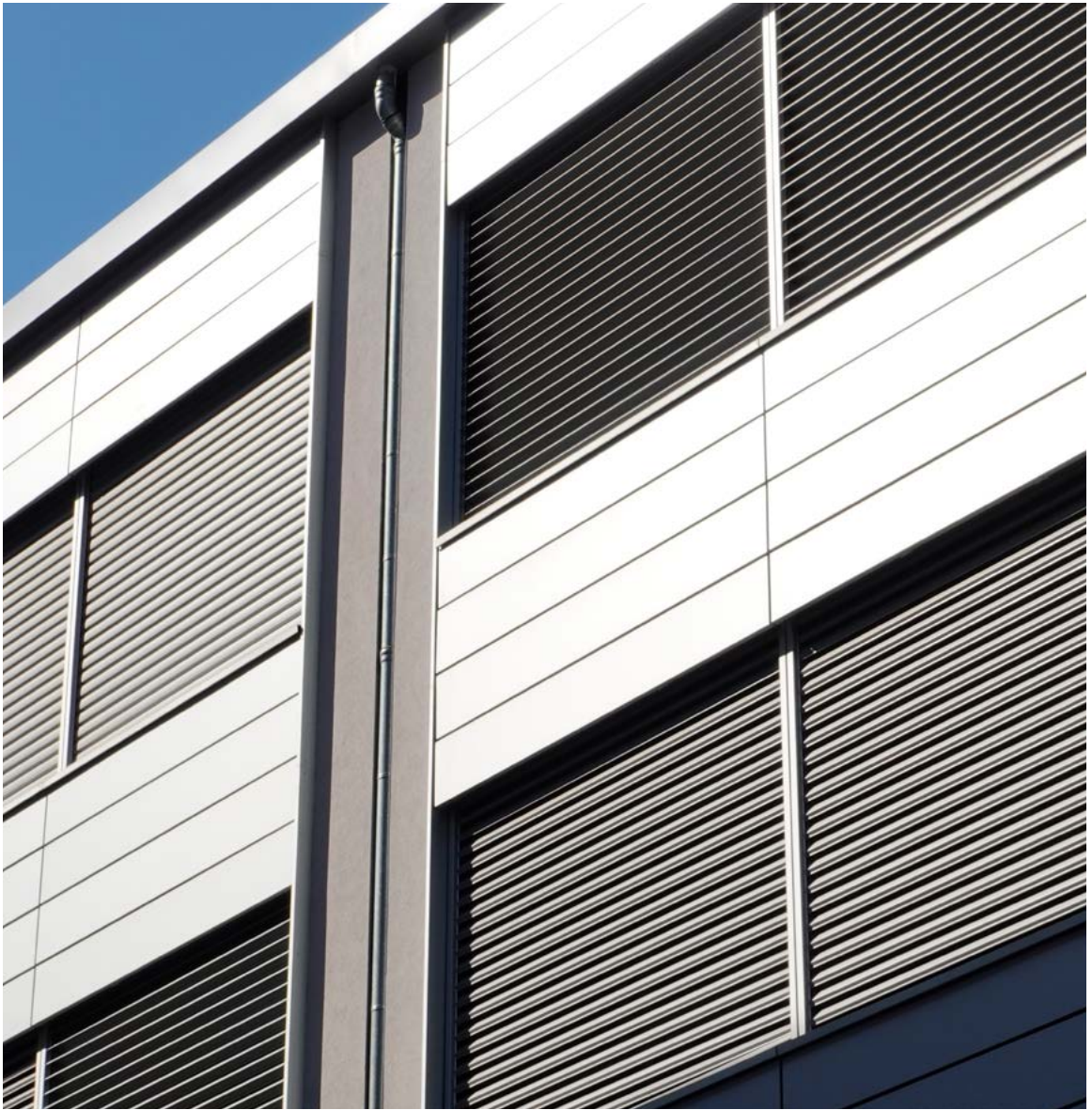
La pasión no busca recompensas materiales, sino valores profundos. Así lo expresa también Pier Paolo Pasolini, quien distingue entre desarrollo (crecimiento material) y progreso (avances culturales, éticos y espirituales). Mientras el desarrollo puede crear desigualdades, el progreso nos orienta hacia un cambio positivo y respetuoso. La pasión enfocada en el progreso no solo busca el éxito personal, sino un bien co-

mún y un respeto por nuestro entorno. Por esto, la verdadera pasión en lo que hacemos es como un fuego que ilumina y transforma. En la película Million Dollar Baby, vemos cómo su protagonista, a pesar de las dificultades económicas, sigue adelante impulsada por su pasión hasta alcanzar sus sueños, mientras quienes la rodean solo ven su éxito económico sin comprender el valor de su verdadera pasión.

Esta historia nos enseña que la pasión genuina, guiada por valores y esfuerzo, ilumina tanto nuestro camino como el de quienes nos rodean. La pasión auténtica no persigue éxitos momentáneos; es un fuego duradero que se mantiene vivo. Cuando está guiada por valores, no solo nos impulsa a nosotros mismos, sino que también contribuye al bienestar y crecimiento de los demás.

Vivir apasionadamente significa dejar una huella, una contribución al bien común, una transformación que trasciende lo personal y enriquece a la sociedad. Este año, al reunirnos de nuevo para celebrar nuestra pasión inmobiliaria junto a los compañeros del COAPI, recordamos lo importante que es mantener vivo ese fuego que nos impulsa. Cada encuentro nos fortalece y nos inspira a seguir adelante con dedicación y entusiasmo, sabiendo que nuestro trabajo no solo construye sueños, sino también comunidades. ▬





Los métodos jurídicos de revisión del valor catastral y del valor de referencia



Francisco Marroquín
— Presidente del COAPI
de Cáceres



Las operaciones inmobiliarias — todas; ya sean de arrendamiento, ya de compraventa— tributan; eso lo sabemos todos. Unas, las menos, por IVA; la mayoría por ITP y AJD; y todas por IAJD.

Desde la reforma operada por la Ley 11/2021, de 9 de julio, la base imponible de estos impuestos está constituido por el mayor de los dos siguientes valores: o bien el valor consignado en las Escrituras, o bien el valor de referencia, que es el que figura para el inmueble concreto en la normativa reguladora del catastro inmobiliario a fecha de otorgamiento de Escrituras.

Este sistema, que en principio otorga mayor seguridad jurídica al tráfico inmobiliario, en realidad se ha comprobado que no es más que una sustitución del anterior régimen del artículo 57.1.b) de la Ley General Tributaria, y que lejos de crear seguridad jurídica, en la mayoría de los casos ha generado un incremento de la presión fiscal y, por ende, el efecto indeseado de una tremenda inseguridad tributaria, inmobiliaria y jurídica en general.

¿Es inatacable este método de tributación? ¿Disponemos de armas para derrumbar este sistema tan pernicioso? ¿Podemos impugnar ese cálculo de la base imponible que es en rea-

lidad lo que constituye en valor de referencia?

La experiencia —y las resoluciones recaídas en los distintos procedimientos que ya han sido resueltos, bien por la Administración, bien por los Tribunales de Justicia— nos obliga a contestar afirmativamente a esas tres preguntas.

Y para ello disponemos de tres métodos, dependiendo de las circunstancias concretas del caso:

PRIMERO. Sistema tradicional de impugnación de la Comprobación de Valores *a posteriori* del otorgamiento de Escrituras y Autoliquidación del ITP y AJD —o, en su caso, el ISyD.

SEGUNDO. Sistema de impugnación *a priori*, mediante inserción en la Escritura, y como parte integrante de la misma, de tasación; siendo válido cualquier método de valoración. Esta valoración tendrá que ser diferente a la tasación para obtención de hipoteca, para prevenir la aplicación del art. 57.1.g) LGT; que aunque ya ha sido proscrita por la Jurisprudencia del Tribunal Supremo, hay Servicios Fiscales de algu-



¿Es inatacable este método de tributación? ¿Disponemos de armas para derrumbar este sistema tan pernicioso?

nas Comunidades Autónomas —Extremadura y Andalucía, por ejemplo, y sin ir más lejos— que se resisten a no aplicarlo.

TERCERO. Sistema de solicitud de declaración de nulidad del valor catastral.

Los sistemas PRIMERO y SEGUNDO son excluyentes entre sí. El sistema TERCERO es coetáneo y compatible con cualquiera de los otros dos.

En realidad, todo se ciñe a la carga de la prueba, que en los Tribunales de Justicia acoge el principio general del artículo 217 de la Ley de Enjuiciamiento Civil de distribución de esa carga por igual para ambas partes en el proceso.

Y, más en concreto, en demostrar que el valor que la Administración toma como “*valor comprobado*”, bien en base al valor de referencia, bien mediante dictamen de peritos de la Administración, peca sistemáticamente de un vicio invalidante: la ausencia de visita del personal de la Administración —catastral o fiscal de las Comunidades Autónomas— al bien objeto de transmisión, para comprobar el estado de ese inmueble, y así poder determinar a ciencia cierta que los valores obrantes en los registros públicos —en nuestro caso, Catastro— son plenamente asimilables a la realidad.

Esa ausencia de visita —que además la Administración intenta siempre oblicuamente justificar— infringe los requisitos exigidos jurisprudencialmente para poder otorgar plena validez a ese “*valor comprobado por la Administración*”, eso sí, siempre y cuando nosotros nos encar-

guemos de aportar un Informe de Tasación con fundamentos suficientes para contradecir los fundamentos de ese “*valor comprobado*” y derrumbar los resultados de lo que alega la Administración.

Y esas armas son:

- Aportación de Informe de Valoración —Tasación de Tercero— evacuado por API Colegiado y ejerciente (a ser posible, método de comparación y utilización de MVI).
- Jurisprudencia: STS Sala III 843/2018, de 23 de mayo (recurso 4202/2017); 3009/2012, de 29 de marzo, (recurso 0034/2010); de fecha 26 de noviembre de 2015 (recurso 3369/2014); y Sentencia número 14/2016, de 18 de enero (recaída en recurso 3379/2014). Pero, sobre todo, la STS de 4 de julio de 2023 (recurso 7756/2021) y los Autos de Admisión de Recurso de Casación de 22 de mayo de 2024 (recurso 5384/2023) y 26 de junio de 2024 (recurso 6908/2023).
- Y el FUNDAMENTO DE DERECHO SÉPTIMO de la Resolución del Tribunal Económico Administrativo Central, Sección Cuarta, de 27 de mayo de 2021 —recaída en Recursos 00-05954-2018 y 00-05955-2018—, y asumiendo la doctrina jurisprudencial sentada por la Sentencia del Tribunal Supremo, Sala III, de lo Contencioso Administrativo, núm. 1134/2021, de 17 de marzo (recaída en Recurso 4132/2019) —la cursiva es literal; el resaltado en negrita y subrayado nuestro— *el efecto inmediato que provoca*



Si nos amenazaran con incoación de un expediente sancionador, siempre tendremos la oportunidad de alegar que en un Expediente Sancionador Tributario.

la presentación de la solicitud de tasación pericial contradictoria, o la reserva del derecho a promoverla, es decir, el ejercicio de la facultad que ex lege se le otorga al contribuyente, y que la jurisprudencia ha resaltado como nota definidora de la tasación pericial contradictoria, es la suspensión de la ejecución de la liquidación.

Con todo ello, podremos alegar:

- Error e incongruencia en la motivación de la Liquidación impugnada: Vulneración del artículo 102.2.c) LGT.
- Nulidad de pleno derecho de la Liquidación Provisional:

Y además, formularemos reserva de facultades: invocación del artículo 135 LGT, sobre tasación pericial contradictoria; y solicitud de Suspensión de la Ejecución sin garantías (artículo 135.1.3 LGT). En caso de desestimación de la solicitud de suspensión de la ejecución del acto impugnado sin garantías, alegar que ello incurre en causa de nulidad de pleno derecho en virtud del art. 47.1. de la Ley 39/2015.

Si nos amenazaran con incoación de un expediente sancionador, siempre tendremos la oportunidad de alegar que en un Expediente Sancionador Tributario (al fin y al cabo, un Expediente Sancionador Administrativo), nosotros como contribuyentes y administrados tenemos los mismos medios de defensa que si nos encontrásemos como investigados o acusados en un proceso penal; y que la reclamación económico administrativa tienen el efecto de

SUSPENDER DE MODO AUTOMÁTICO LA EJECUCIÓN DE LA SANCIÓN, y además sin cómputo de intereses moratorios durante la tramitación de los recursos y reclamaciones, hasta que se agote la vía administrativa.

Por último, también nos cabe iniciar la impugnación del valor catastral, precisamente porque conforme al artículo 23.2 del Texto Refundido de la Ley del Catastro Inmobiliario, ese valor catastral no puede ser nunca superior al valor de mercado; ergo, si mediante un Informe de Valoración evacuado por API, elaborado por el método de comparación (preferiblemente) y usándonos de la herramienta MVI, demostramos que ese valor de mercado es inferior al valor catastral, aun cuando el Catastro Inmobiliario calcule ese valor conforme a las ponencias contenidas en el Real Decreto 1020/1993, obligaremos a la Dirección General de Catastro a revisar esa ponencia concreta —adecuándola al estado real del bien, y sobre todo a su uso principal—, con no pocas sorpresas agradables.

Más si ese Informe de Valoración ha sido corroborado por Administración Fiscal Autonómica o por los Tribunales de Justicia, tomando su resultado como base imponible a efectos de liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, sobre todo teniendo en cuenta el principio de personalidad jurídica única del art. 3.4 de la Ley 40/2015. ≡



La financiación del comprador



Lorena Zenklussen
— Directora Comercial de Financiación
Hipotecaria en UCI

El pasado 26 de octubre tuve el honor de moderar una mesa redonda sobre la Financiación del comprador, en el marco de la segunda jornada del "Congreso Union Inmobiliaria".

Tuvimos el desafío de abrir temprano el primer debate, pero junto a Oriol Batet de Afinance y Silvia Escamez de Finteca, abordamos con energía y ganas, la posibilidad de compartir experiencias y datos del sector de la intermediación financiera.

Previamente habíamos escuchado ponencias y conferencias de actualidad, pero consideramos que la foto no estaría completa sin hablar del COMPRADOR. Sabemos que el papel del VENDEDOR es crucial, y más en el contexto actual, cuando captar es un auténtico desafío. Aunque no podemos olvidar que el comprador también tiene su relevancia, no deberíamos relegarlo a un actor secundario. Sobre todo, quienes trabajáis en representación, tenéis claro que gestionar bien al comprador, es asegurar una operación mucho más controlada, fiable y rápida. Y eso es lo que intentamos transmitir en esa mesa, sembrar la idea de que el comprador y sobre todo la financiación hipotecaria que pueda necesitar es un aspecto clave. Hay cifras que lo evidencian, según la fuente consultadas,

hay datos que hablan de que más del 50% de las compraventas son con financiación, otros dicen que 6 de cada 10 ops de compraventa van con hipoteca.

Con este marco, empezamos haciendo un primer diagnóstico rápido, sobre el volumen de clientes que están trabajando los especialistas. Conocer su opinión sobre la situación de los compradores, la demanda y las necesidades que les trasladan sus clientes.

También, entrando un poco más en el negocio, hay diferentes modelos de relación entre profesionales Inmobiliarios e intermediarios financieros por lo que quisimos conocer la propuesta de valor de este colectivo hacia las agencias y sus clientes. Por ejemplo, desde UCI tenemos claro que lo que nos diferenciamos de nuestra competencia es la especialización en productos y servicio integral para el cliente y el profesional inmobiliario, quisimos compartir también cuál es la ventaja que ofrecen los brokers financieros.

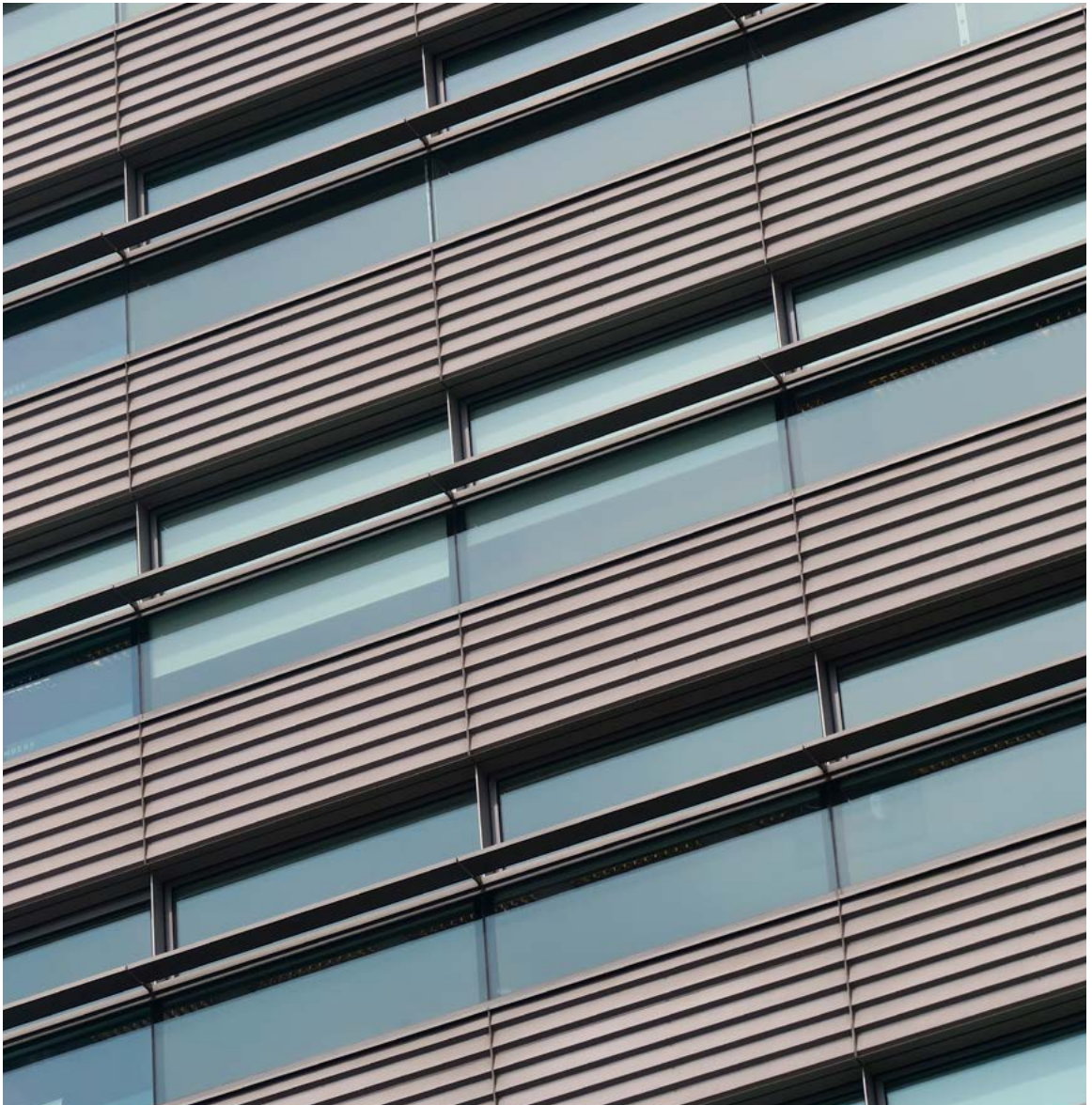
Finalmente, nos adentramos en las soluciones financieras más demandadas, perfiles de clientes que más asesoran, el impacto de los compradores no residentes o las famosas hipotecas verdes, hasta llegar a su valoración y previsión de escenarios en tipos y ofertas bancarias para este final de 2024 y 2025. En un marco inmejorable, con un auditorio ciertamente notorio y con unos compañeros de excepción, creo que desde la humildad y expertise, pudimos aportar una visión especialista y complementaria a todos los profesionales asistentes a esta mesa debate. ■





David Nogué
— CEO del Observatorio
Económico EIXOS

El retail hace ciudad



Este noviembre se cumple un aniversario muy especial para nuestro observatorio. Hará exactamente 15 años que, habiendo llegado a la conclusión que los datos de locales comerciales que estaban al alcance del público eran escasos o inexistentes para grandes áreas geográficas (realidad que sigue vigente hasta la fecha, por cierto) nos pusimos a hacer trabajo de campo, trabajo de geógrafo.

Las calles comerciales, las más atractivas para los ciudadanos

Allá en 2012 nuestro observatorio realizó el mapa de locales y actividades comerciales de toda Cataluña, el primero que se hacía a esa escala geográfica haciendo trabajo de campo. A partir de medir la ocupación comercial y la presencia de tiendas-destinación en miles de calles, creamos un ranking de ejes comerciales. El Portal de l'Àngel de Barcelona aparecía en la primera posición. El ranking parecía funcionar. Tras analizar los resultados detenidamente, descubrimos algo que no esperábamos, algo que no andábamos buscando. Todos los ejes del top 10 de la clasificación eran peatonales. Es decir que, después de analizar la composición comercial de miles de calles, las mejores calles comerciales eran peatonales. No todas las calles peatonales estaban entre las mejores calles comerciales, pero, las diez mejores calles comerciales, eran peatonales.



Los parques empresariales y distritos de oficinas con buen servicio comercial, los más atractivos para las empresas

En 2019, justo antes de la pandemia, el Pacte Industrial de la Regió Metropolitana de Barcelona nos encargó analizar las *amenities* que tenían los polígonos de actividad económica, elaborar un sistema de medición y comparación entre ellos, y un ranking de atractividad. Para elaborar el ranking, analizamos más de 1.000 polígonos en cerca de 300 municipios. Miramos dos cosas: si tenían transporte público, y la presencia de servicio comercial en el perímetro, en un radio de 1.500 metros, unos 15 minutos a pie. Lo primero que nos saltó a la vista fue observar que los polígonos con mejor servicio comercial eran los que tenían mejor acceso a transporte público. No todos los que tenían transporte público tenían buen servicio comercial, pero todos los que tenían buen servicio comercial en sus alrededores tenían buen transporte público.

La pandemia no hizo más que poner de relieve la necesidad de amenizar el lugar de trabajo para atraer al talento, los trabajadores, que prefieren teletrabajar. El traslado de la sede del banco británico HSBC de Canary Warf, un lugar en las afueras de Londres, sin apenas servicio comercial, a la City de Londres, con cerca de 200 establecimientos por km², precisamente para retener al talento, es un buen ejemplo de hasta qué punto es importante situarse en un entorno comercialmente consolidado.

Los locales comerciales más apreciados, los que tienen mejor comercio alrededor

En 2023 presentamos el Mapa de Locales de Ciudades Españolas, realizado por encargo de API.cat. El informe final era el resultado de

analizar y evaluar el entorno comercial inmediato de más de 300mil locales comerciales en las 12 primeras ciudades españolas. Los locales con mejor puntuación estaban en áreas con una densidad comercial suficiente (≥ 250 establecimientos por kilómetro cuadrado), sin desertización comercial ($\geq 80\%$ de ocupación de locales con actividad), con elevada presencia de tiendas-destinación ($\geq 30\%$). Por una feliz coincidencia, una más, las áreas de máxima calificación A y B resultaban ser las áreas con el metro cuadrado de alquiler más caro, y con la mayor presencia de marcas.

Las ciudades más comerciales, entre las más visitadas

París, Manhattan, o Barcelona, son capitales mundiales del turismo, cada una de ellas recibe decenas de millones de turistas cada año. Las tres presentan densidades comerciales medias de más de 700 establecimientos por kilómetro cuadrado. Barcelona, con más de 1.000, es la ciudad comercialmente más densa de la lista de ciudades que nuestro observatorio ha mapeado hasta la fecha, que incluye ciudades de cinco continentes. Después del peregrinaje religioso y de los grandes eventos deportivos, el comercio y la restauración son los grandes movilizadores de masas.

La vivienda con mejor servicio comercial, la más deseada

En 2024 el gobierno español publicó el Sistema Estatal de Referencia de Precios de Alquiler de Vivienda, con el objetivo de evaluar el grado de estrés o tensión entre oferta y demanda en cada



Calificación de activos inmobiliarios a través del retail. El retail como medida de lo inmobiliario

área urbana. Así, se declaraban áreas tensionadas las áreas urbanas donde sus residentes tenían mayores dificultades para acceder al alquiler de una vivienda. El gobierno catalán publicó un mapa de áreas tensionadas donde aparecían todos los distritos y municipios donde se reproducía este escenario. Desde nuestro observatorio hicimos algunas comprobaciones muy básicas para ver si existía alguna relación entre la presencia de servicio comercial y el tensionamiento del mercado de alquiler residencial de un área urbana. Bingo. Todas las áreas urbanas que disponían de buen servicio comercial, con la presencia de un eje comercial de primera línea o más, eran consideradas áreas tensionadas. ¿La ciudad de los 15 minutos? En España lo que gusta y se lleva es la verdadera compra de proximidad, la de la ciudad de los 5 minutos.

El valor del retail viene de antiguo

Recientemente hemos tenido ocasión de mapear los espacios comerciales de la antigua ciudad romana de Pompeya. Pompeya, que en el momento de la erupción del Vesubio allá en el 79 d.C contaba con 20mil habitantes, era un auténtico polo comercial. En total, en sus ruinas hemos contado hasta 1.000 espacios comerciales, lo que da un ratio de casi 5 establecimientos por cada 100 habitantes, una dotación comercial de verdadero centro urbano (≥ 4 est. por cada 100 hab.). Prácticamente había comercio en todas las fachadas de los edificios residenciales. Tanto si eran *villae* romanas (casas-patio habitadas por patricios), como si eran *insulae* (bloques de vivienda habitados por trabajadores, profesionales, y pequeños artesanos), la entra-

da estaba flanqueada por locales comerciales y talleres artesanales. En Pompeya había un bar en cada esquina. Y un mercado municipal alimentario muy bien situado, en la plaza del Foro, en un edificio con un tratamiento arquitectónico monumental, con columnata y frente de templo en la entrada, con sala hipóstila y altares dedicados a los dioses del comercio y las cosechas en su interior. Con semejante presencia de *amenities* comerciales, resulta comprensible por qué todavía quedaban miles de habitantes en la ciudad en el momento de la explosión del volcán, a pesar de los avisos previos que el Vesubio había enviado en años anteriores, en forma de movimientos sísmicos. En un cierto sentido, el retail tiene la culpa. ■



Análisis y perspectivas del mercado inmobiliario actual

En el VIII Congreso Unión Inmobiliario, la mesa de diálogo dedicada al análisis y las perspectivas del mercado inmobiliario actual destacó por la profundidad de sus debates y la diversidad de puntos de vista entre los panelistas.

La discusión abordó temas clave como el impacto de las políticas gubernamentales recientes y las tendencias de precios en el mercado de venta y alquiler.

Respecto al rol de las políticas gubernamentales, los panelistas analizaron las recientes medidas regulatorias, como controles de renta y estímulos fiscales para desarrollos de vivienda social. Mientras algunos expertos destacaron su potencial para equilibrar el acceso a la vivienda, otros señalaron riesgos de desalentar inversiones en ciertas áreas del mercado.

En cuanto a la evolución de los precios, los panelistas coincidieron en que cuando bajen los tipos de interés y la inflación harán que se siga re-

activando la demanda de compra de viviendas. En el mercado de alquiler la escasez de unidades podría presionar los precios al alza en zonas urbanas clave. Sin embargo, se identificaron oportunidades en mercados emergentes y en proyectos de vivienda flexible y multifuncional.

El debate reflejó que el mercado enfrenta desafíos significativos, pero también oportunidades para adaptarse y evolucionar. Las políticas públicas y la respuesta del sector privado serán determinantes para crear un entorno equilibrado. Se destacó la importancia de fomentar alianzas estratégicas público-privadas, así como de adoptar tecnologías y modelos sostenibles que permitan un crecimiento inclusivo y resiliente. ■



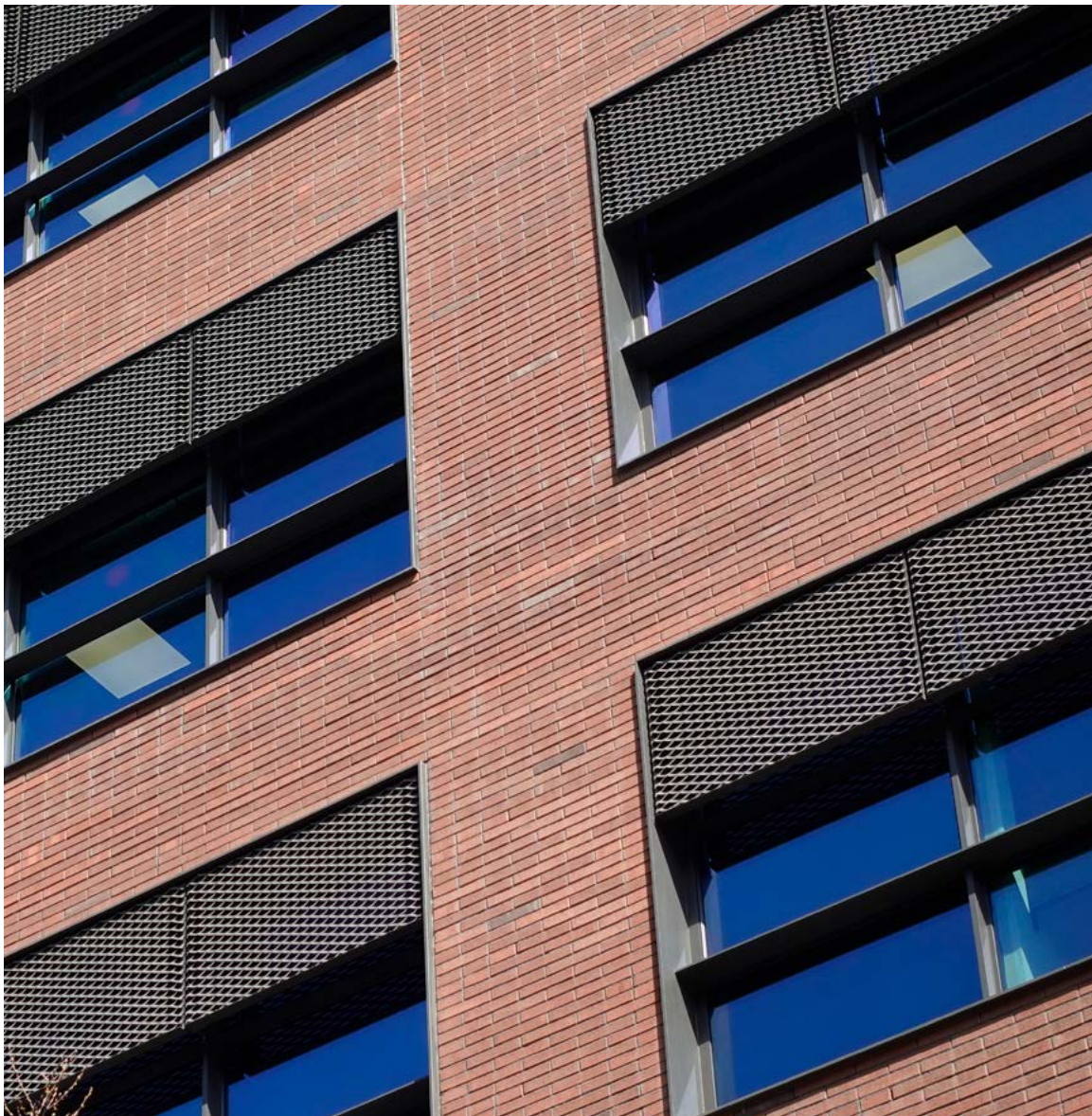
Miguel Ángel Gómez
— presidente FADEI (Federación de Asociaciones de Empresas Inmobiliarias)



El PropTech en 2025



José Luis Echeverría
— Socio director
de Monapart



COLECTIVO API 16

TRIMESTRE 1º 2025



Cuando Alejandro, José María, Iván, Pablo y yo nos sentamos frente a la audiencia, no estaba claro que aquello pudiera ser lo que estaba anunciado: la Mesa *Proptech* del evento; el VIII Congreso Nacional API 2024 Unión inmobiliaria. Veamos por qué:

Legitec, representada en la mesa por Alejandro Cano, es una empresa de servicios legales que ofrece consultoría, auditoría y formación relacionados con el cumplimiento normativo. Trabajan para empresas inmobiliarias o no; para empresas de tecnología o no. ¿Qué hacían allí? Iván Martínez y Pablo Abad, socios fundadores Lerium (antes GetMe Assets), se anuncian como “la única plataforma de tokenización de marca blanca”. Su plataforma permite tokenizar un yate, un cuadro de Goya, la propiedad intelectual de este artículo o una vivienda. La palabra “inmobiliario” no aparece en la home de su web. ¿Son una *Proptech*? Por último, José María Rincón, cofundador y COO de Homming —un software de gestión de alquiler pensado para profesionales y particulares—, era el único que podía reclamar la pertenencia a ese conjunto de empresas que innovan y desarrollan soluciones basadas en tecnología para el sector inmobiliario, con el objetivo de mejorar los resultados o de ganar eficiencia operativa: la manera como yo definiría “*Proptech*”.

La mesa estaba configurada por una empresa *Proptech*, una empresa “tech” y una empresa “convencional” que entendía muy bien los desafíos legales de las empresas en su relación con

la tecnología. No era una “Mesa *Proptech*” —no podía serlo—, sino una mesa con participantes vinculados de una u otra forma a la tecnología y que, en mayor o menor medida, estaban familiarizados con el sector inmobiliario.

Con esta condición de partida, abordamos un primer bloque de la sesión, cuyas principales conclusiones fueron:

- Las soluciones que surgen para optimizar los resultados y la operativa de los profesionales inmobiliarios, permiten prescindir de éstos cuando dichas soluciones se ponen en manos de los particulares. Los portales inmobiliarios son el ejemplo palmario. Si queremos mantenernos relevantes, los profesionales inmobiliarios debemos ser capaces de aportar a nuestra propuesta de valor un beneficio añadido a *saber hacer algo*.
- Los días del dinero fácil para financiar *Proptechs* —y startups en general— han quedado atrás y nos encontramos ante un “ecosistema” con demasiadas empresas-soluciones, demasiado pequeñas y con demasiado solapamiento de prestaciones.



Las soluciones que surgen para optimizar los resultados y la operativa de los profesionales inmobiliarios, permiten prescindir de éstos cuando dichas soluciones se ponen en manos de los particulares.

¿Se está acercando el momento de que empecemos a ver fusiones y adquisiciones? ¿Empezaremos a ver caer a los perdedores en cada categoría del *Mapa Proptech*?

- Los agentes inmobiliarios están haciendo un esfuerzo para mejorar su competencia digital e integrar en su actividad diaria soluciones tecnológicas para ser más eficientes y mejorar la experiencia de sus clientes. Sin embargo, no todos los agentes o empresas pueden mantenerse actualizados ante la velocidad y variedad de soluciones —más todavía desde la emergencia de la IA— que el mercado les ofrece y que pronto se convierten en un estándar. Los colegios y asociaciones, las franquicias y las plataformas de agentes están ofreciendo recursos, formación y alternativas interesantes para aquellos profesionales que no están siendo capaces de seguir el ritmo de digitalización requerido.

Del segundo bloque, centrado en el ámbito de especialidad de cada una de las empresas de la mesa, surgieron tres ideas que me interesa exponer y que, pienso, anticipan las transformaciones que se avecinan:

- Gestionar el cumplimiento de la legalidad en las interacciones mediadas por tecnología entre empresa y cliente va a resultar cada vez más complejo y costoso. Es importante que las empresas se mantengan al día en el cumplimiento de sus obligaciones legales —protección de datos, blanqueo, ciberseguridad, etc.— si no quieren acumular una “deuda de

compliance” que acabe convirtiéndose en un problema económico y de homologación.

- La tokenización de propiedades inmobiliarias —y de muchas otras cosas— ha llegado para quedarse y su uso no va a quedar restringido a una minoría de techies. Hay un interés creciente en invertir en activos tokenizados por parte de inversores institucionales y de inversores particulares, con especial interés entre la generación *millennial*. Parece plausible un escenario en el cual, para 2030, un 10% de las transacciones inmobiliarias que se hagan en España sea de activos tokenizados.
- El administrador patrimonial y de comunidades es el profesional inmobiliario menos digitalizado y que menos ha evolucionado la relación con sus clientes gracias a la tecnología. Paralelamente, el alquiler se ha complejizado, añadiendo al alquiler tradicional, el de vivienda temporal, el turístico y el alquiler de habitaciones; cada uno con su marco normativo fijado o en curso. La operativa mediante un “*Property Management Software*” va ser obligada para poder gestionar el actual nivel de complejidad de las carteras de administración con la calidad de servicio que esperan los clientes y usuarios.

La mesa era, sobre todo, “tech”, pero entre todos la hicimos un poco más “prop”. Se echó de menos que hubiera paridad de género. En el auditorio había algo menos de un cuarto de entrada. Eran las doce del mediodía de un sábado soleado y fresco. Ávila estaba preciosa. ≡



Verónica Parellada y Pablo Didier, Asesora financiera y patrimonial y Consultor en desarrollo de negocio

“Las tecnologías inmobiliarias están a la orden del día y concretamente en Miami hay maravillas que a las que se puede acceder a través de las MLS.”



¿Cómo se regulan los agentes inmobiliarios en otros países en los que habéis trabajado y en qué se diferencia de la regulación en España?

En Estados Unidos que es donde estoy basada, la actividad inmobiliaria está fuertemente regulada y se diferencia por Estados. Hay que obtener una licencia inicial que se llama Sales Associate con la que no se puede trabajar sino es bajo la licencia de otro profesional que disponga de más de dos años de experiencia y haya pasado los requerimientos para ser bróker. Concretamente en Florida donde estoy registrada y licenciada, la licencia estatal puede homologarse en otros estados como agente no residente y en algunos casos para homologar hay que pasar un examen adicional.

Los requisitos pasan por una formación online o presencial, con examen, posteriormente hay una solicitud de antecedentes penales y toma de huellas para compro-

bar la ética moral y la legalidad de la persona, y otro examen presencial monitorizado. Una vez obtenida la licencia (todo este proceso se solicita a través de organismos de Florida online) hay que buscar un bróker donde ponerla. Una de las grandes diferencias es que existe la figura de autónomo Sales Associate o 1099, y no solamente el bróker no paga salarios, sino que el asociado debe abonar ciertos gastos estructurales, de oficina, formación, márketing y un % de las comisiones que se generan al bróker. EL bróker es responsable legal de toda la operación. Está terminantemente prohibido vender una propiedad en nombre de un tercero sin la licencia registrada correspondiente. Además, se regula la educación continuada para no perder la licencia ni el conocimiento.

En mi caso particular. Yo venía de tener una amplia experiencia y formar parte durante años del Colectivo Api de Barcelona, y eso me sirvió para solicitar una exención a los dos años de Asociada aportando gran



cantidad de documentación ante el FREC (Florida Real Estate Commission) que aprobaron la homologación y pude presentarme a las pruebas de bróker.

¿Qué papel juegan los agentes inmobiliarios en la compraventa de inmuebles en mercados como los de Miami o Argentina?

En Miami hay como en España agentes del comprador y del vendedor. Es una práctica común o compartir la comisión mediante las MLS (q funcionan perfectamente y están delimitadas territorialmente sin solaparse los territorios) o bien cobrando cada agente al comprador o al vendedor. Es importante ir de la mano de un profesional ya que dispone de más información de la que aparece en redes, conoce bien la legalidad y la estructura de las compras y la financiación, y va a luchar por las mejores condiciones para su cliente. Además, en MLS hay información de oportunidades que aún

no están en mercado que pueden ser interesantes o que no son publicables. Hay compras a distancia en Miami y de inversión o incluso participación en promoción inmobiliaria mediante aportación de capital como socio de desarrollos en curso. EN Miami hay mucho comprador extranjero que compra la segunda residencia o residencia de inversión, o gran inversor que participa directa o indirectamente del mercado de obra nueva local o de la rentabilidad. AL contrario que en España, se puede adquirir generalmente una propiedad con financiación a través de las rentas y alquileres que produce una propiedad entre el 50 y 65% del valor o precio de la misma, y el resto siendo aportado por el comprador, sin necesidad de aportar otras fuentes de ingreso (mientras el resto de la composición patrimonial justifique).

En Miami hay inversores argentinos haciendo desarrollos de edificios enteros, y otra tipología de inversor pequeño que compra cash

mirando de obtener la estabilidad del dólar y una renta asegurada que suele invertir de forma remota.

¿Qué diferencias encontráis en la relación con los clientes entre agentes inmobiliarios españoles y extranjeros?

En el mercado americano es impensable hacer una transacción con pagos extraños o que un cliente proponga pagos no declarados. Este es un tema peliagudo, pero desafortunadamente en España, a pesar de las muchas regulaciones de Blanqueo de Capitales muchos agentes se encuentran ante la disyuntiva de rechazar clientes que solicitan pagos en efectivo en las transacciones. Hay que tener una mente muy recta y una gran ética para enfrentarse a ese tipo de cliente y decir que no. Esta mala praxis cultural del cliente español es una lacra que ha disminuido, pero sigue presente de alguna forma, dando mala imagen a la operación totalmente, al merca-



do, y al agente. El problema no solo radica en los clientes, sino en la fiscalidad de las operaciones, el Estado debería reducir los impuestos a un punto que no se incentive este comportamiento nefasto. Debe haber una sensibilidad a la fiscalidad en la que se reduzca el impacto de la compra en gastos de tal forma que los implicados no se comporten de esta forma, hay mucho que hacer en este sentido. EN Estados Unidos el agente es un miembro respetado de la comunidad y la sociedad, mientras en España aún permanece la fama de pirata, especialmente desde la liberación de la profesión del 2001 que fue un error legal sin precedentes.

Los clientes en Estados Unidos confían en el agente y depositan la confianza de la gestión y las llaves, y tampoco intentan vender a la espalda del agente. En España tanto compradores picando timbres de las puertas para negociar directamente, como vendedores que venden a otro para evitar pagar la co-

misión a clientes atraídos por las acciones comerciales de las inmobiliarias, convierten a España en un mercado complejo para trabajar.

¿Cuáles son las prácticas más innovadoras o tecnológicas que habéis podido ver en Estados Unidos o Latinoamérica?

Las tecnologías inmobiliarias están a la orden del día y concretamente en Miami hay maravillas que a las que se puede acceder a través de las MLS o bien incluidas en el precio o bien a un precio muy reducido. Varias de mis favoritas son el control de toda la gestión incluyendo firmas de los documentos de todas las partes que incluye casi cualquier tipo de documento y permite subir los propios, el portal de búsqueda de la MLS que ofrece TOTAL transparencia de TODOS los inmuebles y acceso a datos de impuestos en tiempo real además del estado actual (reserva, precio de reserva etc.) y para inversiones inmobiliarias

portales de acceso de ver cómo va la inversión en la promoción.

Por mi faceta de asesora de inversiones y patrimonial, me gustan mucho los REIT (Real Estate Investment Trust) que es similar al Fondo de Inversión Inmobiliaria que permite invertir en Estados Unidos diversificando propiedades geográficamente e inclusive por uso, proveyendo de una fuente de ingresos pasivos sin el dolor de cabeza de la gestión en persona.

La gran ventaja de esto es que uno no tiene que investigar una propiedad en profundidad y contratar un administrador de fincas, sino que el fondo se encarga del due diligence, el mantenimiento, el cobro, pago de impuestos, pago de administración, búsqueda de inquilinos, y pagar a los inversores.

¿Existen modelos de negocio diferentes al tradicional en otros países? ¿Qué tendencias percibís?

Desde luego. El modelo de rein-



versión en Estados Unidos presenta múltiples ventajas, desde refinanciarte con otro tipo de interés o encima del valor anterior si la propiedad subió de valor, como la fiscalidad ventajosa en Florida si uno reinvierte en el mismo tipo de bien raíz que tenía antes (propiedad de inversión a propiedad de inversión ofrece un diferimiento de impuestos mientras vayas reinvertiendo que no se materializa fiscalmente hasta que finalmente la última propiedad sea vendida). También hay los tickets de participación como inversor en promociones inmobiliarias en los alrededores de Miami, los REITS y otros productos de inversión financiera como la compra de impuestos de propiedad no pagados por los propietarios en subastas que se respaldan con la misma propiedad. También hay un acceso a los inversores de titulaciones inmobiliarias bastante fácil a través de plataformas de empresas de inversión como la mía. Hablaría de otras inversiones financieras ya que ges-

tiono la diversificación de la cartera de inversión de clientes, pero creo que me desviaría.

¿Cómo se percibe la ética y transparencia en el sector inmobiliario en el extranjero?

En Estados Unidos no encontrarás la misma propiedad publicada dos veces ni con precios diferentes, esto apacigua y reduce el estrés y el cortisol a todas las partes (perdón por la broma, pero los portales deberían cambiar el modelo en España). Respecto a los agentes y a los clientes, creo que ha quedado suficientemente contestado en los anteriores apartados. Mi conclusión es que hay mucho por hacer en España y tanto administraciones, como la sociedad debe avanzar para mejorar la transparencia de toda la operación, la fiscalidad, y la regulación de los profesionales. ■



Enric Jiménez, Personal shopper inmobiliario



“La figura del PSI ya no es una ‘moda’, es un servicio que en otros países lleva consolidado más de 25 años y que en España cumplen el año que viene 15 en nuestro sector.”

¿Cuáles son las principales características y habilidades que debe tener un buen personal shopper inmobiliario para destacar en el mercado español?

El foco, enfocarse a dar servicio al comprador, y *representar* a quien paga sus honorarios con las características principales de:

- Conocimiento profundo del mercado inmobiliario
- Habilidades de comunicación y negociación
- Empatía y orientación al cliente
- Capacidad de análisis y evaluación
- Conocimientos legales y administrativos

¿Cómo ha cambiado el mercado inmobiliario en España en los últimos años y de qué manera ha influido en el trabajo del personal shopper inmobiliario?

En los últimos años, el mercado inmobiliario en España ha experimen-

tado fluctuaciones en los precios (sobre todo al alza), una creciente demanda de inversores extranjeros y una mayor digitalización. Estos cambios han incrementado la complejidad del proceso de compra, haciendo que la figura del personal shopper inmobiliario sea más relevante para asesorar y guiar a los compradores en un entorno dinámico e incierto. Dando seguridad a la mayor inversión de una persona en su vida.

¿Qué diferencia al personal shopper inmobiliario de un agente tradicional y qué valor añadido aporta a sus clientes?

A quien defiendes y cuáles son tus intereses. En una compraventa hay un claro conflicto de interés y por tanto cada profesional debe defender los intereses de quien representa, por tanto, el valor que aporta la inmobiliaria es claro, buena valoración del activo, tener todos los documentos en regla para la venta,



planes de mkt para una venta rápida, servicios de homestaging para subir el valor de una vivienda...etc. La de un personal shopper inmobiliario es asesorar en cada área que necesite el comprador, como alta de NiE (si eres no residente) cuentas corrientes, búsqueda, informe legal, informe técnico, financiación... etc.

¿Qué papel juegan las herramientas digitales y la tecnología en el éxito del personal shopper inmobiliario hoy en día?

Las herramientas digitales permiten acceder a bases de datos actualizadas, realizar análisis de mercado precisos y gestionar eficientemente la comunicación con los clientes. El uso de software especializado y plataformas en línea facilita la identificación de oportunidades y la optimización del proceso de compra.

Big Data, maquinaria tecnológica para detección de humedades en viviendas, Inteligencia Artificial para proyectar fluctuaciones de precios

en inversión y CRM potentes que nos ayudan a cualificar el LEAD en embudos de ventas.

¿Qué tipo de formación o experiencia es más valorada para quienes quieren dedicarse a esta profesión y ofrecer un servicio de alta calidad?

Para dar servicios inmobiliarios, lo primero es tener buena base de formación o experiencia en Inmobiliaria, sin esta parte, las siguientes que también aportan valor no tienen sentido.

Después todo lo relacionado a perfiles técnicos, legales o financieros, ayudan a redondear el nivel profesional del PSI, y especializarse dentro de la actividad en los proyectos que más encajan con su figura.

¿Cómo visualiza el futuro de la figura del personal shopper inmobiliario en España? ¿Cuáles son las tendencias que podrían marcar su evolución en el sector?

La figura del PSI ya no es una “moda”, es un servicio que en otros países lleva consolidado más de 25 años y que en España cumplen el año que viene 15 en nuestro sector.

Desde AEPSI visualizamos un crecimiento orgánico durante los próximos 2-3 años y un crecimiento exponencial entorno al 2030, donde una nueva generación de inmobiliarios que ahora están empezando en el sector (gente joven que se está formando), se posicionaran en la figura del PSI representando y asesorando a los compradores, que al final son los que acaban pagando de su bolsillo a todos los profesionales que trabajamos en nuestro sector. ■



Fernando García, Director de CRS España

“La tecnología ha cambiado profundamente la forma en la que nos comunicamos y compartimos la información”



¿Cuál es la importancia de la formación continua para los profesionales del sector inmobiliario en un entorno cada vez más competitivo?

La formación es como la sangre que tenemos en las venas: mala cosa si deja de circular. El mundo cambia deprisa y lo que servía ayer hoy ya no es suficiente. Incluso el mismo curso cambia de una vez a otra porque nosotros también cambiamos, y lo hacemos una segunda vez y encontramos cosas diferentes que la primera vez no vimos y hoy son importantes para nuestro desarrollo.

¿Qué áreas de conocimiento deben dominar hoy los agentes inmobiliarios para destacar y ofrecer un servicio diferencial?

La nuestra es una profesión compleja porque tocamos muchos palillos diferentes. Hay una serie de conocimientos técnicos que tenemos que dominar, los jurídicos, fiscales,

financieros... También tenemos que entender y valorar aspectos constructivos y de eficiencia energética. No es que tengamos que ser doctores en todo, pero sí que tenemos que entenderlo y también tenemos que saber cuándo hay que llamar a un auténtico experto.

Pero también tenemos que dominar las materias comerciales, negociación y marketing; nos contratan por todo eso. Y tenemos que saber llevar adelante nuestros equipos, nuestra empresa, y gestionar nuestro tiempo y el de los demás...

Realmente es un mundo que nunca se acaba de dominar y de perfeccionar, y todo ello en un mundo de personas, inacabable.

¿Cómo se ha adaptado la formación inmobiliaria al cambio de paradigma digital y a la tecnología aplicada en el sector?

La tecnología ha cambiado profundamente la forma en la que nos comunicamos y compartimos la infor-



mación, algo que es vital en nuestro negocio. Los cambios no paran y hasta se aceleran más y más. Nosotros tenemos que estar al día y aprovecharnos de las ventajas enormes que ello supone para nosotros.

¿Cuáles son las principales herramientas tecnológicas que se han integrado en la formación inmobiliaria y qué beneficios aportan?

Mi padre era arquitecto, yo trabajé con él primero como delineante, y luego estudié la carrera con tiralíneas y compases, papel vegetal... Recuerdo perfectamente la primera vez que tuve un ordenador en mis manos, y también recuerdo el primer Autocad y el primer plotter. Muchos decían que eso nunca podría sustituir al dibujo tradicional. Hoy mi hijo casi ni toca el papel, y diseña directamente usando modelos virtuales tridimensionales.

Somos muy rápidos percibiendo las amenazas, y la primera reacción es el rechazo. Pero lo cierto es que el

dominio de las tecnologías nos distingue del particular que pretende vender por su cuenta, y nos ayuda a dar el mejor servicio al que cuenta con nosotros.

¿Cuáles de las consideradas “habilidades blandas” se consideran esenciales en la formación de los agentes inmobiliarios actuales y por qué?

Lo nuestro no son los ladrillos sino las personas. El trabajo con las personas debe seguir siendo la habilidad principal para un profesional inmobiliario. Vivimos en sociedad y dependemos de nuestra capacidad de persuasión, de negociación permanente, de venta no ya de propiedades sino de servicios, de ideas. Yo cada vez leo más sobre psicología, sobre técnicas de comunicación, qué es lo que motiva a las personas y que es lo que nos hace cometer errores de forma repetida y previsible.

No vendemos casa, vendemos servicios, y en la base de todo está el

conocimiento de las personas. Es un mundo inacabable y apasionante.

¿Cómo está cambiando la formación inmobiliaria para preparar a los profesionales ante las tendencias emergentes, como la sostenibilidad y el análisis de datos?

Afortunadamente el desarrollo de la tecnología nos va a permitir pasar menos tiempo con eso y poder centrarnos más en el cuidado de las personas. Tenemos que ser capaces de aprender a usar la tecnología para poder dedicarnos a ayudar a la gente.

Un poco de tecnología nos puede distraer de lo fundamental, el dominio de la tecnología nos permite concentrarnos en lo importante, el cara a cara con las personas que nos necesitan. ≡



José Luis Polo, Especialista en valoraciones urbanísticas e inmobiliarias



“Hemos tratado el mercado de la vivienda como el mercado de cualquier otro objeto de consumo, y ahí está el error”

En su opinión, ¿cuáles son los principales retos que enfrentan los agentes inmobiliarios hoy en día, especialmente en un contexto de mercado cambiante como el actual?

Yo no creo que estemos en un mercado cambiante estamos en una profunda crisis de acceso a una vivienda digna y asequible. Y nosotros somos parte del problema. Desde el Real decreto de desregulación nos hemos colocado en un limbo en el que nos hemos considerado inocentes de todo lo que pasa a nuestro alrededor. Y eso no es verdad. Tanto en la creación de la burbuja y su posterior explosión, como en la crisis actual fuimos y somos actores y colaboradores imprescindibles. Se calcula que por nosotros pasan más del 80% de las transacciones inmobiliarias. ¡Cómo podemos ser inocentes!

La decisión de compra, venta y arrendamiento de una vivienda por parte de cualquier ciudadano debe ser una decisión consciente e infor-

mada; y nosotros somos una pieza importante en esa toma de decisión. Desde este punto de vista los dos retos más importantes a los que se debe enfrentar un agente inmobiliario son la ética y la transparencia.

Sabemos que es experto en valoraciones inmobiliarias. ¿Qué impacto están teniendo las fluctuaciones del mercado en los precios reales de venta y cómo pueden los agentes adaptarse para ofrecer valor añadido a sus clientes?

Un agente inmobiliario debe conocer los mecanismos por los que se forma el precio de la vivienda. Debe conocer la diferencia entre valor y precio. En un mercado, en si mismo inflacionista como el inmobiliario, con fuertes tensiones en el número de compraventas, en los precios y en la oferta tendemos a confundir malintencionadamente precio y valor. ¡Todo se vende!

Mi experiencia como formador es que los agentes inmobiliarios te-

nemos una formación muy deficiente en valoraciones. El primer reto al que se enfrenta un Agente inmobiliario es la captación de un inmueble y ahí simplemente hay que proponer un precio de salida al mercado mas alto que precio que ha propuesto el agente inmobiliario vecino. Esto está propiciando un proceso que yo llamo *inflación primaria* que provoca un ascenso del precio de las viviendas antes de que éstas hayan llegado al mercado. Si tuviéramos que justificar razonadamente ese precio la mayoría de los agentes inmobiliarios tendríamos serios problemas para presentar un informe razonado y sólido técnicamente.

El mayor valor que puede añadir cualquier agente a su curriculum es la calidad y la transparencia de los servicios que presta y el respeto al tiempo y a las decisiones de los potenciales clientes. ¡No todo vale! Yo defiendo un modelo de agente inmobiliario de intermediación. Si se actúa en representación se debe avisar con claridad.



Con la digitalización transformando la forma de trabajar en muchos sectores, ¿cuáles cree que son las ventajas y riesgos para el sector inmobiliario? ¿Es posible mantener la cercanía con el cliente en un entorno cada vez más digital?

Dejando aparte a los inversores especializados en el mercado inmobiliario y centrándome en la compra-venta de inmuebles a ciudadanos a pie de calle a los que deberíamos garantizar una decisión consciente e informada, las nuevas tecnologías y la digitalización nos deben proporcionar un acceso a la información suficiente sobre el inmueble para garantizar la máxima transparencia de la que *alguien* nos debería hacer responsables.

El mayor riesgo, en un sector en el que no están definidas con claridad las obligaciones, en el que nadie te exige saber leer ni escribir para operar como agente inmobiliario, en el que no es necesario saber distinguir una hipoteca de una sandía,

las nuevas tecnologías y la digitalización puede ser un “arma de destrucción masiva”.

La cercanía al cliente debe definirse, por lo tanto, en un comportamiento ético, en una decisión consciente e informada en la que la administración nos haga responsables de una correcta transmisión de la información (transparencia).

¿Cuál es su predicción para el mercado inmobiliario en Gipuzkoa y en España en general en los próximos años? ¿Qué factores considera clave para garantizar la sostenibilidad y estabilidad del sector?

Está claro que hemos llegado hasta aquí por méritos propios y que lo que se ha hecho hasta ahora no ha servido para moderar un mercado, en sí mismo, inflacionista. El mayor problema que tiene el mercado es de precio y concentración de viviendas en pocas manos. Podríamos construir varias tesis doctorales de por qué ha ocurrido es-

to, pero hay una cosa evidente, el mercado inmobiliario ha demostrado que no tiene ninguna capacidad de autorregulación. En la mayoría de las ciudades tensionadas la ratio de viviendas por habitante es la más baja de la serie histórica y aunque podamos argumentar el cambio de modelo familiar y otros factores, sin duda importantes, no podemos colocar la falta de viviendas como causa principal de la crisis del mercado. Aunque el estado (administración central, Comunidades Autónomas, y Ayuntamientos) fuera capaz, que no lo es, de construir miles de viviendas el precio, causa principal del problema, no bajaría.

Hemos tratado el mercado de la vivienda como el mercado de cualquier otro objeto de consumo, y ahí está el error. La vivienda no es un objeto de consumo. La vivienda no se consume como los melones, es un bien de uso y disfrute que permanece y supera, generación tras generación, la vida de las personas pero que mantiene una relación “dialéc-



tica” con el mercado financiero y con la inversión. Y esa relación, que se mantuvo en un equilibrio inestable hasta el final de los años noventa, se rompió cobrando mucha fuerza a la vivienda como inversión. Las ciudades son una realidad socioeconómica que se ha construido por la acumulación de edificios y barrios. Las viviendas en las que vivimos muchos de nosotros se construyeron en las afueras de la ciudad hace más de un siglo y el censo de viviendas ha ido creciendo progresivamente a lo largo del tiempo y están en el centro. Y en la mayoría de las ciudades el precio de las viviendas no responde a su coste de construcción como parece desprenderse del mensaje de producir más viviendas. Solo dos ideas para los lectores, la vivienda es el único objeto de mercado que no se puede trasladar allí donde se necesita; otra, el valor del suelo urbanizado de una vivienda en las ciudades más tensionadas puede suponer más del 70 % del precio de mercado. En España en-

tre el 2000 y 2007 se construyeron más viviendas que en Francia, Italia y Alemania juntas y se programó suelo para uso residencial en volúmenes insospechados y los precios se dispararon igualmente y la deuda contraída atrapo a miles de familias.

Si programamos y construimos 3000 viviendas en cualquier ciudad tensionada. Tomando las proporciones de las que se está hablando, 900 podrían ser VPO (privada o pública, en venta o en alquiler) el resto 2100 serán libres, casi seguro en venta. Si dentro de la libertad de mercado el 70% de las viviendas libres son compradas por inversores (extranjeros, fondos de inversión, segundas residencias locales, pequeños ahorradores, etc), ¿cuántas viviendas van a paliar realmente el déficit de vivienda habitual?

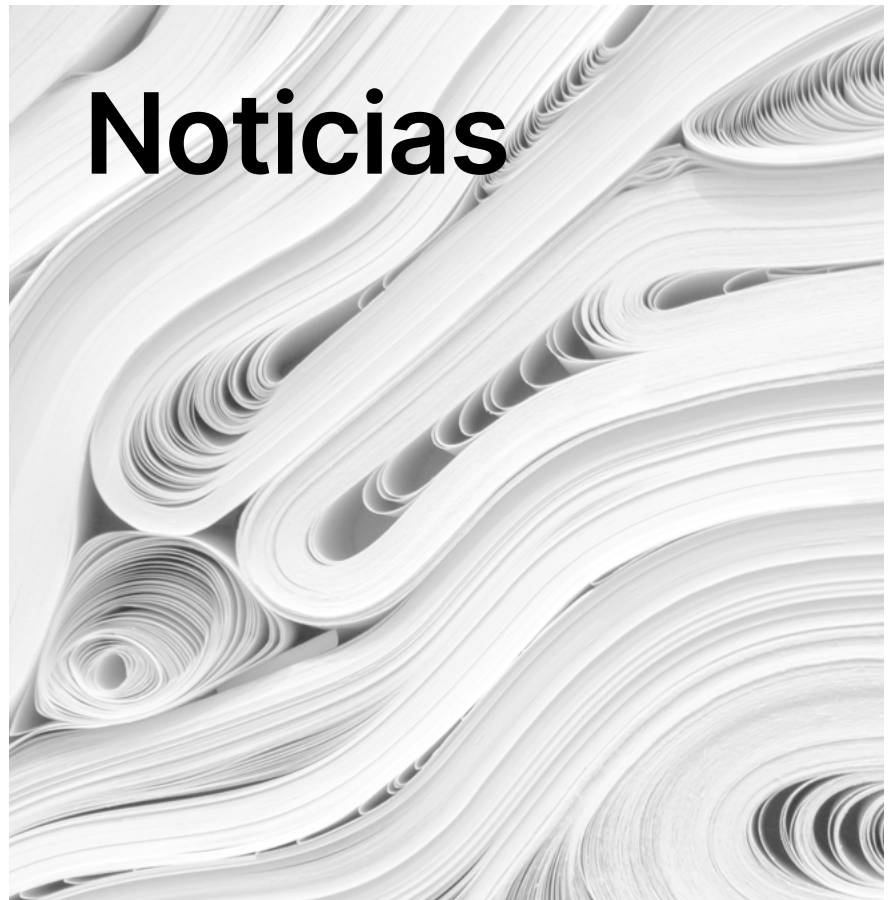
¿Qué va a ocurrir? No tengo ni idea, pero no pinta bien. El precio de la vivienda va a seguir subiendo, el número de compraventas se mantendrá o se incrementará ligeramente, y aumentará la ratio de mercado

de inversión. Aunque la vivienda no puede ser un regalo si es un derecho. Se harán más visibles los ciudadanos que se están viendo excluidos del mercado y que no entran en ninguna de las estadísticas con las que analizamos ese mercado, ¡porque no son mercado! El precio de la vivienda no va a bajar y el aumento de los sueldos no es una solución asumible para superar el problema de acceso a la vivienda. Aumentará la presión social sobre el gobierno. Nos esperan tiempos convulsos.

Si el sector de agentes inmobiliarios se sigue sintiendo inocente y ajeno al problema de acceso a la vivienda el próximo año le ira bien, pero no formará parte de la solución del problema en los años siguientes.

Dejo una pregunta en el aire. Si el pan subiera tanto de precio hasta hacerlo inaccesible al 50% de los ciudadanos ¿Qué debería hacer el gobierno? Pues eso. ■





Noticias

A CORUÑA

El COAPI de A Coruña firma un nuevo convenio con el Banc Sabadell

Con fecha 19 de septiembre de 2014 se llevó a cabo la firma de un nuevo convenio de colaboración entre el COAPI de A Coruña y el Banco Sabadell. En el encuentro formaron parte, del lado del COAPI, su presidenta, Patricia Vérez Cotelo, y David Martins Sánchez, como representante de la entidad bancaria. ≡



JAÉN

Meriendas inmobiliarias de COAPI Jaén



COLECTIVO API 16

TRIMESTRE 1º 2025

Durante la primavera de 2024 destacamos dos charlas formativas ofrecidas a nuestros colegiados y asociados con la finalidad de seguir contribuyendo a su formación profesional y, con ello, a buscar siempre los servicios profesionales de calidad.

Una de las charlas formativas la ofreció la Notaria D^a. Susana Martínez bajo el título: "La importancia del agente inmobiliario en Notaría. Casos Prácticos". La Sra. Notaria abordó todas las problemáticas jurídicas que pueden ocurrir en

la contratación inmobiliaria y que pueden afectar al buen fin de las operaciones. Un API tiene la obligación de tener todo estudiado y solventado antes de acudir al despacho notarial. Otra charla la ofreció la reconocida Agente Inmobiliaria D^a. Cristina Fernández, con agencia abierta en Málaga, la que ilustró a los colegiados y asociados de Jaén sobre la necesidad de la "especialización inmobiliaria". Desde su condición de Agente de compradores, la ponente desgranó las ventajas que ofrecen ser especialista en este sector".



A CORUÑA**El COAPI de A Coruña renueva su compromiso con la formación y el talento**

El pasado lunes 2 de septiembre de 2024 la presidenta del COAPI de A Coruña, Patricia Verez Cotelo, firmó un Convenio de Colaboración con @IFFE Business School, que permitirá ofrecer becas COAPI-IFFE de 3.000 euros cada una, sumando un total de 9.000 euros en apoyo a la formación continua de nuestros/as colegiados/as.



Estas becas representan nuestro firme compromiso de potenciar el talento y la proyección personal y profesional de nuestros miembros. Con esta iniciativa, queremos que nuestro/as Colegiados/as no solo se mantengan en la vanguardia del sector, sino que también adquieran competencias prácticas y tangibles que marquen la diferencia en el mercado inmobiliario. ≡

MURCIA**El COAPI de Murcia celebra su 75 Aniversario**

El COAPI de la Región de Murcia organizó el pasado 18 de abril una nueva mesa redonda para celebrar su 75 aniversario y en la que se dio voz a voces experimentadas del sector para analizar las problemáticas y devenires del mismo. En el encuentro participó el Presidente de la Comisión de Vivienda del Senado de España, D. Francisco Bernabé Pérez, así como la la Presidenta de la Comisión de Vivienda del Congreso de los Diputados, Dª Isabel Borrego, entre otros". ≡



TARRAGONA

El COAPI y Asociación de la provincia de Tarragona reconoce la trayectoria de Fincas Esteller y celebra los 75 años de la fundación del Colegio

El Colegio y Asociación de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de la Provincia de Tarragona celebró el viernes 14 de junio su Noche de Gala de este año 2024. Más de 350 personas se reunieron en la Boella, en La Canonja, donde dieron la bienvenida a las nuevas incorporaciones a la entidad.

El momento álgido de la noche llegó con la entrega del reconocimiento a la Trayectoria Profesional, concedido este año a Fincas Esteller. Este negocio inmobiliario ya congrega la tercera generación de profesionales, y ha contribuido a hacer más grande la profesión en el territorio con más de 50 años de trayectoria. Un a noche muy especial para todos los agentes colegiados y asociados con motivo del 75.º cumpleaños de la entidad colegial, que contó con un pastel, después del acto, donde se pudieron soplar las velas. Además, se pudo disfrutar de una actuación estelar del humorista Edu Soto.

El presidente del COAPI y Asociación de la Provincia de Tarragona (COAPI) y también del Consejo de Cataluña, José Antonio Mas Flores, valora muy positivamente la gala, y en su discurso de bienvenida destacaba la importancia

de tener un Colegio y una Asociación "fuertes para poder continuar profesionalizando el sector, y dando respuesta a todas las dudas de las personas que se dedican". También pedía "seguir trabajando en equipo porque es como se consiguen las cosas".

Se cerraba la gala con el parlamento del presidente del Consejo General de los COAPI España, Gerard Duelo, que se mostraba crítico con la Ley de Vivienda de la Generalitat de Cataluña, y pedía el reconocimiento de la profesión, afirmando que "está reconocida en diferentes partes de España, pero de momento, en Cataluña esto todavía no ha llegado".





Medios

fotocasa

Celebración del 75º aniversario del Consejo General celebrado en Ávila durante el VIII Congreso Nacional API



brainsre.news

BrainsRE se hizo eco de la nueva presidencia de Ángel Martínez León al frente del Consejo General



EL PAÍS

El Consejo General es fuente de información en El País sobre el descenso de los desahucios en España



europa press

Las claves expuestas por los expertos durante el VIII Congreso Nacional API fueron noticia en Europa Press



EjePrime

Ángel Martínez León toma las riendas del Consejo General. Noticia publicada en Eje Prime



Tribuna ávila

Inauguración del grupo escultórico en Ávila en honor a los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y a Santa Teresa de Jesús

**Ávilared**

“El mercado hay que dejarlo libre y que actúe por sí mismo”

**Diario de Ávila**

Inaugurada la rotonda de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria en Ávila, en la que aparece la figura de Santa Teresa, patrona del sector desde 1952



El Colegio de Agentes la Propiedad Inmobiliaria (COAPI) de la Región de Murcia celebró este año su **75 Aniversario** con un evento que congregó a principales expertos en la materia y con éxito de asistencia. Entre los ponentes destacó la presencia del presidente de la comisión de vivienda del Senado de España, don Francisco Bernabé Pérez, así como la de la Presidenta de la Comisión de Vivienda del Congreso de los Diputados, D^a Isabel Borrego, entre otros ≡ El COAPI de Jaén ha mantenido su actividad durante el último curso con la celebración de las llamadas **“Meriendas Inmobiliarias”**, una serie de **charlas formativas** ofrecidas a todos los colegiados y asociados con la finalidad de seguir contribuyendo a su formación profesional ≡ El COAPI de Tarragona celebró una nueva Noche de Gala en la que reunieron a más de 350 personas y se reconoció, entre otros, **la trayectoria profesional de Fincas Esteller**, un negocio inmobiliario de tercera generación que ha hecho grandes contribuciones al sector en sus 50 años de actividad. ≡

Edición

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

Redacción

White Rabbit Agency
(Laura Sali y
Alejandro Giménez)
— whiterabbit.es
laura@whiterabbit.site

Coordinación

Esperanza Martín-Albo
(Consejo General de
COAPIs de España)

**Diseño y fotografías
de Portada, Opinión
y Contra**

— tonicastro.com
@tonicastro

