

# 19

# API

# Colectivo

Trimestre nº1 . 2026



Donde todo  
converge,  
**se construye  
valor**

Editorial  
*"Honorarios,  
no comisiones:  
el valor de  
nuestro trabajo"*

Entrevista  
institucional:  
**Seguridad jurídica  
y cooperación  
profesional**

El 9º Congreso  
Unión Inmobiliaria  
**consolida su éxito  
en Madrid como  
epicentro del  
análisis y futuro  
del sector**

**FAsAPI**

# Sumario

**3** Editorial

---

**5** Consejo General

---

**11** Congreso Unión  
Inmobiliaria

---

**13** Los API Consejos

---

**14** Entrevista a D<sup>a</sup> Concepción  
Pilar Barrio Del Olmo

---

**19** COAPI A Coruña

---

**21** COAPI Alicante

---

**22** COAPI Aragón

---

**23** COAPI Cáceres

---

**26** COAPI Madrid -AIM

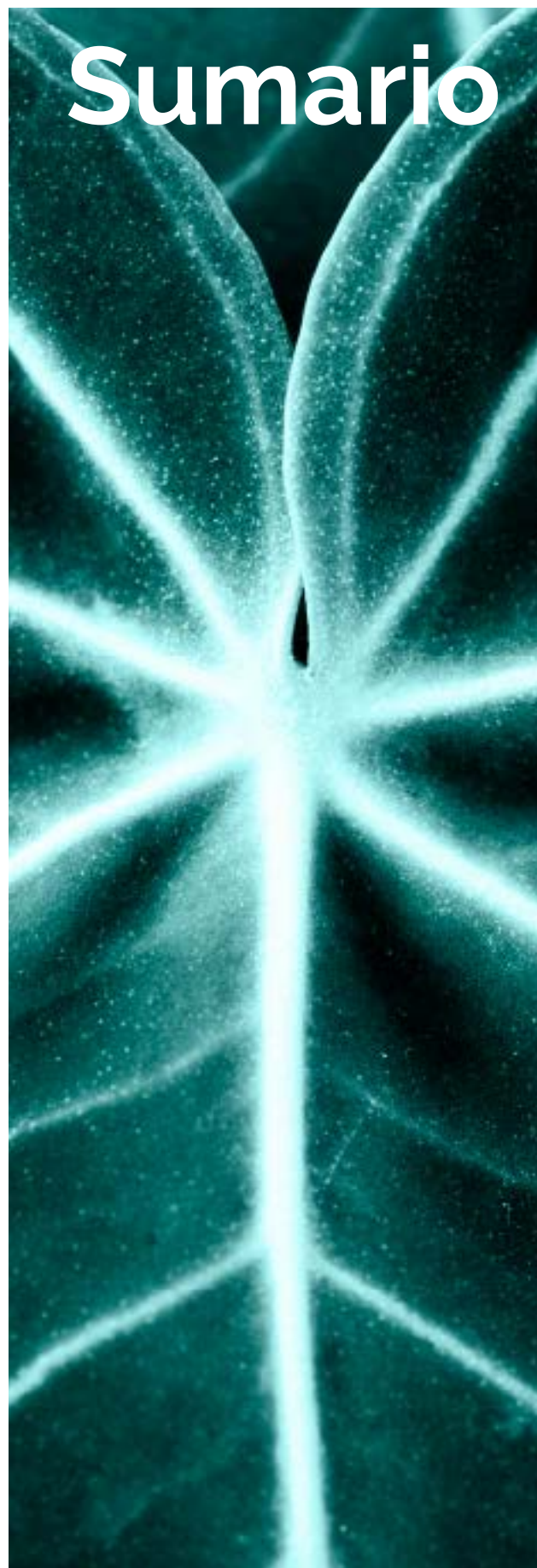
---

**32** COAPI Valencia

---

**33** Entrevista Igor  
Sánchez Camio

---



# “Honorarios, no comisiones: el valor de nuestro trabajo”

**E**xiste una palabra que llevamos demasiado tiempo aceptando sin cuestionarla: **comisión**. Es hora de corregirlo. Los agentes de la propiedad inmobiliaria **no cobramos comisiones, cobramos honorarios**.

Y esa distinción no es semántica ni cosmética; es una cuestión de identidad profesional, de rigor y de respeto hacia el trabajo que realizamos cada día.

## ¿Por qué importa el nombre? Las palabras definen realidades.

**Una comisión** evoca la imagen de quien cobra un porcentaje por facilitar un contacto, por abrir una puerta, por estar en el lugar adecuado en el momento oportuno. Es una retribución vinculada al volumen, no al valor.

**Los honorarios**, en cambio, son la compensación por un saber hacer, por un conocimiento acreditado, por un servicio profesional prestado con rigor y responsabilidad. Son los que percibe un abogado, un médico, un arquitecto. Y también, como no puede ser de otra manera, un agente de la propiedad inmobiliaria.

## El alcance real de nuestra intervención

Cuando un agente de la propiedad inmobiliaria interviene en una operación, no se limita a poner en contacto a comprador y vendedor.

Su trabajo comienza mucho antes y termina mucho después de la firma. Comprende el análisis jurídico del inmueble, la verificación de cargas y gravámenes, el estudio de la situación

registral y catastral, el asesoramiento fiscal sobre la tributación de la operación —tanto para el transmitente como para el adquirente—, la coordinación con notarías, la preparación de documentación precontractual y, en muchos casos, la gestión de aspectos técnicos relacionados con el estado del inmueble.

Todo ello requiere formación especializada, actualización permanente y, sobre todo, responsabilidad. Porque detrás de cada operación hay personas que toman decisiones de gran trascendencia económica y vital.

Nuestros clientes no merecen menos que el mejor asesoramiento posible.

## Honorarios: la expresión de un compromiso

El concepto de honorario lleva implícita una idea fundamental: quien los percibe trabaja para su cliente, no sobre su cliente. No existe posición de poder ni imposición de condiciones. Existe un compromiso profesional que obliga a actuar con independencia, con diligencia y con lealtad. Es ese compromiso el que justifica nuestra remuneración, y es ese mismo compromiso el que nos diferencia de cualquier otro intermediario.

Cuando hablamos de honorarios, estamos hablando de confianza. La confianza que deposita una familia al poner en nuestras manos la compraventa de su vivienda habitual.

La confianza de un inversor que necesita certeza jurídica antes de comprometer su capital.

La confianza de quien, en un momento de cambio vital, busca a alguien que le guíe con solvencia y honestidad.

## El reconocimiento que merecemos

Durante demasiado tiempo, nuestra profesión ha sido percibida desde fuera con cierta ambigüedad. En parte, esa percepción ha sido alimentada por el propio lenguaje que hemos utilizado para describir nuestro trabajo.

Si queremos ser reconocidos como lo que somos —profesionales cualificados, con formación reglada, colegiados y sujetos a un código deontológico exigente— debemos empezar

por nombrarnos correctamente.

El Consejo General de los Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España tiene entre sus misiones la defensa y promoción de la profesión. Y esa defensa pasa, también, por las palabras que elegimos. Palabras que construyen imagen, que transmiten valor, que educan al mercado y a la sociedad sobre lo que verdaderamente significa contar con un profesional de la propiedad inmobiliaria.

### **Una invitación a toda la profesión**

Ánimo a todos los colegiados, a todos los profesionales del sector que comparten estos valores, a incorporar este cambio en su comunicación cotidiana: con clientes, con colaboradores, con medios de comunicación.

**No cobramos comisiones.  
Cobramos honorarios.  
Porque nuestro trabajo tiene valor.  
Porque nuestra responsabilidad es real.  
Y porque quienes confían en nosotros merecen saberlo.**

**Honorarios:  
la justa compensación por  
un trabajo de valor.**

**Ángel Martínez León**  
— Presidente del  
Consejo General de los  
Colegios Oficiales  
de Agentes de la  
Propiedad Inmobiliaria  
de España



## El Consejo General de los COAPI de España, presente en la hoja de ruta de la transparencia en vivienda.

El pasado 13 de febrero, nuestro presidente, Ángel Martínez León, asistió a la sesión constitutiva del Grupo de Trabajo 4: "Medidas para potenciar la transparencia y la producción de datos públicos en materia de vivienda", presidida por Inés Sandoval Tormo, Directora General de Planificación y Evaluación del Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana.

Este encuentro se enmarca dentro del Consejo Asesor de Vivienda, un órgano consultivo estratégico del que este Consejo General forma parte activa.

## El Consejo General API refuerza alianzas con el Ministerio de Vivienda para impulsar la seguridad jurídica

**Ángel Martínez León y Lola Alcover se reúnen con el Director General de Vivienda y Suelo, Francisco Javier Martín Ramiro, para abordar los retos normativos y el desarrollo del sector inmobiliario.**

**MADRID** – En el marco de su intensa agenda institucional, el Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API) de España mantuvo este mes de marzo un encuentro clave en la sede del Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana. La reunión, que contó con la presencia de **Francisco Javier Martín Ramiro**, Director General de Vivienda y Suelo, sirvió para analizar de primera mano la radiografía actual del mercado y establecer líneas de colaboración directa entre el Gobierno y los profesionales colegiados.

La delegación del Consejo General estuvo encabezada por su presidente, **Ángel Martínez León**, acompañado por la secretaria de la institución, **Lola Alcover**. Ambos representantes trasladaron al Ministerio la necesidad de seguir trabajando en fórmulas que garanticen la seguridad jurídica, tanto para los profesionales del sector como para los consumidores finales, en un entorno legislativo complejo.



# APIs: El escudo jurídico y garante de la transparencia en el mercado inmobiliario español

Madrid, 3 de febrero de 2026 – En un contexto inmobiliario marcado por la constante evolución normativa y la volatilidad económica, **el Consejo General de los Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API) de España reafirma su papel esencial como columna vertebral del sector.** Con una red consolidada de 46 Colegios distribuidos por todo el territorio nacional, el colectivo API no solo actúa como intermediario, sino como el principal protector de los intereses de los ciudadanos en una de las decisiones financieras más importantes de sus vidas.

La labor de los APIs trasciende la mera gestión comercial. Como profesionales cualificados, su intervención en la mayoría de las transacciones del país aporta una capa de seguridad jurídica y ética que pocos actores pueden ofrecer. Esta aportación de valor se articula en torno a tres ejes que definen la excelencia del colectivo:

## Seguridad Jurídica y Respaldo Institucional

Al agruparse en Corporaciones de Derecho Público, los APIs están sujetos a estrictos códigos éticos y a una regulación específica. Esta estructura garantiza una formación continua para verificar la legalidad de cada operación, previniendo el fraude y asegurando que toda documentación cumpla con la ley. Además, el ejercicio profesional cuenta con el respaldo de seguros de responsabilidad civil, ofreciendo una tranquilidad total al consumidor.

## Motor de Estabilidad Económica

La actividad de los Colegios API actúa como un catalizador para la economía nacional. Al reducir los obstáculos burocráticos y agilizar

la circulación de capital, los APIs permiten un mercado más dinámico. Asimismo, su capacidad para realizar valoraciones basadas en la realidad del mercado ayuda a establecer precios justos, evitando distorsiones y fomentando un crecimiento sostenible.

## Proximidad y Gestión Integral

A diferencia de otros colectivos que se limitan a un examen documental, el API ofrece un acompañamiento personal y humano. Su capilaridad territorial permite adaptar el conocimiento experto a las necesidades de cada zona geográfica, gestionando desde la búsqueda de financiación hasta la firma de escrituras.

## Declaraciones del Presidente

Para el Sr. Ángel Martínez León, presidente del Consejo General de los Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API) de España, el compromiso del colectivo con la sociedad es hoy más firme que nunca:

***“En momentos de incertidumbre, la figura del API emerge como un puerto seguro para el ciudadano. No somos meros gestores de inmuebles; somos garantes de derechos. Nuestra misión es dotar de certidumbre a un mercado complejo, asegurando que cada contrato y cada firma se realicen bajo los más altos estándares de calidad y ética profesional. El API es, en definitiva, el aliado estratégico que garantiza que el crecimiento del sector inmobiliario en España sea, por encima de todo, seguro y transparente”.***

# Consejo General de los Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria

El pasado 19 de febrero de 2026, se celebró una reunión institucional clave en la sede del Consejo General del Notariado, marcando un punto de encuentro fundamental entre dos pilares del mercado inmobiliario español.

Nuestro presidente, Ángel Martínez León, y la secretaria, M<sup>a</sup> Dolores de Alcover-Aguilar y García, mantuvieron un encuentro de gran cordialidad con la cúpula del Notariado:

Sra. Dña. Concepción Pilar Barrio Del Olmo, presidenta del Consejo General del Notariado.

Sr. D. Manuel Gerardo Tarrío Berjano, Secretario del CGN y abogado del Estado.

Sr. D. Pedro Galindo Gil, Director del Gabinete de la Presidencia del CGN y abogado del Estado.

Durante el encuentro, se destacó la importancia de la profesionalización del sector de la intermediación inmobiliaria en pro de los derechos de los consumidores inmobiliarios y la preparación de las operaciones hasta que

llegan a las notarias para dar constancia de la fe pública con las escrituras, algo de vital importancia porque es el mayor desembolso económico que realiza una familia.

El Presidente del Consejo General de los Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España agradeció la invitación del Consejo General del Notariado y valoró la reunión como muy grata y enriquecedora para ambas corporaciones de derecho público.

Por su parte, la Presidenta del Consejo del Notariado presentó el Portal de Transparencia Inmobiliaria y los servicios que ofrece a la ciudadanía a través de la sede electrónica y en ese sentido el CGN lo hace extensible para mayor colaboración de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria colegiados.

Ambos organismos coincidieron en la importancia de trabajar juntos para mejorar la seguridad jurídica y la transparencia en el sector inmobiliario.



# El Consejo General COAPI España lideró la defensa de la profesionalización en el Parlamento de Cantabria

El pasado 25 de febrero, la institución compareció durante la tramitación de la Ley de Vivienda para exigir un Registro de Agentes Inmobiliarios obligatorio como pilar de seguridad ciudadana.

El pasado 25 de febrero de 2026, el sector inmobiliario español marcó un hito en su hoja de ruta hacia la excelencia. El presidente del Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (COAPI) de España compareció ante el Parlamento de Cantabria en un momento crítico: la tramitación de la nueva Ley de Vivienda autonómica.

Durante su intervención, el Consejo General mantuvo una posición firme y unánime: la necesidad de que el **Registro de Agentes Inmobiliarios sea de carácter obligatorio** y no meramente voluntario.

## La protección del ahorro familiar como prioridad

La tesis defendida por la institución se basó en la magnitud de lo que está en juego en cada transacción. Dado que la vivienda representa el principal activo del ahorro familiar y el acceso a ella es un derecho fundamental, el Consejo advirtió que un registro voluntario es insuficiente. Sin obligatoriedad, no se puede garantizar de forma efectiva la **formación, la solvencia** ni la existencia de un **seguro de responsabilidad civil** que proteja al consumidor ante cualquier eventualidad.

*“Regular no es limitar. Es ordenar, cualificar y proteger”*, subrayó la presidencia durante la jornada parlamentaria, recordando que la profesionalización es la mejor defensa contra el fraude y el intrusismo.

## Un decálogo de garantías para el sector

La propuesta presentada el 25 de febrero detalló cómo la obligatoriedad del registro se traduce en beneficios tangibles para la sociedad cántabra:

- **Protección al consumidor:** Certeza de ser atendido por expertos acreditados.
- **Seguridad jurídica:** Reducción de la litigiosidad en las operaciones.
- **Prevención del fraude:** Control activo sobre los actores del mercado.
- **Competencia leal:** Un marco de igualdad para quienes cumplen con sus obligaciones.
- **Profesionalización:** Elevación de los estándares de calidad en el servicio.

## Un compromiso con la transparencia

Dos meses después de aquel encuentro parlamentario, el mensaje del Consejo General COAPI España sigue resonando con fuerza en el sector. Su paso por las instituciones no solo buscó una mejora legislativa, sino consolidar un mercado inmobiliario más **seguro, transparente y profesional** para todos.

La comparecencia de aquel 25 de febrero queda registrada como un paso decidido para que la futura Ley de Vivienda de Cantabria sea una herramienta real de protección ciudadana y no un simple trámite administrativo.



## Alianza estratégica en Las Palmas de Gran Canaria por la seguridad del mercado inmobiliario

La alcaldesa **Carolina Darias** recibió el pasado mes de marzo a la cúpula de los **Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API)** para fortalecer la colaboración institucional y promover soluciones de mediación en el sector.

En un encuentro clave para el desarrollo del sector inmobiliario en Canarias, la alcaldesa de Las Palmas de Gran Canaria, **Carolina Darias**, mantuvo una reunión institucional con los máximos representantes de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria. La cita tuvo como objetivo principal estrechar lazos entre la administración local y el colectivo profesional, explorando nuevas vías de cooperación que beneficien tanto a ciudadanos como a profesionales del sector.

### El arbitraje como solución de futuro

Uno de los puntos centrales del encuentro fue el análisis del papel estratégico que desempeñan los **API** en el mercado actual. Se puso especial énfasis en la labor que realiza la **Cor-te de Arbitraje del Consejo General**, una herramienta fundamental para la resolución de conflictos entre propietarios e inquilinos. Este mecanismo facilita una vía rápida y profesional ante situaciones complejas como el impago de rentas o las discrepancias contractuales, ofreciendo una alternativa eficaz a la vía judicial que dota de mayor seguridad jurídica al mercado del alquiler.

### Representación institucional

El encuentro contó con una delegación de alto nivel encabezada por el presidente de **COAPI España, Ángel Martínez León**, quien estuvo acompañado por miembros del Consejo Rector del Consejo General y representantes del **Colegio Oficial de API de Las Palmas**.

Con esta reunión, Las Palmas de Gran Canaria reafirma su compromiso con la profesionalización del sector, reconociendo la figura del agente inmobiliario colegiado como un pilar esencial para la transparencia y la estabilidad de la vivienda en el municipio.



## El Consejo General de los Colegios API y AMPSI sellaron una alianza estratégica por la igualdad y la formación

**Ambas instituciones firmaron un Convenio Marco de Colaboración con el objetivo de fortalecer el tejido profesional inmobiliario y potenciar la presencia femenina en el sector.**

El sector inmobiliario español dio recientemente un paso decisivo hacia la profesionalización y la igualdad. El **Consejo General de los Colegios API de España y la Asociación de Mujeres Profesionales del Sector Inmobiliario (AMPSI)** formalizaron la firma de un Convenio Marco de Colaboración Institucional, un acuerdo que busca generar un impacto positivo y duradero en la industria.

El acto contó con la participación de **D<sup>a</sup> Gabriela del Valle Schneur González**, en representación de AMPSI, quien junto a los responsables del Consejo General, ratificó una unión nacida bajo un propósito claro: fortalecer el entorno profesional mediante la cooperación mutua y el intercambio de recursos.

### Los pilares del acuerdo

Este convenio se estructuró en torno a varios puntos clave que ya han comenzado a marcar la hoja de ruta de ambas entidades:

- **Promoción de la presencia femenina:** Se establecieron mecanismos para dar mayor visibilidad y liderazgo a las mujeres dentro de un mercado en constante evolución.
- **Intercambio formativo:** La colaboración facilitó el acceso a programas de capacita-

ción compartidos, elevando los estándares de calidad de los agentes inmobiliarios.

- **Sinergia en eventos:** Ambas organizaciones acordaron sumar esfuerzos en la organización y participación de foros, congresos y jornadas del sector.

Desde las instituciones implicadas se subrayó que el futuro del sector inmobiliario está intrínsecamente ligado a la **formación continua** y a la **igualdad de oportunidades**. Con la ratificación de este convenio, el Consejo General de los Colegios API y AMPSI demostraron que la suma de esfuerzos es la vía más efectiva para afrontar los retos del mercado actual.



## El 9º Congreso Unión Inmobiliaria consolida su éxito en Madrid como epicentro del análisis y futuro del sector

**L**a novena edición del congreso organizado por el Consejo General de COAPIS de España cierra en Madrid con un rotundo éxito, conectando el rigor académico y económico con las nuevas claves del liderazgo y la comunicación en el sector.

**MADRID** – El pasado jueves, la capital de España se convirtió en el punto de encuentro de referencia para el sector con la celebración del **9º Congreso Unión Inmobiliaria**. Organizado por el Consejo General de los Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API) de España, el evento realizado en el Hotel Rafael Atocha, cerró sus puertas con un rotundo éxito de asistencia y participación, reafirmando el liderazgo de los profesionales colegiados en el ecosistema actual de la vivienda.

La apertura institucional corrió a cargo de **Ángel Martínez León**, presidente del Consejo General Oficial de COAPIS de España, quien destacó en su discurso la necesidad de la unión profesional y la formación continua para afrontar los desafíos regulatorios y tecnológicos del mercado.

### Un programa académico y estratégico de primer nivel

A lo largo de la jornada, el congreso desplegó un ambicioso programa técnico y motivacional que contó con algunas de las figuras más influyentes del panorama económico y académico:

- **Análisis Económico:** El reconocido economista Gonzalo Bernardos analizó las tenden-

cias actuales del mercado, mientras que Luis Alberto Fabra Garcés, director de la Cátedra en Mercado Inmobiliario de la Universidad de Zaragoza, aportó una visión basada en datos y rigor científico.

- **Perspectiva Jurídica y Social:** La Cátedra UNESCO de la Universidad Rovira y Virgili tuvo una presencia destacada con las ponencias del catedrático Sergio Nasarre y la doctora Gemma Caballé Fabra, quienes profundizaron en el derecho civil y los nuevos modelos habitacionales.

- **Gestión y Estrategia:** El consultor Pablo Viti aportó su experiencia en formación ejecutiva, ofreciendo claves para mejorar la eficiencia empresarial en las agencias inmobiliarias.



## Liderazgo, Mentalidad y Comunicación

El congreso también puso el foco en las "soft skills" y el crecimiento personal como motores del éxito comercial. La influencia y el liderazgo fueron abordados por el experto **Javier Luxor**, mientras que **Íñigo Sáenz de Urturis** orprendió con sus técnicas de comunicación y ventas. Por su parte, el tenor y coach **Zapata Tenor** ofreció una innovadora sesión sobre la creación y el trabajo bajo presión, aportando una dimensión artística y emocional a la jornada.



## Clausura institucional

El broche de oro al congreso lo puso la **Excelentísima Doña Paloma Martín Martín**, Senadora en las Cortes Generales y Presidenta de la Comisión de Vivienda en el Senado del Reino de España. Durante su intervención en la clausura, Martín subrayó la importancia de la colaboración público-privada y el papel fundamental que juegan los APIs como garantes de seguridad jurídica y transparencia para los ciudadanos.

Con este 9º Congreso, el **Consejo General de los Colegios API de España** vuelve a demostrar su capacidad de convocatoria y su compromiso inquebrantable con la profesionalización y la excelencia en el sector inmobiliario nacional.





# 5

## CONSEJOS

rápidos para presentar un inmueble y conseguir más visitas

### 1

#### Usa un titular claro y emocional

“Luz natural y terraza en el centro”

o

“Ideal para teletrabajar: estudio reformado”

### 2

#### Fotografías que enamoran

Usa luz natural, limpia y ordena antes de fotografiar.

Incluye toma de fachada, salón, cocina, baño y una imagen destacada (terraza/vistas)

### 3

#### Texto con gancho Cuenta una mini-historia:

¿Qué se vive en este espacio?

Mezcla datos clave (m<sup>2</sup>, habitaciones) con beneficios reales: “perfecto para parejas” o “acceso a transporte”

### 4

#### No repetir contenido en todos los portales

Adapta el mensaje según la audiencia

### 5

#### Precio y contacto claros.

#### Sé transparente!

Indica precio (o rango), si incluye gastos, y un contacto directo (tel/WhatsApp).

Añade horarios disponibles para visitas.



# Entrevista institucional: Seguridad jurídica y cooperación profesional

**ENTREVISTA:** Ilma. Sra. D<sup>a</sup> Concepción Pilar Barrio Del Olmo, Presidenta del Consejo General del Notariado (CGN). Alianza estratégica entre el Notariado y los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API).

## INTRODUCCIÓN

La seguridad jurídica en el mercado inmobiliario español vive un momento de consolidación gracias al estrechamiento de lazos entre sus actores principales. Al frente del **Consejo General del Notariado** se encuentra la **Ilma. Sra. D<sup>a</sup> Concepción Pilar Barrio Del Olmo**, una figura clave en la modernización de la fe pública y la protección del consumidor.

En un reciente encuentro de alto nivel con el Consejo General de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API), se ha sentado la base de una hoja de ruta común. En esta entrevista, la presidenta analiza la importancia de la profesionalización de la intermediación, el papel de las nuevas herramientas digitales como el Portal Estadístico del Notariado y el compromiso ineludible de ambas instituciones para blindar el mayor activo de las familias españolas: su vivienda.

**1. Sra. Barrio Del Olmo, en la reciente reunión con el Consejo General API se destacó que una preparación rigurosa de las operaciones es el paso previo para el éxito de la escritura pública. ¿Cómo beneficia al trabajo del notario que el ciudadano llegue a la notaría de la mano de un Agente de la Propiedad Inmobiliaria colegiado?**



— **D<sup>a</sup> Concepción Pilar Barrio Del Olmo**, Presidenta del Consejo General del Notariado (CGN). Alianza estratégica entre el Notariado y los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API).

Que la persona que va a adquirir una vivienda tenga contacto previamente con un Agente de la Propiedad Inmobiliaria le beneficia en que va a tener mucha información en el ámbito, sobre todo, precontractual, antes del otorgamiento de la escritura. La buena relación entre APIS y notarios lo que hace es dar mayor seguridad jurídica al comprador. Es habitual que cuando alguien va a poner a la venta una vivienda tenga alguna limitación en la escritura de propiedad y también es habitual que el profesional que se va a encargar de ponerlo a la venta llame a la notaría, consulte para ver si se puede vender o no, con qué condiciones, etc. Esto es muy común, por ejemplo, en las viviendas de protección oficial. Es una colaboración muy beneficiosa para el ciudadano.

**2. Se ha subrayado que la compra de una vivienda es el mayor desembolso de una familia media. ¿En qué puntos críticos considera que la colaboración técnica entre APIS y notarios marca la diferencia para evitar riesgos jurídicos o fraudes al consumidor?**

Un API es un buen profesional que da seguridad jurídica en los momentos críticos, en esa fase precontractual, donde se deja incluso fijado el negocio jurídico que se va a celebrar. No es lo mismo una compraventa que una extinción de condominio.

Se trata de dejar bien planteado el negocio jurídico que se va a otorgar, teniendo en cuenta la fiscalidad, por ejemplo.

**3. Usted ha presentado recientemente el Portal Estadístico del Notariado. ¿Qué servicios específicos ofrece esta herramienta dentro de la sede electrónica del CGN y cómo puede ayudar a los profesionales API en su labor diaria de asesoramiento?**

Portal Estadístico del Notariado viene a responder a una necesidad de información y transparencia que existía en el ámbito de la compraventa de viviendas en lo que hace referencia a precios medios, superficie, la nacionalidad de quienes compran y venden, si son residentes o no, la edad media, etc. Es un portal accesible, gratuito, abierto a ciudadanos, Administraciones y profesionales. En todos los ámbitos hay

que tener la suficiente información, como la titularidad de la vivienda que se va a vender o el precio medio. Aporta transparencia e información en una materia que es el principal problema para los españoles, que es el acceso a la vivienda. Creímos desde el Notariado que era muy útil para todos los profesionales, como los APIS, las tasadoras, el ciudadano y la Administración.

**4. Durante el encuentro, mostró su disposición a hacer extensibles las herramientas digitales del Notariado a los agentes colegiados. ¿Qué pasos se están dando para que esta integración tecnológica sea una realidad y qué impacto espera que tenga en la agilidad de las transacciones?**

Lo primero, aquel encuentro fue muy, muy cordial. Lo que hablamos es que esta sede electrónica del Notariado, gracias a una reforma de 2023, lo que permite es ofrecer más servicios a la ciudadanía, como son otorgamientos por videoconferencia para determinados actos y negocios jurídicos o la posibilidad de disponer en la sede electrónica de copias de las escrituras que se hayan otorgado. Esas copias electrónicas que antes la ley solo permitía que se las enviáramos a la Administración y a registros, ahora nos permite enviárselas a los ciudadanos y que las puedan tener archivadas y custodiadas en la Sede Electrónica Notarial. El otorgamiento por videoconferencia puede



ser muy útil, por ejemplo, en un poder para una venta, que evita acudir a un consulado, con lo cual puede aportar agilidad y seguridad; o en legitimaciones de firmas, que también se pueden hacer.

**5. El presidente de los API valoró el encuentro como "enriquecedor" y destacó su voluntad de entendimiento. Desde la perspectiva del Notariado, ¿cuáles son los valores compartidos que hacen que esta alianza con el Consejo General API sea tan sólida y necesaria en el contexto actual del mercado?**

Como valores compartidos está el servicio. Los notarios tenemos vocación de servicio público, somos profesionales del Derecho y funcionarios públicos. Lo que nos guía es el servicio público, el buen servicio a los ciudadanos, a los APIS también, y es en ese punto donde tenemos la coordinación y conexión. El buen servicio con rapidez y seguridad jurídica.

**6. Ambas corporaciones son de derecho público. ¿Cuál es la hoja de ruta común para los próximos meses con el fin de consolidar una estructura de mercado que garantice la transparencia y la prevención del blanqueo de capitales o el fraude inmobiliario?**

En materia de prevención de blanqueo, el Notariado tiene ya desde hace muchísimos años el Órgano Centralizado de Prevención de blanqueo de capitales que se constituyó en el año 2005 y este año celebraremos el vigésimo aniversario. OCP es una de las mejores herramientas en la lucha contra el blanqueo de capitales y financiación del terrorismo. Notarios de otros países, de la UE, de Hispanoamérica, visitan el Consejo General del Notariado porque quieren inspirarse en nuestro órgano centralizado de prevención de blanqueo de capitales. Es una herramienta que se basa en el Índice Único Informatizado y demuestra que no hay opacidad ni en la transmisión de inmuebles ni de participaciones sociales, porque a través de nuestro OCP tiene información quien debe tenerla, que son todas las autoridades competentes en la lucha contra el blanqueo: CNI, autoridades judiciales y policiales, fiscales, Sepblac como sujetos obligados en la lucha contra el blanqueo los notarios enviamos

la información necesaria al OCP. Y éste es otro de los puntos de conexión con los APIS en el que podemos colabrar.

**7. Para finalizar, ¿qué mensaje enviaría a un ciudadano que está a punto de iniciar un proceso de compraventa? ¿Por qué es vital que exija el respaldo de profesionales coordinados desde la intermediación hasta la firma de la escritura?**

Lo que hay que exigir, siempre, es información y transparencia. Los notarios decimos que el consentimiento para ser libre tiene que estar informado. Los ciudadanos tienen que asegurarse, preguntar, evitar quedarse con dudas. Para eso estamos los profesionales a su servicio que les acompañamos en ese proceso: para garantizarles su seguridad jurídica y que la vivienda que van a comprar va a ser suya en cuanto se firme la escritura pública. En la fase precontractual el API también prepara la documentación que luego lleva a la notaría. Igualmente previamente se deciden cuestiones como, por ejemplo, si las partes quieren arras o un contrato con opción de compra. Todo este trabajo previo sirve para un resultado final con absolutas garantías.

**8. ¿Cómo valora que haya registros de agentes inmobiliarios que sean obligatorios? Actualmente hay tres autonomías donde son obligatorios (Cataluña, Comunidad Valenciana y Andalucía) y en otras son voluntarios, como en Madrid. Estos registros permiten localizar a los profesionales y que tengan una acreditación.**

Como estaba diciendo, es necesario un buen profesional y un buen profesional conlleva formación. Te hablo de los notarios porque soy notaria. Si los notarios tenemos una función cualificada y unos conocimientos es debido a una buena formación. Los profesionales, los APIS, deben tener esa buena formación, y créame que en la práctica se nota mucho quien la tiene y quien no. Si consideran que el registro de los APIS es lo que determina que esas personas tienen la formación, me parece una buena solución. Lo importante es que tengan la formación necesaria, y me imagino que para acceder a ese registro habrá que

acreditarla. Creo que en todas las profesiones se nota a quién le gusta y a quién no y luego quién tiene una buena formación y quién no la tiene. Y en una operación tan importante como es la compra de una vivienda para una persona, que además jurídicamente puede ser muy compleja, la formación es indispensable.

**9. ¿Qué valoración hace de estos últimos años en dos legislaturas de la política de vivienda, teniendo en cuenta la dificultad del acceso a la vivienda que mencionaba anteriormente?**

Se ha llegado a un buen diagnóstico, por lo menos, de cuáles son los problemas que dificultan el acceso a la vivienda, que los tenemos identificados. Formo parte del Consejo Asesor de la Vivienda, igual que vuestro Presidente; es muy importante tener datos para un buen diagnóstico. El problema es que falta oferta y hay una gran demanda.

También que muchas veces existen limitaciones a la hora de construir viviendas y el tiempo que se tarda en disponer de suelo.

El Ministerio tiene muy buena voluntad y está estudiando no solo la compra sino también el alquiler, donde hay que garantizar seguridad jurídica del propietario y del inquilino. Esa seguridad jurídica la garantiza la escritura.

A los propietarios, porque existe miedo a alquilar y a los inquilinos porque esas viviendas son sus hogares. Me consta que el Ministerio tiene estos datos y que existe un buen diagnóstico de cuál es el problema del acceso a la vivienda. Hay que tener en cuenta que en esta materia tienen más competencias las comunidades autónomas que el Ministerio.

Además, se están siguiendo las directrices que va marcando la Unión Europea, porque la crisis de la vivienda no es solo española.

Muchas veces, el problema es ejecutar; llevar a cabo todas las medidas necesarias, que tanto el Ministerio como las autonomías conocen para facilitar el acceso a la vivienda.



# FaciliteaCasa

El portal inmobiliario del Grupo CaixaBank

## Activa nuevas oportunidades para tu agencia

Accede al portal exclusivo para los API.

Publicación gratuita e ilimitada para agentes inmobiliarios.  
Acceso a clientes de CaixaBank.  
Integración con tu CRM.  
QR con acceso al simulador hipotecario de CaixaBank.



**+ Visibilidad**  
18 M de clientes de CaixaBank.

**+ Oportunidades**  
Llega a vendedores y compradores.

**+ Operaciones**  
Acelera el cierre de ventas.

Únete al portal que ya ha generado **más de 85.000 oportunidades** de compradores y vendedores\*.

[Solicitar acceso](#)

# COAPI A CORUÑA

## Galicia sella su futuro inmobiliario con la firma del II Pacto de Vivienda 2026-2030

**E**l acuerdo, suscrito el pasado mes de febrero en Pontevedra, contó con la participación activa del Consejo Gallego de los API y establece la hoja de ruta para garantizar el acceso a la vivienda en la comunidad durante los próximos cuatro años.

El pasado **10 de febrero de 2026**, la ciudad de Pontevedra acogió un acto trascendental para el tejido social y económico de Galicia: la firma oficial del **II Pacto de Vivienda de Galicia 2026-2030**. Este documento, que da continuidad a los esfuerzos de colaboración público-privada, fue ratificado por el Presidente de la Xunta de Galicia, **Alfonso Rueda**, junto a la Conselleira de Vivienda, **María M. Allegue**, y el Director Xeral de Vivienda, **Heriberto García Porto**.

### El papel clave de los profesionales

La firma contó con el respaldo y la presencia de los miembros del **Observatorio de Vivienda de Galicia**, órgano consultivo fundamental en la redacción del texto. Entre los representantes del sector profesional destacó la participación de **Patricia Vérez**, Presidenta del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API) de La Coruña, cuya intervención en el proceso de diálogo ha sido clave para aportar la visión técnica y de mercado necesaria para abordar los desafíos actuales.

### Una estrategia integral para el sector

El nuevo Pacto no es solo una declaración de intenciones, sino un marco operativo que recoge las directrices consensuadas para los próximos cuatro años. Entre los puntos estratégicos aprobados destacan:

- **Vivienda Pública y Rehabilitación:** Impulso a la construcción de nuevos parques públicos y un ambicioso plan de rehabilitación del parque existente.
- **Apoyo a la Juventud:** Programas específicos de ayudas directas tanto para la compra como para el alquiler de vivienda habitual.
- **Optimización del parque móvil:** El programa de movilización de vivienda vacía se consolida como una prioridad para aumentar la oferta disponible en zonas tensionadas.
- **Seguridad Jurídica:** Medidas para agilizar la tramitación burocrática y ofrecer un entorno estable para la inversión y el desarrollo residencial.

*“Este pacto es el resultado de un consenso necesario para que el derecho a una vivienda digna sea una realidad tangible en Galicia”,* señalaron fuentes del Observatorio durante el encuentro.



Colectivo API nº19 - Trimestre nº1 . 2026

# COAPI A CORUÑA

**E**l I Simpósium Pericial de Unión Profesional de Galicia (UPDG), celebrado el 14 de marzo de 2026, en el Edificio Feuga de Santiago de Compostela, acogió a medio centenar de asistentes, en su mayoría peritos judiciales profesionales vinculados a diversos ámbitos de actuación.

Esta cita formativa, organizada y dirigida por la secretaria general de Unión Profesional de Galicia, y Presidenta del COAPI de La Coruña, Patricia Vérez Cotelo, sirvió para analizar el papel estratégico del informe pericial en el proceso judicial y poner en valor la aportación de los profesionales colegiados en los distintos ámbitos técnicos y científicos.

En la inauguración del I Simpósium Pericial de UPDG participó la presidenta del Tribunal de Instancia de Santiago de Compostela, Sandra María Iglesias Barral; el director xeral de Xustiza, José Tronchoni Albert, y el presidente de Unión Profesional de Galicia, José María Suárez Quintanilla, quien agradeció a los asistentes su interés por acudir al I Simpósium Pericial.

También expresó su agradecimiento a todos los ponentes que participaron en esta cita formativa. En la inauguración también estuvo presente la secretaria general de UPDG, Patricia Vérez que ejerció de coordinadora de cada una de las ponencias.

[Más información](#)



# COAPI ALICANTE

## Nuestro mayor activo: la ética profesional

**E**n el contenido de esta edición de la revista del Colegio tenemos profesionales de primer orden que van a tratar asuntos muy interesantes.

A mí, como presidente del Colegio, me gustaría transmitirles unas pinceladas sobre un tema que me gusta y preocupa al mismo tiempo: LA ÉTICA.

En un mercado inmobiliario cada vez más dinámico, competitivo y digitalizado, donde la inmediatez parece imponerse, es fundamental recordar que el mayor capital que posee un profesional inmobiliario no es su cartera de propiedades, ni siquiera su red de contactos: es su ética.

Hoy, más que nunca, nuestra profesión está bajo la mirada del público. Los clientes, buscan algo más que un intermediario: buscan un asesor en quien confiar. La diferencia entre una recomendación y una transacción perdida suele encontrarse en la transparencia con la que se comunica, la honestidad con la que se evalúan oportunidades y el respeto con el que se acompaña al cliente en decisiones que afectan a su patrimonio, su estabilidad y muchas veces, a su proyecto de vida.

La ética no es un discurso; es una práctica continua, una forma de vida. Se muestra cuando defendemos el precio justo, se refleja cuando explicamos claramente los riesgos de una operación, incluso si eso puede retrasar la firma. Se sostiene cuando rechazamos participar en maniobras poco claras o cuando actuamos con imparcialidad entre comprador y vendedor.

Los códigos de ética profesional —presentes en los colegios, asociaciones y normativas del sector— no son simples documentos formales:



— **Marifé Estesó Rubio,**  
Presidente del Coapi Alicante

son guías que legitiman nuestra labor y elevan el estándar de nuestra profesión. Cumplirlos no sólo construye reputación individual, sino que dignifica a la profesión completa.

El desafío para los próximos años no será simplemente adaptarse a las nuevas tecnologías, sino implementar esas tecnologías manteniendo la integridad como centro. Inteligencia Artificial, Big Data y Automatización pueden potenciar nuestro trabajo; pero son nuestras decisiones humanas, sostenidas en principios éticos, las que determinarán la confianza del mercado.

Invito a todos a renovar este compromiso. No como un requisito, sino como una convicción: la ética no es un límite, es una ventaja competitiva y un sello de excelencia. Cuando actuamos con responsabilidad, la reputación del sector crece, el cliente se siente protegido y el mercado se fortalece. En definitiva, la ética es la base que nos permite construir, cada día, un negocio más sólido.

**En un sector que mueve propiedades, la piedra angular debe ser la integridad.**

# COAPI, ARAGÓN

## Formación 2026

**E**l año 2026 el Colegio de APIs de Aragón lo ha comenzado con una amplia programación formativa. Webinar sobre WFIA, la nueva aplicación de fianzas de la dirección general de vivienda del Gobierno de Aragón.

Una sesión a cargo de nuestro asesor jurídico, API y abogado, Javier Magallón, sobre la nueva normativa de servicios de atención a la clientela y publicidad inmobiliaria, entre otros aspectos. Semanalmente, se han seguido impartiendo las sesiones de los Cursos del Mercado Inmobiliario de la Universidad de Zaragoza (MERIN).



## Presentación informe 4º trimestre 2025, cátedra en mercado inmobiliario

**U**na vez más, Fernando Baena participó en las presentaciones de resultados de los informes de mercado inmobiliario correspondientes al cuarto trimestre, elaborado por la Cátedra en Mercado Inmobiliario.

Dicha presentación tuvo lugar en la sede principal de Ibercaja de Zaragoza el 11 de febrero, y contó con una gran asistencia de profesionales del sector y de medios de comunicación.

## Jornada perspectivas mercado inmobiliario 2026

**E**l Colegio, como mecenas de la Cátedra en Mercado Inmobiliario de la Universidad de Zaragoza, participó el 13 de marzo en la IV Jornada sobre Perspectivas en Mercado Inmobiliario en 2026, organizada por la Cátedra e Ibercaja.

La jornada se dividió en tres mesas redondas: Situación y Perspectivas del Mercado de Vivienda, Situación y Perspectivas de los Mercados de Locales, Oficinas, Centros Comerciales y Hoteles, de la que fue moderador Fernando Baena, Presidente del Colegio, y Situación y Perspectivas de los Mercados Logístico, Industrial, Agro y Centros de Datos, con un potente panel de expertos y participantes.



# COAPI CÁCERES

## El COAPI de Cáceres y Grupo Data sellan una alianza estratégica para reforzar el cumplimiento normativo de los agentes inmobiliarios

**C**ÁCERES – El Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (COAPI) de Cáceres y la consultora especializada Grupo Data han formalizado un convenio de colaboración destinado a fortalecer la seguridad jurídica y el cumplimiento normativo de los profesionales del sector en la provincia.

Mediante esta firma, los APIS colegiados y asociados de Cáceres podrán acceder a condiciones exclusivas y sumamente ventajosas en servicios críticos para el ejercicio de su actividad. El acuerdo busca facilitar que los despachos inmobiliarios cumplan con las exigencias legales actuales de forma ágil y profesional, garantizando la máxima protección tanto para el agente como para sus clientes.



# COAPI CÁCERES

## El sector inmobiliario analizó el futuro de las tasaciones en la Universidad de Extremadura

La Facultad de Derecho de la UNEx acogió la "Jornada de Valoraciones Inmobiliarias 2026", un encuentro clave enmarcado en el programa de formación de Microcredenciales.

**CÁCERES.** El pasado viernes 13 de marzo de 2026, el Salón de Grados de la Facultad de Derecho de la Universidad de Extremadura (UNEx) se convirtió en el epicentro del debate inmobiliario regional. El Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (COAPI) de Cáceres organizó con éxito la Jornada de Valoraciones Inmobiliarias 2026, una cita que sirvió como presentación oficial de la formación especializada en **Microcredencial de Valoraciones Inmobiliarias**.

El evento contó con una mesa de ponentes de primer nivel que aportaron una visión nacional y técnica sobre el estado de las tasaciones en España. Entre los participantes destacaron el Ilmo. **Sr. Don Manuel Bermudo Valero**, presidente del COAPI de Sevilla, y el Ilmo. **Sr. Don José Luis Polo Francisco**, presidente del COAPI de Gipúzkoa, quienes desgranaron los retos actuales y las tendencias normativas del mercado.

La perspectiva jurídica y de resolución de conflictos estuvo representada por **Doña M<sup>a</sup> José Mora Serrano**, Letrada y Tesorera de la Corte Extremeña de Arbitraje, cuya intervención subrayó la importancia de la seguridad jurídica

en los procesos de valoración.

La jornada fue dirigida y moderada por el **Sr. Don Francisco Marroquín Parra**, presidente del Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Cáceres y su Provincia, quien destacó la importancia de la colaboración estrecha entre el mundo colegial y la universidad para garantizar la excelencia en la formación de los futuros tasadores.

Para aquellos profesionales y alumnos que no pudieron asistir de manera presencial, la organización ha habilitado un repositorio digital con el contenido de la jornada. El acceso al vídeo y los materiales del evento están disponibles en el portal oficial del Colegio: [apicaceres.com](http://apicaceres.com).

Con este encuentro, el COAPI de Cáceres reafirma su compromiso con la formación continua y la actualización técnica de un sector en constante evolución.

**Viernes, 13 de marzo de 2026**  
**JORNADA VALORACIONES INMOBILIARIAS**  
**COAPI CÁCERES - UNIVERSIDAD DE EXTREMADURA**  
 Modalidad Presencial y On-line

**DIRECTOR**  
**Ilmo. Sr. Don Manuel de Peralta Carrasco**  
 Decano de la Facultad de Derecho de la Universidad de Extremadura

**PONENTES**  
**Ilmo. Sr. Don Manuel Bermudo Valero**  
 Presidente del COAPI de Sevilla  
**Ilmo. Sr. Don José Luis Polo Francisco**  
 Presidente del COAPI de Gipúzkoa

**INTERVENCIÓN**  
**Doña M<sup>a</sup> José Mora Serrano**  
 Letrada y Tesorera de la Corte Extremeña de Arbitraje

**MODERADOR**  
**D. Francisco Marroquín Parra**  
 Presidente del COAPI de Cáceres y su Provincia

Organizadores:  
 Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Cáceres  
 www.apicaceres.com

Patrocinador:  
 C.E.A.R.B. CORTE EXTREMEÑA DE ARBITRAJE

# COAPI CÁCERES

## Manuel de Peralta Carrasco recibe el IX Premio Virgen de Guadalupe en Cáceres por su trayectoria jurídica e inmobiliaria

**En el acto, el premiado también reconoció la labor del presidente del colegio, Francisco Marroquín Parra, y se hizo entrega de la Medalla de Honor a varios profesionales del sector**

Cáceres acogió este viernes la entrega del IX Premio Virgen de Guadalupe, una distinción concedida por el Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Cáceres y su provincia que reconoce trayectorias destacadas vinculadas al ámbito jurídico e inmobiliario.

El galardón fue otorgado en esta edición a Manuel de Peralta Carrasco, en un acto marcado por la presencia institucional y la reivindicación del papel social del sector.

La ceremonia contó con la asistencia de representantes del ámbito judicial y administrativo, entre ellos la presidencia del Tribunal Superior de Justicia, la Fiscalía General de Extremadura y la Subdelegación del Gobierno en Cáceres, además de miembros de la junta directiva del colegio organizador.

Durante su intervención, el premiado expresó su agradecimiento en términos personales y profesionales, subrayando la relevancia de recibir un reconocimiento procedente de una institución colegial. "La emoción que siento y el agradecimiento sincero que quiero manifestar por este nombramiento", señaló al inicio de su discurso, en el que destacó también el valor colectivo del galardón.

Carrasco quiso extender el reconocimiento al ámbito académico, haciendo referencia a la

colaboración con la Facultad de Derecho y reivindicando la necesidad de reforzar los vínculos entre universidad y colegios profesionales. En este sentido, apuntó que el actual contexto del mercado inmobiliario, marcado por cambios normativos y nuevas demandas sociales, refuerza la importancia de contar con profesionales cualificados.

En su intervención, incidió en el papel de los agentes de la propiedad inmobiliaria, cuya labor —afirmó— va más allá de la intermediación. Según explicó, estos profesionales garantizan seguridad jurídica, transparencia y asesoramiento en decisiones que afectan directamente a los ciudadanos.

Asimismo, destacó la función del colegio profesional como entidad clave no solo en la defensa del sector, sino también en la protección de los consumidores y en la mejora continua de los estándares profesionales. "Ejerce una auténtica responsabilidad pública", afirmó.

El galardonado tuvo también palabras de reconocimiento hacia el presidente del colegio, Francisco Marroquín Parra, de quien destacó su implicación en el impulso de iniciativas formativas y su capacidad para fomentar el diálogo institucional y la modernización del colectivo.

En la parte final de su discurso, Carrasco subrayó que el premio supone un estímulo para seguir trabajando y reforzar la colaboración entre instituciones. "No es un punto de llegada", afirmó, sino un impulso para continuar desarrollando proyectos conjuntos en beneficio de la sociedad. Durante el acto también se hizo entrega de la Medalla de Honor del Colegio a varios profesionales del sector: Ernesto Antonio Alonso Martínez, María Fátima Casero Méndez, Raúl Rodríguez Preciado, Javier Jociles Llorente y Francisco Marroquín Parra.



# COAPI MADRID-AIM



## Presente en el 50 Aniversario de la llegada de Banco Sabadell a la Comunidad de Madrid

**J**aime Cabrero García, Presidente de COAPIMADRID - AIM estuvo presente en el acto conmemorativo del 50º aniversario de la llegada del Sabadell a la Comunidad de Madrid.

Celebrado en la Real Casa de Correos, la presidenta de la Comunidad de Madrid recordó la historia de esta entidad financiera que ha crecido acompañando a miles de emprendedores, autónomos y empresas madrileñas. La presidenta de la Comunidad de Madrid subrayó el modelo económico "conocido" de Madrid, basado en una fiscalidad competitiva y estable, con más de 20 años bajando impuestos y la única CCAA de régimen común sin tributos propios, con 34 rebajas desde 2019 que han supuesto un ahorro de 10.500 euros de media para los contribuyentes; la lucha contra la burocracia excesiva y la estabilidad presupuestaria junto a la seguridad jurídica.

### [Más información](#)



## FEIN se presenta en el II Congreso de Derecho Inmobiliario

**E**l II Congreso de Derecho Inmobiliario fue celebrado ayer en el auditorio de Banco Sabadell y contó con la participación de expertos que analizaron la actualidad del sector. José María García Gómez, Viceconsejero de Vivienda, Transportes e Infraestructuras de la Comunidad de Madrid inauguró la jornada y presentó la Federación de Empresas de Intermediación Inmobiliaria (FEIN). Según explicó, "los agentes inmobiliarios tienen un papel decisivo para conseguir una sociedad mejor, ofreciendo seguridad jurídica en las operaciones".

Por otro lado, Jaime Cabrero García, Presidente de COAPIMADRID - AIM, explicó durante la presentación de FEIN, formada por COAPIMADRID - AIM y AMADEI, que "esta federación era necesaria para apostar por el dinamismo de los profesionales inmobiliarios en una región tan libre como Madrid".

### [Más información](#)

# COAPI MADRID-AIM



## Los profesionales apuestan por la formación en arbitraje inmobiliario

**L**os profesionales apuestan por recibir formación en el arbitraje, una vía alternativa para la resolución de conflictos que está cobrando auge para el sector inmobiliario en un momento de gran litigiosidad en los tribunales. El arbitraje ahorra costes y tiempo para resolver pugnas jurídicas y legales, frente a la lentitud de los tribunales de Justicia.

El Curso de Arbitraje organizado por el Consejo General de COAPIS de España y dirigido a profesionales del sector inmobiliario, fue impartido por expertos durante dos jornadas. Beatriz Moreno, Letrada del Consejo Arbitral para el Alquiler de la Comunidad de Madrid, Juan Ramón Montero, Presidente de esta entidad, y Jaime Cabrero García, Presidente de COAPIMADRID - AIM, explicaron los diferentes bloques formativos del curso y que comprendía aspectos esenciales para conocer la práctica del arbitraje: tipos de arbitraje, designación de árbitros, el arbitraje en los arrendamientos, el laudo y la fórmula del arbitraje en contraposición con los procesos judiciales, entre otros contenidos.

Los procedimientos arbitrales de la Corte Arbitral del Consejo General de COAPIS y el del Consejo Arbitral para el alquiler de la Comunidad de Madrid también fueron objeto de una ponencia específica para los asistentes al curso, que pudieron seguirlo tanto de forma presencial como telemática.

Beatriz Moreno destacó que el ahorro de tiempo y de costes que se consigue en el arbitraje es fundamental para poner en valor esta fórmula

frente a los procedimientos judiciales. Jaime Cabrero García recomendó que, como sucede en la Comunidad de Madrid, en otras autonomías también impulsen el arbitraje, "ya que en el caso de Madrid ha sido y es una experiencia muy buena".

### [Más información](#)



# COAPI MADRID-AIM



## COAPIMADRID - AIM apuesta por la colaboración para el impulso de la futura Ley del Suelo regional

**C** COAPIMADRID - AIM, como miembro de la Comisión del Sector Inmobiliario y Urbanismo de Unión Interprofesional de la Comunidad de Madrid (UICM), asistió y participó en la Jornada informativa sobre el "Protocolo de Colaboración suscrito entre Unión Interprofesional y la Comunidad de Madrid para la difusión del cambio normativo en materia de urbanismo y sobre la nueva Ley del Suelo" que se ha celebrado el martes 13 de enero en la sede del Colegio de la Abogacía de Madrid, con la participación, entre otros, de la Directora General de Urbanismo de la Comunidad de Madrid, Sara Emma Aranda.

El objeto principal de la jornada ha sido la difusión de la nueva normativa urbanística y de ordenación del territorio de la región para informar a profesionales y colectivos técnicos, como COAPIMADRID - AIM, sobre dichas novedades urbanísticas, así como promover actuaciones de interés común en urbanismo y ordenación del territorio desde el punto de vista de la colaboración sectorial de los colegios profesionales, tales como encuentros y jornadas profesionales, acciones formativas, estudios técnicos, etc.,

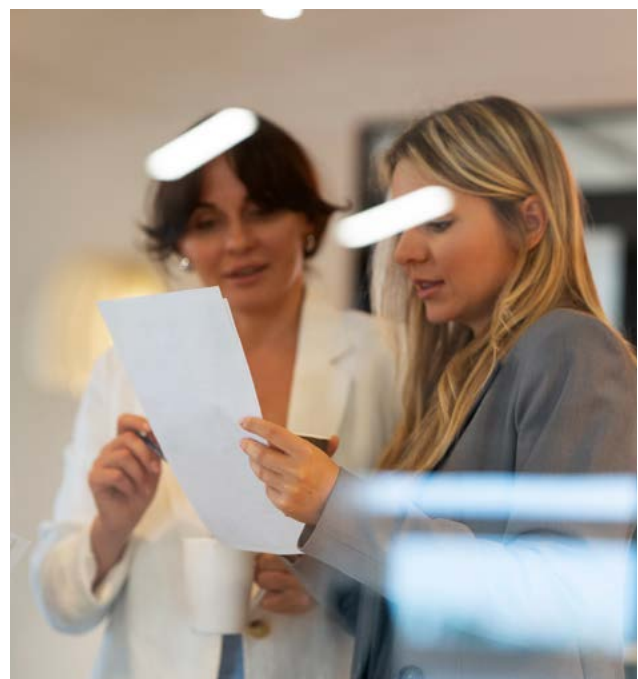
### [Más información](#)

## Visibilizar el talento femenino, una de las claves para el Día de la Mujer

Visibilizar el talento femenino, ésta fue una de las claves principales que protagonizó la jornada "Mujeres y Profesión: visibilizando el talento femenino", organizada por Unión Interprofesional de la Comunidad de Madrid (UICM), con motivo del Día Internacional de la Mujer 2026 y celebrada ayer en el salón de actos del Ilustre Colegio de la Abogacía de Madrid.

La mesa redonda fue compartida por mujeres líderes en sus respectivos ámbitos profesionales y reflejó las tendencias actuales en diferentes sectores, como la cultura, la ingeniería, la empresa y la política. Presentada por Eugenio Ribón, Presidente de UICM y Decano del ICAM, la jornada culminó con la entrega del Premio UICM Mujer Profesional 2026 (V Edición). res cuando quieren acceder a una vivienda, ya sea en alquiler o en propiedad.

### [Más información](#)



# COAPI MADRID-AIM



## Los medios destacan el análisis sobre el sector inmobiliario de COAPIMADRID - AIM

**L**os medios de comunicación se han hecho eco de la intervención de COAPIMADRID - AIM en la Jornada sobre vivienda organizada por Unión Interprofesional de la Comunidad de Madrid. Medios como Servimedia, Capital, Diario Siglo XXI o Lawyerpress, entre otros, destacaron las declaraciones del Presidente de COAPIMADRID - AIM, Jaime Cabrero García, sobre la situación actual del mercado inmobiliario.

Como explicó durante su intervención, "nos encontramos en una situación en la que la falta de empuje de la construcción de nuevas viviendas, así como el impacto que están produciendo los perjuicios de la ocupación ilegal, impiden el despegue real del sector inmobiliario".

En relación con el mercado del alquiler, apuntó que "es necesario aumentar la seguridad jurídica para los propietarios, por un lado, eliminando las medidas limitativas para los contratos, y por otro, permitiendo la recuperación de la posesión del inmueble en un escenario razonable con plazos más rápidos en la resolución de las controversias". Ello permitirá contar con más vivienda disponible. En este contexto, una fórmula idónea para ello es impulsar el arbitraje.

El Presidente de COAPIMADRID - AIM resaltó la labor que realiza el Consejo Arbitral para el Alquiler de la Comunidad de Madrid, que permite la obtención de un laudo en solo 45 días, mientras que con el procedimiento de desahucio se puede tardar hasta 26 meses la obtención de un pronunciamiento judicial que permita la expulsión de un okupa.

Además, destacó que la inseguridad jurídica se reduciría si se abordara la regulación de la

actividad profesional a través de la implantación de registros obligatorios para los agentes inmobiliarios. Este registro reduciría con eficacia las estafas inmobiliarias, que también están provocando grandes daños a los consumidores cuando quieren acceder a una vivienda, ya sea en alquiler o en propiedad.

### [Más información](#)

## Cláusulas controvertidas en los contratos inmobiliarios

**L**as cláusulas controvertidas en los contratos del sector inmobiliario han protagonizado una jornada celebrada en la sede de COAPIMADRID - AIM, que también ha podido seguirse por vía telemática, impartida por José Merino, asesor jurídico de la entidad. La ausencia de regulación de la actividad inmobiliaria provoca inseguridad jurídica y por ello es necesario que haya requisitos mínimos de formación exigibles.

Los profesionales asistentes han tenido la oportunidad de analizar cuestiones prácticas y resolver dudas reales sobre las cláusulas controvertidas en la intermediación de los contratos de arrendamiento o compra y venta de inmuebles, todo ello con el objetivo de ofrecer un buen asesoramiento en el mercado.

### [Más información](#)

## Reunión de FEIN con la Consejería de Vivienda de la Comunidad de Madrid

**F** EIN, Federación empresarial inmobiliaria de Madrid, integrada por Coapi de Madrid/AIM/AMA-DEI han mantenido una reunión en el día de hoy en la Consejería de Vivienda de la Comunidad de Madrid, con el Viceconsejero, José María García, y con la DG de Vivienda, María José Piccio-Marchetti, para tratar diversos asuntos que afectan al ámbito inmobiliario, entre los que destacan la posibilidad del establecimiento de un Registro obligatorio de Agentes Inmobiliarios (RAIN) de carácter obligatorio para el ejercicio de la actividad de gestión y mediación inmobiliaria (al igual de Cataluña, Valencia y Andalucía); la inclusión de éstas corporaciones en las reuniones de trabajo que se lleven a cabo en referencia al Pacto Regional de Vivienda de la CM; la suscripción de un protocolo para la difusión del programa de financiación de la CM; así como la propuesta de financiación en operaciones de arrendamientos con opción a compra, entre otros asuntos tratados.

### [Más información](#)

## Sepes se convierte en CASA47, nueva entidad estatal de vivienda

**L**a ministra de Vivienda y Agenda Urbana, Isabel Rodríguez, presentó ayer la culminación del proceso de transformación de Sepes en CASA47, la Entidad Estatal de Vivienda y Suelo que se encargará de la gestión de todo el ciclo residencial del parque público de vivienda de España, desde la

## Los profesionales de la Comunidad de Madrid aportan con su actividad económica más del 24% del PIB regional

**E**n línea con el compromiso de Unión Interprofesional de la Comunidad de Madrid de poner en valor la excelencia y la contribución de las profesiones al bien común, la asociación ha presentado el estudio "Impacto económico de la actividad de los profesionales en la Comunidad de Madrid". El informe, elaborado por el Colegio de Economistas de Madrid para UICM, esta última entidad a la que pertenece COAPIMADRID - AIM, analiza el peso estratégico de un colectivo que ya suma 1,27 millones de profesionales en la región.

El estudio, que fue presentado ayer en el Patio de la Biblioteca del Colegio de la Abogacía de Madrid, destaca que los profesionales con formación universitaria representan el 37,1% del empleo total de la Comunidad de Madrid, un porcentaje que supera ampliamente la media nacional y refleja el "efecto sede" de la región en sectores de alto valor añadido.

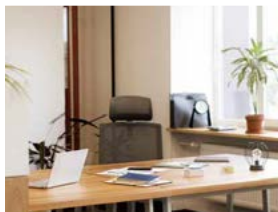
### [Más información](#)

adquisición y planeamiento del suelo hasta la entrega final de llaves.

La ministra Rodríguez explicó que CASA47 será la infraestructura que sustentará el derecho a la vivienda digna como quinto pilar del Estado del Bienestar, del mismo modo que hospitales y escuelas apuntalan la sanidad y la educación, respectivamente. Las viviendas de CASA47 formarán parte para siempre del parque público de vivienda asequible para siempre.

### [Más información](#)

### Seguros para tu negocio



#### Comercio

Protege tu local contra daños e imprevistos



#### RC y Caución

Cubre responsabilidad civil y garantías de cumplimiento



#### Ciberseguro

Protección ante ataques y pérdidas de datos



#### Directivos D&O

Cobertura ante reclamaciones a directivos

### Seguros para tus clientes



#### Impago alquiler

Vivienda y local. Garantiza el cobro de rentas



#### Hogar

Seguro multiriesgos para viviendas propias y alquiladas



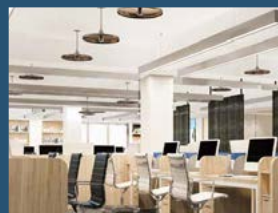
#### Defensa jurídica

Asesoría y protección ante ocupación y conflictos



#### RC Inquilinos

Responsabilidad civil para arrendatarios



#### Oficinas

Protección integral para locales y comercios



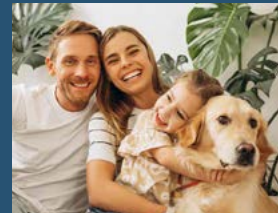
#### Comunidades

Cobertura para comunidades de vecinos



#### Construcción

Protección integral para proyectos constructivos



#### Seguros personales

Vida, salud, decesos, mascotas, viajes, auto...

# COAPI VALENCIA

## ProfesionalInmo 2026 vuelve a reunir al sector inmobiliario en Valencia

**F** Valencia volvió a convertirse en punto de encuentro para el sector inmobiliario con una nueva edición de **ProfesionalInmo**, celebrada el pasado **27 de marzo** en el Auditorio del Complejo Deportivo y Cultural La Petxina.

La cita, organizada por el **Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Valencia y APIVA**, reunió a cerca de 300 profesionales: agentes, gerentes de agencias, notarios, registradores, arquitectos, promotores y otros perfiles vinculados al mercado de la vivienda.

La periodista **Susana Ollero** fue la encargada de conducir una jornada que combinó formación, análisis y momentos para reencontrarse y compartir experiencias. El programa de este año tocó temas muy presentes en el día a día del sector: desde **cómo la inteligencia artificial está empezando a ayudar al agente inmobiliario** hasta una mirada actualizada al **mercado inmobiliario en Valencia en 2026**. También hubo espacio para herramientas prácticas, como los **sistemas de captación automatizada**, y para reflexionar sobre el rumbo de las **inversiones inmobiliarias** en un sector en constante cambio.

Entre las ponencias más técnicas destacó la dedicada a **catastro y georreferenciación**, que puso sobre la mesa tanto riesgos como nuevas oportunidades. Y, como ya es habitual en ProfesionalInmo, no faltaron contenidos pensados para el crecimiento personal y profesional: desde **cómo potenciar las ventas a través de las redes sociales hasta los errores de liderazgo que pueden hacer perder talento**. Hubo incluso un momento para animar y aportar un toque de energía con la ponencia "Quien ríe poco vive a medias", y una reflexión

final sobre la evolución del concepto de lujo con "Más humano que nunca, la nueva definición del luxury".

La jornada terminó con una **cena en el Ateneo Mercantil de Valencia**, un lugar emblemático donde los asistentes pudieron relajarse, conversar y cerrar el día en un ambiente relajado.

ProfesionalInmo 2026 volvió a demostrar que Valencia sigue siendo un punto de referencia para quienes trabajan en el sector inmobiliario, un espacio donde aprender, compartir y mirar juntos hacia el futuro.



# Entrevista a Igor Sánchez Camio

## El futuro del ecosistema inmobiliario digital

Hablamos con Igor Sánchez Camio, Director de Negocio Hogar en CaixaBank con una visión global del sector financiero, para profundizar en cómo la digitalización y la integración de servicios están transformando la manera en que los ciudadanos acceden a su vivienda a través de plataformas como Faci-litea Casa.

**1. Igor, con su trayectoria global en diversos departamentos de entidades financieras, ¿cómo definiría el momento actual del mercado inmobiliario español y qué papel juega la banca en su estabilidad?**

En estos momentos, el mercado inmobiliario español se encuentra en una situación de demanda sólida por la creación de nuevos hogares, una oferta rígida y con un déficit relevante sobre la demanda y altas tensiones de precios en la oferta de alquiler. Por ello podemos decir que no existe una burbuja crediticia.

El principal reto que tiene el sector es la reducción del déficit de vivienda sobre todo en la creación de obra nueva para ir reduciendo este GAP y descomprimiendo la tensión de los precios.

El papel de la banca es seguir apoyando la financiación especializada en nuevas promociones en zonas tensionadas, apoyar la rehabilitación de vivienda vacía o ineficiente y apoyar al sector para industrializar nuevas técnicas de construcción (p.e vivienda modular). Conectar los diferentes actores para generar ecosistemas de confianza es otro punto clave que la banca puede liderar.



— Igor Sánchez Camio,  
Director de Negocio Hogar en CaixaBank.

**2. Dentro de la estrategia del Grupo CaixaBank, ¿cuál fue la principal necesidad que detectaron en el mercado para lanzar Faci-liteaCasa como un ecosistema integral más allá de un simple portal de anuncios?**

Dentro de la estrategia del Grupo CaixaBank detectamos una necesidad clara en el mercado: ir más allá de un simple punto de encuentro entre oferta y demanda y construir una **propuesta de valor real y diferencial**, tanto para nuestros **clientes finales** como para los **profesionales inmobiliarios**.

Por un lado, el cliente particular demanda cada vez más **confianza, transparencia y simplicidad** en un proceso tan relevante como la compraventa o el alquiler de una vivienda. Por eso vimos imprescindible crear un **ecosistema exclusivo de profesionales contrastados**, que aporte seguridad y reduzca la incertidumbre

en todas las fases del proceso.

Por otro lado, también identificamos la necesidad de ofrecer a los profesionales una **propuesta de valor sostenible y equilibrada**, donde todas las partes ganen y que permita construir relaciones estables en el tiempo, alejadas de modelos puramente transaccionales.

Además, entendimos que la **financiación que ofrece CaixaBank debía formar parte natural del proceso**, integrándose de manera transparente para ayudar a compradores y vendedores a simplificar la toma de decisiones y facilitar el cierre de las operaciones.

Esta visión dio lugar a una plataforma diseñada no solo como un portal de anuncios, sino como una **puerta de entrada estratégica** al proceso de decisión hipotecaria y además con una ambición de ser el único portal inmobiliario que ofrezca soluciones integrales para el hogar, incluyendo productos financieros (p. ej., préstamos para reformas, seguros del hogar) y no financieros (electrodomésticos, mobiliario, etc.), aprovechando plenamente el marketplace Facilitea.com.

### **3. Gestionar una oferta de más de 70.000 viviendas entre venta y alquiler requiere una estructura sólida. ¿Cómo garantiza FaciliteaCasa la calidad del inventario y la conexión eficiente entre el usuario final y el agente profesional?**

Gestionar un inventario de estas dimensiones requiere, ante todo, una estructura muy robusta orientada a la calidad y la confianza. En FaciliteaCasa trabajamos con un enfoque integral que comienza desde el propio origen de la oferta.

En primer lugar, contamos con un proceso de verificación exhaustivo en la incorporación de los agentes inmobiliarios, asegurando que los APIs que forman parte del ecosistema cumplen criterios de profesionalidad, experiencia y buenas prácticas. Esto nos permite garantizar que detrás de cada inmueble hay un profesional contrastado.

Paralelamente, las viviendas pasan por pro-

cesos de validación apoyados por equipos expertos y herramientas digitales, que aseguran la calidad de las publicaciones, la consistencia de la información y el cumplimiento de la normativa vigente. Aspectos clave como la eficiencia energética u otra información relevante para el cliente son obligatorios y visibles, reforzando así la transparencia del mercado.

Desde el punto de vista del usuario final, ponemos especial foco en ofrecer una información clara, completa y comprensible de cada inmueble, facilitando además herramientas digitales que simplifican la toma de decisiones.

Un ejemplo de ello es el simulador hipotecario de CaixaBank, muy intuitivo, que permite calcular de forma ágil una posible cuota y entender las opciones de financiación desde el primer momento.

Finalmente, la conexión entre clientes y profesionales se realiza a través de formularios sencillos y procesos transparentes, donde todas las partes tienen información en cada fase del contacto. De esta manera conseguimos una experiencia eficiente, ordenada y basada en la confianza, tanto para quien busca vivienda como para quien la gestiona.

### **4. El portal ofrece el acceso al simulador de hipotecas de CaixaBank y herramientas de búsqueda avanzada de inmuebles. Desde su perspectiva, ¿en qué medida estas herramientas de "self-service" financiero están reduciendo los tiempos de decisión de los compradores?**

La incorporación de herramientas de self service financiero está teniendo un impacto muy significativo en la reducción de los tiempos de decisión de los compradores. Poder valorar desde el primer momento el esfuerzo económico real es clave en cualquier proceso de compra de vivienda.

Para el cliente final, comprender cuál es su presupuesto, qué cuota puede asumir y, en consecuencia, a qué tipo de viviendas puede acceder, acelera enormemente la toma de decisiones y evita frustraciones posteriores.

El simulador hipotecario y las herramientas de búsqueda avanzada permiten realizar este

análisis de forma sencilla, autónoma y transparente a través del portal.

Este análisis previo no solo beneficia al comprador, sino también a los profesionales inmobiliarios, que pueden gestionar a los clientes de una manera mucho más ágil y eficiente. Muchos compradores llegan ya con un presupuesto definido y, en numerosos casos, con un estudio financiero previo realizado en oficinas, lo que reduce tiempos, optimiza visitas y mejora la tasa de conversión.

Uno de los grandes potenciales diferenciales del portal es precisamente la posibilidad de que el usuario acceda a las opciones de financiación de CaixaBank. Esto convierte el proceso en algo mucho más eficiente para todas las partes y refuerza nuestro objetivo de simplificar y dar certidumbre a un proceso tradicionalmente complejo como es la compra de una vivienda.

**5. FaciliteaCasa no solo ayuda a encontrar la casa, sino también a equiparla. ¿Por qué es vital para el Grupo CaixaBank acompañar al cliente en el "post-venta" y qué valor diferencial aporta este enfoque al usuario?**

En Grupo CaixaBank entendemos que la re-

lación con el cliente no termina con la compra o el alquiler de una vivienda. Al contrario, es a partir de ese momento cuando surgen muchas de las **necesidades clave relacionadas con el hogar**. Por eso, FaciliteaCasa aspira a convertirse en un **ecosistema de referencia** que acompañe al cliente a lo largo de todo el ciclo de vida de su hogar.

Nuestro objetivo es ofrecer un portal que no solo facilite el acceso a la compraventa o el alquiler, sino que integre también soluciones vinculadas a la **reforma, el equipamiento, la sostenibilidad o la mejora de la vivienda**, siempre bajo criterios de calidad y confianza. De esta manera, el cliente sabe que cuenta con un entorno único y fiable al que acudir cuando tiene una necesidad relacionada con su casa.

Este enfoque aporta un valor diferencial muy claro al usuario, porque simplifica la toma de decisiones, le ahorra tiempo y le ofrece garantías en ámbitos que tradicionalmente están muy fragmentados. En definitiva, queremos que FaciliteaCasa sea una **referencia de calidad**, que genere valor real y recurrente para nuestros clientes y refuerce una relación a largo plazo basada en la utilidad, la confianza y la experiencia.



**6. En un entorno de tipos de interés fluctuantes, la financiación es la clave del sector. ¿Cómo se integran las soluciones de financiación de CaixaBank dentro del portal para ofrecer una experiencia de usuario sin fricciones?**

En un entorno de tipos de interés fluctuantes, entendemos que la financiación no es un elemento accesorio, sino un factor clave en la decisión de compra. Por eso, nuestro objetivo en FaciliteaCasa es que el cálculo del coste de la financiación esté presente en los momentos más relevantes de la navegación del cliente, de manera natural y sin fricciones.

Actualmente CaixaBank ya ofrece un simulador sencillo y ágil al que se puede acceder a través de Facilitea Casa, y durante 2026 daremos un paso más integrando información sobre la financiación directamente en la ficha del inmueble, con una visión de cuota asociada a cada vivienda, según los datos incluidos por el cliente, e incluso la posibilidad de filtrar inmuebles en función del esfuerzo financiero. Esto permite al usuario entender desde el inicio si una vivienda encaja realmente en su presupuesto.

Además, diferenciamos claramente la experiencia en función del perfil del usuario. Los clientes de CaixaBank pueden acceder a canales digitales avanzados que les permiten realizar simulaciones personalizadas, profundizar en su capacidad financiera e incluso contactar directamente con su gestor para resolver dudas o avanzar en el proceso.

Para los usuarios que aún no son clientes, desde CaixaBank ponemos a su disposición un simulador muy intuitivo y rápido, que les permite obtener una primera orientación de forma inmediata. Y, cuando el cliente lo solicita, activamos a expertos en gestión hipotecaria que contactan con él para personalizar una propuesta adaptada a su situación concreta.

En definitiva, buscamos una experiencia de financiación sencilla, rápida y contextual, eliminando fricciones en uno de los procesos más complejos de la compra de una vivienda y aportando certidumbre tanto al cliente como a los profesionales que lo acompañan.

**7. A pesar de ser un escaparate digital potente, el sector inmobiliario sigue siendo muy relacional. ¿Cómo equilibra FaciliteaCasa la eficiencia de la plataforma con la necesidad del asesoramiento profesional de los agentes inmobiliarios?**

Precisamente uno de los pilares de FaciliteaCasa es entender que, aunque la tecnología es un gran habilitador, el sector inmobiliario sigue siendo profundamente relacional. Nuestro objetivo no es sustituir ese componente humano, sino potenciarlo.

FaciliteaCasa actúa como un punto de encuentro cualificado entre personas que quieren comprar, vender o alquilar una vivienda y los mejores profesionales inmobiliarios, seleccionados y contrastados. La plataforma está diseñada para generar contactos de calidad, aportando eficiencia en la captación y en el primer análisis, pero dejando el protagonismo al asesoramiento profesional allí donde realmente aporta valor.

El portal facilita una conexión transparente, ordenada y basada en información clara, lo que permite que desde el primer contacto se genere un clima de confianza mutua. De este modo, los agentes pueden centrarse en lo que mejor saben hacer: acompañar, asesorar y cerrar operaciones con conocimiento profundo del cliente.

En definitiva, combinamos la eficiencia y escalabilidad de una plataforma digital potente con el valor insustituible del trato personal, logrando un equilibrio que beneficia tanto a los usuarios finales como a los profesionales que forman parte del ecosistema FaciliteaCasa.

**8. Mirando hacia los próximos cinco años, ¿hacia dónde se dirige FaciliteaCasa? ¿Veremos nuevas capas de servicios basados en Big Data o Inteligencia Artificial para personalizar aún más la búsqueda de hogar?**

En los próximos años, el desarrollo de FaciliteaCasa seguirá haciéndose, como hasta ahora, **de la mano de los profesionales inmobiliarios del sector**. Creemos firmemente que el crecimiento del ecosistema solo es sostenible

si **el valor que se genera se reparte de manera justa y equitativa** entre todas las partes involucradas. Esa colaboración es y seguirá siendo un pilar clave de la plataforma.

En paralelo, es evidente que el uso de **Big Data e Inteligencia Artificial será un elemento diferencial**. Estas capacidades nos permitirán relacionarnos mejor tanto con los clientes profesionales como con los compradores, ofreciendo **conversaciones más personalizadas**, experiencias más relevantes y una interacción mucho más natural.

Hablamos de interfaces más accesibles, desde búsquedas por voz hasta interacciones basadas en palabras clave, y de la incorporación progresiva de variables que tengan en cuenta

**el momento vital de cada persona** —jóvenes, recién casados, familias, solteros o jubilados— así como sus **preferencias de estilo de vida**, como la cercanía a transportes públicos, colegios, hospitales u otros servicios relevantes.

Toda esta información tiene un enorme potencial para mejorar la experiencia, pero también supone una gran responsabilidad.

La **gestión de la información y, sobre todo, la manera en la que se trata**, será clave para seguir reforzando uno de nuestros activos más importantes: la **confianza de los usuarios de FaciliteaCasa**. Nuestro enfoque será siempre responsable, transparente y centrado en aportar valor real, utilizando la tecnología como una herramienta para simplificar decisiones complejas y no como un fin en sí misma.



# FaciliteaCasa

El portal inmobiliario del Grupo CaixaBank

## Conectar con tus clientes ahora es muy fácil

Portal para publicar y gestionar inmuebles que facilitará el acceso a opciones de financiación a tus clientes

Portal de **publicación gratuita**

**Exclusivo para profesionales**  
del sector inmobiliario

**Aumenta tu visibilidad**

### Soluciones para ti

- **Utiliza tu código QR personalizado** para ofrecer a tus clientes acceso al simulador hipotecario de CaixaBank
- Contacta con propietarios **interesados en vender su inmueble**

Factor clave

¿Vale la pena? ¡Lo haremos fácil!

# ¿Qué es Facilitea Casa<sup>1</sup>?

En Facilitea te ofrecemos un portal, reservado exclusivamente para **profesionales del sector inmobiliario**, que te permitirá mejorar el proceso de venta sin coste.

Además, **podrás contactar con clientes que quieran vender su inmueble** y que soliciten la gestión a través de una agencia inmobiliaria.



## Ventajas para hacerlo todo más cómodo

### Soluciones para ti



- Escanea el código QR para acceder al simulador de hipotecas de CaixaBank y que el cliente obtenga en 4 pasos una simulación de la financiación hipotecaria.



- Contacta con propietarios de inmuebles interesados en vender (se seleccionarán los API por criterio geográfico del inmueble).

**Factor clave**

### Adaptado a tus necesidades



Disponibilidad de un espacio para el profesional en el que hacer seguimiento de las oportunidades y un menú que permite la publicación gratuita de toda tu cartera de inmuebles, sin límite y de forma ágil gracias a la integración con la mayoría de CRM.

También es posible la publicación y gestión en formato manual.



### Mejora tu visibilidad

El portal te permitirá llegar a compradores potenciales y mejorar tu visibilidad en el mercado.



### Publicación gratuita

Podrás acceder al portal y publicar y gestionar tu cartera de inmuebles sin límite y sin coste.



### Portal exclusivo<sup>2</sup> para profesionales

Encontrarás un portal especialmente diseñado para profesionales del sector inmobiliario, sin acceso a vendedores particulares.



### Herramientas de mercado

Herramientas de análisis, servicios, funcionalidades de búsqueda e interacción, alineadas y a la vanguardia de las necesidades del sector inmobiliario para facilitar el día a día.

# Fácil. Así será tu proceso

1

## Contratación

Únete al portal Facilitea Casa\* con la ayuda de tu gestor. Solo tendrás que entregar los siguientes documentos: contrato de afiliación, certificado de obligaciones tributarias, certificado de obligaciones de la SS y otros documentos, si procede\*\*.

2

## Verificación

Se revisa que esté todo en orden y acorde con los requisitos base establecidos.

3

## Aprobación

Una vez verificado, te enviarán las claves de acceso y el material de soporte necesario para la configuración.

4

## Configuración\*\*\*

Sincroniza tu catálogo de inmuebles de manera ágil, a través de tu CRM o de forma manual, para empezar a publicar.

5

## Listo

Ya lo tienes todo preparado para maximizar tu experiencia y poder empezar a usar tu QR personalizado.

6

## Contacto con clientes vendedores

Podrás contactar con clientes interesados en vender su inmueble para que puedas gestionar la venta.

\* Se realizará un análisis previo para validar que el solicitante cumple los criterios de afiliación establecidos para formar parte del portal Facilitea Casa. Completa los datos de contacto de tu agencia y logo en "Mi imagen corporativa"\*\*\* y publica tus inmuebles de forma automática (compatible con la mayoría de CRM) o manualmente para recibir oportunidades de venta.

\*\* Las personas físicas que presenten alguna de estas casuísticas (no autoriza la cláusula del contrato que permite realizar el estudio previo para evaluar la afiliación al portal / no cliente / cliente con una antigüedad inferior a 4 meses) deberán aportar la documentación respectiva.

\*\*\* En caso de no rellenar los datos de la agencia en "Mi imagen corporativa", la agencia no podrá recibir oportunidades de venta.

## Centro de ayuda de Facilitea Casa



Una vez afiliado a Facilitea Casa, tendrás acceso al **centro de ayuda digital** con toda la información relativa a la gestión de tu cuenta (subida de inmuebles, importación y volcado de datos o gestión de propiedades), además de respuestas a preguntas frecuentes.

**Adicionalmente, después de afiliarte a Facilitea Casa, y si necesitas asistencia, podrás contactar con el servicio de atención al cliente por teléfono o correo electrónico.**

**Horario de atención: de lunes a viernes, de 8 a 18 h**  
(excepto festivos nacionales)

**Teléfono: 900 670 356 • [apis.soporte@facilitea.com](mailto:apis.soporte@facilitea.com)**

1. Portal inmobiliario ofrecido por Facilitea Selectplace, S.A.U. Gran Vía de les Corts Catalanes, 159, pl. 8, 08014 Barcelona. Registro Mercantil de Barcelona, tomo 9373, folio 52, hoja B-50420, inscr. 1.ª - NIF A-58481730.

2. Los profesionales son seleccionados tras un análisis individualizado por parte de Facilitea Selectplace, S.A.U. NRI 8042-2025/16766.

**Facilitea**

**19** Trimestre n°1 2026



**API**

**FAsAPI**