21

Colectivo API

Trimestre nº3 . 2026

Diseñando **espacios** para una nueva **realidad**



Editorial
Decretar la escasez

El marco jurídico del intermediario inmobiliario:
¿Hasta dónde llega la responsabilidad del API?

Entrevista al Sr. Adrià Espinosa
Cofundador y CEO de INMOLEX

Entrevista al Sr. Jordi Ribó
Presidente de L'AGIA

FAsAPI

Sumario

3 Editorial

8 Consejo General

20 Artículo José Merino Tapia

24 COAPI Cádiz

25 COAPI Castellón

26 COAPI Coruña

27 COAPI Girona

28 COAPI Madrid -AIM

33 COAPI Tarragona

35 COAPI Valencia

37 Entrevista al Sr. Adrià Espinosa
Cofundador y CEO de INMOLEX

42 Entrevista al Sr. Jordi Ribó
Presidente de L'AGIA

Decretar la escasez

La intervención del mercado del alquiler ha vaciado la oferta, ha instalado la inseguridad jurídica y ha dejado a los más vulnerables sin ninguna posibilidad de acceder a una vivienda.

Legislar a golpe de decreto

En apenas ocho meses, el Gobierno ha aprobado seis reales decretos-ley en materia de vivienda y alquiler. Cuatro de ellos ya han sido derogados. Ese balance basta para describir el estado de la política de vivienda en España: improvisación, urgencia permanente y un desprecio evidente por la estabilidad que necesita cualquier mercado para funcionar.

En febrero se intentó prorrogar, una vez más, la suspensión de desahucios, y el decreto no superó su convalidación. En marzo llegaron las prórrogas extraordinarias de contratos y el tope del 2 % a la actualización de las rentas, que el Congreso derogó a finales de abril. El 29 de septiembre, el Consejo de Ministros aprobó dos nuevos decretos que reformaban de arriba abajo la Ley de Arrendamientos Urbanos; el Pleno los tumbó el 2 de octubre. Cuatro días después, con las Cortes ya disueltas y las elecciones convocadas para el 29 de noviembre, el Gobierno volvió a aprobarlos casi sin cambios para que los convalide la Diputación Permanente.

El decreto-ley está concebido en nuestra Constitución para situaciones de extraordinaria y urgente necesidad, no como vía ordinaria para reformar en profundidad el régimen jurídico de millones de contratos. Cuando una norma rechazada por la mayoría del Congreso regresa apenas cuatro días después, por la puerta de atrás y en plena disolución de las Cámaras, ya no estamos ante una política de vivienda. Estamos ante una política de titulares, que se aprueba, se rechaza y se reaprueba sin el debate sereno que una reforma de este calado exige. Y quienes pagan el precio son, precisamente, aquellos a los que dice proteger.

Menos pisos, más demanda: el resultado previsible

La intervención ya había vaciado el mercado antes de estos decretos, y los datos no admiten interpretaciones complacientes. En capitales declaradas zona tensionada y sometidas a control de precios, la oferta de alquiler permanente se ha desplomado en el último año: San Sebastián ha perdido un 42 %; Pamplona, un 39 %; A Coruña, un 36 %; Bilbao y Lleida, un 27 %; Tarragona, un 16 %; Vitoria, un 14 %, y Barcelona, un 11 %. Desde que se aplican los topes, Barcelona ha perdido el 69 % de su oferta disponible de alquiler permanente, Bilbao el 60 % y Pamplona y San Sebastián, el 58 %..

Las previsiones para el conjunto del país no son mejores. La oferta de alquiler perderá este año cerca de 23.000 viviendas, mientras la presión de la demanda alcanza un récord histórico: 143 interesados por cada vivienda que se anuncia, en apenas diez días. Nunca había habido tanta demanda por cada vivienda disponible.

Mientras tanto, la oferta huye hacia donde puede. El alquiler de temporada ha crecido un 13 % y ya representa casi tres de cada diez viviendas ofertadas. No es picaresca: es la respuesta racional de cualquier propietario ante un marco que penaliza el contrato de larga duración.
Ahora los nuevos decretos persiguen también esa vía de escape, con la exigencia de acreditar documentalmente la causa del alquiler tem-

poral, la limitación de las garantías y la equiparación del alquiler por habitaciones con el de vivienda habitual. El resultado es fácil de anticipar: no habrá más pisos en alquiler estable, sino menos pisos en alquiler de cualquier tipo.

Y hay que subrayarlo: estas cifras son anteriores a los decretos de octubre. Reflejan lo que ya habían provocado los topes de precios de la Ley de Vivienda. Sobre ese mercado exhausto caen ahora la renovación forzosa de los contratos, nuevas trabas al alquiler temporal y una incertidumbre normativa sin precedentes.
El resultado es un mercado paralizado: quien tiene una vivienda vacía espera, y quien la tiene alquilada piensa en venderla.

Ningún tope de precios ha construido jamás una sola vivienda. Limitar lo que se puede cobrar sin ampliar lo que se puede alquilar solo reparte la escasez, y la reparte mal. Lo comprobaron antes ciudades como Berlín, Estocolmo o San Francisco, y lo estamos comprobando ahora en las nuestras. Mientras no haya oferta, no habrá solución.

La inseguridad jurídica como norma

Hoy, ningún propietario de este país sabe con certeza qué reglas regirán su contrato dentro de un mes. Uno de los decretos está en vigor desde el 8 de octubre, pero pende de una votación cuyo plazo vence el 13 de noviembre, el mismo día en que arranca la campaña electoral. El otro entraría en vigor el 15 de noviembre, solo si sobrevive a esa votación. Los propios profesionales del Derecho recomiendan no tomar decisiones patrimoniales irreversibles hasta saber qué ocurrirá. Es difícil encontrar una descripción más elocuente de la inseguridad jurídica.

Lo que está en juego no es menor. Si prospera, los contratos de vivienda habitual se renovarán automáticamente por periodos de cinco años cuando el arrendador sea una persona física, y de siete cuando sea una persona jurídica.

El propietario que no renueve tendrá que indemnizar al inquilino con un mínimo de doce mensualidades, calculadas sobre el valor más alto del índice de referencia, o con una mensualidad por cada año de residencia si esta cantidad es mayor. Solo se libra en supuestos tasados, como que necesite la vivienda para sí o para un familiar hasta el segundo grado.
Las rentas no podrán actualizarse por encima del 2 % hasta finales de 2027 sin nuevo acuerdo, y en las zonas tensionadas, en determinados supuestos, no podrán actualizarse en absoluto.
El inquilino podrá desistir del contrato a los seis meses sin indemnizar al arrendador, mientras este queda obligado a responder en quince días a cualquier requerimiento de reparación.

Cada una de estas medidas, por separado, podría discutirse. Todas juntas, aprobadas por decreto y sometidas a un vaivén constante, envían un mensaje demoledor a cualquiera que se plantee poner una vivienda en alquiler: el contrato que firme hoy puede no parecerse en nada al que tendrá que cumplir mañana. Las obligaciones son para el propietario; la flexibilidad, para la otra parte, y la última palabra, para el Boletín Oficial del Estado de la semana siguiente.

Conviene recordar quién es ese propietario.
En España, la inmensa mayoría de las viviendas en alquiler pertenecen a particulares: familias que han invertido en un segundo piso el ahorro de toda una vida, jubilados que completan con una renta su pensión, herederos de la vivienda de sus padres. Nadie arriesga el ahorro de toda una vida en un terreno donde las reglas cambian cada pocas semanas..

La seguridad jurídica no es un privilegio del propietario. Es la condición previa para que exista oferta. Sin ella, la vivienda se vende, se queda vacía o se destina a otros usos. Y el inquilino se queda sin casa que alquilar.

Los vulnerables, los grandes olvidados

La paradoja más cruel de esta intervención es que perjudica, sobre todo, a quienes dice proteger. Cuando por cada piso disponible hay 143 personas interesadas, el propietario no elige al azar: elige al perfil más solvente. Contrato indefinido, nómina alta, avalistas, seguro de impago. Quien no reúne esos requisitos ni siquiera llega a la visita.

Cada nueva traba aumenta ese filtro. Si un contrato puede prolongarse durante años por imperativo legal y recuperar la vivienda cuesta una indemnización, el propietario que decide seguir alquilando lo hará con muchas más cautelas. No es crueldad: es prudencia ante un riesgo que la ley ha decidido trasladarle a él, en lugar de asumirlo el Estado.

El decreto presume de excluir de la suspensión de desahucios al pequeño propietario con dos viviendas o menos. Es una exclusión de papel. Recuperar una vivienda impagada ya lleva de media más de veinte meses, y en los juzgados más saturados, bastante más. Basta con que el inquilino alegue vulnerabilidad para que el procedimiento quede en manos de unos servicios sociales que deben buscar una alternativa habitacional que, sencillamente, no existe.
Para el resto de propietarios, el decreto suspende los desahucios durante un máximo de tres años, y hasta finales de 2030 cuando el demandante es un fondo, y promete a cambio que la Administración compensará la renta impagada o asumirá la deuda. Es un brindis al sol: todos sabemos que las administraciones no tienen ni el dinero ni los recursos para afrontarlo, diga el decreto lo que diga. En la práctica, si el inquilino es vulnerable, el propietario no va a poder recuperar su vivienda. Ese riesgo, y no la letra del BOE, es lo que pesa en la decisión de quien se plantea alquilar.

Así, la familia monoparental, el joven con contrato temporal, el trabajador con ingresos irregulares, el pensionista con una prestación modesta o la persona recién llegada sin historial quedan fuera del mercado. No por falta de voluntad de pagar, sino porque el sistema ha convertido su perfil en un riesgo inasumible. La protección del inquilino que ya tiene casa se paga con la exclusión del que la busca..

Y mientras se carga sobre el pequeño propietario particular la función social que corresponde a las administraciones, el parque público de vivienda en alquiler social apenas alcanza el 1,5 % de las viviendas principales, muy lejos de países como Países Bajos o Austria, donde supera el 20 %. El Estado no tiene las viviendas que necesitaría para proteger a quienes dice proteger, y por eso traslada esa carga a quien sí las tiene. Se legisla para la foto; quien no tiene casa sigue esperando.

Lo que de verdad haría falta

Los más de 10.000 agentes de la propiedad inmobiliaria, colegiados y asociados, vemos cada día las consecuencias de esta deriva. Lo vemos en propietarios que retiran sus viviendas del mercado por miedo y en familias que no encuentran dónde vivir pese a poder pagar un alquiler razonable. Con más de 75 años de trayectoria al servicio de la vivienda en España, sabemos que hay otro camino, y que no pasa por decretar la escasez:

- **Seguridad jurídica y estabilidad normativa.** Una ley de arrendamientos pactada, debatida en sede parlamentaria y pensada para durar, no un decreto cada pocas semanas.

- **Garantías públicas frente al impago.** Que sea el Estado, y no el pequeño propietario, quien asuma el riesgo de alquilar a quien hoy queda excluido del mercado.

- **Incentivos en lugar de castigos.** Una fiscalidad estable y general que premie a todo propietario que alquila a largo plazo, y no un sistema de bonificaciones cambiantes atado a topes de precios y a zonas tensionadas..

• **Justicia ágil.** Procedimientos rápidos ante impagos y ocupaciones, y una alternativa habitacional pública real para quien de verdad la necesite.

• **Más vivienda, pública y privada**. Suelo disponible, colaboración público-privada y un parque público de alquiler a la altura de Europa..

• **Profesionalización del sector.** Agentes cualificados y colegiados que aporten transparencia, mediación y confianza a ambas partes del contrato.

La vivienda es un derecho, y por eso merece algo más serio que la improvisación. Proteger a los vulnerables exige ampliar la oferta, no espantarla. Exige confianza, no sospecha; acuerdos, no imposiciones; viviendas, no titulares. Mientras el Gobierno siga confundiendo intervenir con resolver, el alquiler será cada vez más escaso, más caro y más inaccesible para quienes más lo necesitan.

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





EL PUNTO DE ENCUENTRO DEL MERCADO DE FINCAS RÚSTICAS

Donde se compran, venden y alquilan las fincas rústicas.

Desde 19€/mes | **Sin Permanencia**

Acceda a **más de 2 millones** de potenciales compradores al mes (**+20% internacionales**)

- Publicación **gratuita** e ilimitada
- Se integra **con su CRM**
- Servicios de **valoración**

*__Oferta exclusiva__ para miembros del Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria: disfrute de un **50% de descuento** en todos los planes de suscripción con el código **COAPI50**, válido hasta el 31 de diciembre de 2026.

El Consejo General COAPI reafirmó su compromiso con el **futuro residencial en la presentación del portal "Casa 47"**

El pasado 7 de septiembre, la ciudad de Madrid acogió el acto institucional "Más vivienda pública y vivienda asequible", marco en el cual se llevó a cabo la presentación oficial del nuevo Portal Público "Casa 47".

La cita, de gran relevancia para el devenir del sector, contó con la destacada presencia de la cúpula directiva del Consejo General COAPI: su Presidente, Ángel Martínez León, y su Secretaria, Lola de Alcover-Aguilar.

El encuentro se erigió como un espacio de debate fundamental para analizar los profundos retos que atraviesa el mercado inmobiliario actual. Durante el desarrollo de la jornada, los distintos agentes e instituciones participantes coincidieron en el diagnóstico general: la necesidad apremiante de incrementar la oferta residencial para destensar el mercado.
Asimismo, se subrayó la urgencia de impulsar fórmulas efectivas de colaboración público-privada como vía indispensable para facilitar el acceso a la vivienda, poniendo especial foco en los colectivos más vulnerables ante esta problemática, como son los jóvenes y las familias.

La asistencia de los máximos representantes del Consejo General evidenció la firme vocación de servicio institucional del colectivo API. En un contexto normativo y de mercado complejo, la institución reafirmó su posición como figura clave y garante de la seguridad jurídica en el tráfico inmobiliario.

De este modo, el Consejo General COAPI volvió a tender la mano a las administraciones públicas, subrayando que su visión técnica y profesional es un recurso necesario y valioso para diseñar estrategias a largo plazo. Todo ello con un objetivo común: la construcción de soluciones habitacionales que sean verdaderamente sostenibles, equilibradas y adaptadas a la realidad social del país.





El Consejo General COAPI estrecha lazos estratégicos con **Andorra en The District 2026**

La gran cita del capital inmobiliario, celebrada del 22 al 24 de septiembre en IFEMA Madrid, sirvió como escenario para consolidar alianzas internacionales y analizar las principales tendencias del sector residencial e inversor.

Durante el desarrollo de **The District 2026**, el evento profesional líder en el Sur de Europa para la cadena de valor del capital inmobiliario, el Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España (CGCOAPI) mantuvo un relevante encuentro estratégico con Jordi Ribó, presidente de L'AGIA (Colegio de Agentes Inmobiliarios de Andorra).

La reunión permitió tender puentes clave entre ambas corporaciones con el objetivo de estrechar lazos institucionales, poner en común la visión de mercado a ambos lados de la frontera y diseñar sólidas líneas de colaboración que redunden en la profesionalización y fortalecimiento del sector a corto y medio plazo.

Un escaparate internacional de primer orden

El marco de la cumbre evidenció la magnitud de los retos e interacciones del mercado actual. La edición de 2026 de **The District World Summit** volvió a batir marcas de convocatoria con cifras de alto impacto:

- **Más de 15.000 profesionales** representantes de los principales fondos de inversión y compañías del sector.
- **Más de 360 empresas líderes** presentes con oficina en el recinto ferial.
- **Más de 450 expertos internacionales** repartidos en cinco auditorios simultáneos para abordar foros verticales según tipo de activo.

Con esta participación, el Consejo General COAPI reafirma su apuesta por la presencia activa en los grandes foros de decisión internacionales, tejiendo alianzas que aporten rigor técnico, seguridad jurídica y oportunidades de desarrollo para todo el colectivo API.



PUBLICIDAD

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[1].
- Acceso a clientes de CaixaBank.
- Compatible con la mayoría de 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 120.000 oportunidades** de compradores y vendedores[2].

Solicitar acceso

1. Las agencias inmobiliarias que forman parte del portal son seleccionadas tras un análisis individualizado por parte de Facilitea Selectplace, S.A.U.
2. Portal inmobiliario ofrecido por Facilitea Selectplace, S.A.U. Gran Via 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.

NRI: 10406-2026/09542

¿Qué es Facilitea Casa[1]?

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[2] 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

1. Portal inmobiliario ofrecido por Facilitea Selectplace, S.A.U. Gran Via 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.

Facilitea

NRI 8042-2025/16766.

El Consejo General COAPI traslada al Senado la necesidad de **mayor seguridad jurídica en el sector residencial**

El pasado 23 de septiembre, la corporación mantuvo una reunión institucional con la senadora Paloma Martín Martín para analizar la realidad del mercado inmobiliario y defender un marco normativo estable.

En el marco de sus actuaciones de representación institucional, el Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España (CGCOAPI) mantuvo el pasado 23 de septiembre una reunión de trabajo con Paloma Martín Martín, senadora y presidenta de la Comisión de Vivienda del Senado, en la sede del Partido Popular.

Durante el encuentro, la representación del colectivo API trasladó de primera mano un análisis detallado sobre la situación actual del mercado inmobiliario en España, haciendo especial énfasis en la necesidad urgente de dotar al sector de una mayor seguridad jurídica.

Desde la corporación profesional se subrayó que la configuración de un marco normativo claro, predictible y estable constituye la única vía eficaz para generar la confianza requerida por el mercado.

Un entorno regulatorio sólido resulta imprescindible para proteger de forma equilibrada a propietarios e inquilinos, así como para incentivar e impulsar el incremento de la oferta residencial que el país demanda en la actualidad.

Con esta jornada de trabajo, el Consejo General COAPI reafirma su presencia en los principales centros de decisión e interlocución institucional, consolidando su papel como referente técnico en materia de vivienda y manteniendo su firme compromiso con la profesionalización y vertebración del sector.



El Consejo General COAPI acoge un encuentro estratégico **con CaixaBank y Cocampo para impulsar la innovación inmobiliaria**

La sede del Consejo fue el escenario, el pasado 23 de septiembre, de una reunión de trabajo orientada a generar nuevas oportunidades y herramientas para los Agentes API en los mercados urbano y rural.

El pasado 23 de septiembre, las oficinas del Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España (CGCOAPI) albergaron una productiva reunión de trabajo orientada a trazar nuevas líneas de colaboración institucional.
El encuentro reunió a la representación de la corporación con directivos de CaixaBank y Cocampo, con el firme propósito de seguir impulsando sinergias e innovación en beneficio de todo el colectivo API.

La sesión presencial contó con la participación de Igor Sánchez Camio, Director Comercial de Negocio Hogar de CaixaBank, acompañado por Marc González; así como con la intervención de Regino Coca, CEO de Cocampo, plataforma de referencia en el ámbito rústico.

El objetivo principal de esta cumbre de trabajo fue la exploración y el diseño de nuevas vías de cooperación entre las distintas entidades.

Durante la jornada, se analizaron los retos actuales del sector y se debatió sobre cómo articular iniciativas conjuntas orientadas a generar más oportunidades de negocio y a proporcionar mejores herramientas de gestión, financiación y comercialización para los colegiados y asociados.

Con la celebración de este tipo de encuentros, el Consejo General COAPI reafirma su firme voluntad de tejer alianzas estratégicas de primer nivel.

Unas sinergias diseñadas para aportar un mayor valor añadido a los Agentes API en su ejercicio diario, abarcando de forma integral tanto las necesidades del dinámico mercado inmobiliario urbano como las oportunidades emergentes en el sector rural.



El Consejo General de COAPI de España alerta de la grave **inseguridad jurídica** que introduce la **ley catalana que restringe la compra de vivienda**

El Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España (CGCOAPI) califica la medida de "intervención sin precedentes" que añade incertidumbre a un mercado sobrerregulado.

Madrid, 9 de julio de 2026 – El Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España (CGCOAPI) ha manifestado su honda preocupación ante la proposición de ley admitida a trámite por el Parlament de Cataluña. La iniciativa, impulsada por los Comuns y respaldada por PSC, ERC y CUP, facultará a los ayuntamientos de zonas tensionadas para vetar la compra de viviendas según la finalidad que el legislador atribuya al comprador.
A juicio de la corporación, esta medida constituye una intervención sin precedentes sobre el derecho de propiedad que incrementará la incertidumbre regulatoria en el sector.

La reforma de la Ley de Urbanismo catalana condiciona la adquisición de inmuebles residenciales en las áreas tensionadas a que se destinen a residencia habitual (propia o de un familiar) o a su incorporación almercado del al quiler bajo límites de precios fijados por la Administración. La única excepción contemplada es la adquisición de una segunda residencia en un municipio distinto.

El CGCOAPI denuncia los siguientes puntos críticos de la norma:

- **Ambigüedad jurídica:** La proposición eleva a infracción muy grave el incumplimiento de estos requisitos o cualquier operación que la Administración catalogue como simulada.

Sin embargo, el texto no define con precisión qué constituye una «finalidad especulativa» ni cómo se acreditará la intención del comprador en el momento de la transacción.

- **Ausencia de debate técnico:** La tramitación por el procedimiento de lectura única impide un debate parlamentario en profundidad y elimina las comparecencias de los expertos sectoriales. Legislar de espaldas a los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria arriesga la creación de una norma técnicamente inaplicable y jurídicamente frágil.

Aunque el Consejo General comparte el diagnóstico de que el acceso a la vivienda es un problema crítico para los ciudadanos, discrepa frontalmente de las soluciones planteadas. Informes jurídicos de relieve, como el de la Cátedra UNESCO de Vivienda de la Universidad Rovira i Virgili, ya han advertido de que predeterminar obligatoriamente el destino de una propiedad vulnera el contenido esencial de este derecho.

Esto podría provocar una asimetría territorial entre propietarios y entrar en conflicto directo con la libre circulación de capitales protegida por el artículo 63 del TFUE.

Los recursos anunciados ante el Consejo de Garantías estatutarias por Junts y el PP, que previsiblemente aplazarán la votación definitiva hasta el otoño, confirman que la norma nace con serias deficiencias de base.

El CGCOAPI recuerda que el único precedente comparable en Europa se aplicó en los Países Bajos, donde la medida no facilitó el acceso a la vivienda, sino que contrajo la oferta de alquiler disponible y encareció los precios.

Restringir la demanda solvente no corrige la falta estructural de vivienda pública y privada.
Los cálculos publicados señalan que la Generalitat necesita más de 125.000 viviendas nuevas.
Trasladar la escasez de un segmento a otro y delegar una alta discrecionalidad en cada

ayuntamiento solo generará agravios comparativos entre municipios colindantes y penalizará a los compradores y arrendadores de buena fe.

Por todo ello, el Consejo General de COAPI de España exige que el periodo de enmiendas se aproveche para retirar de forma definitiva las disposiciones que condicionan la compra de inmuebles a un juicio de intenciones.

Asimismo, la institución vuelve a poner a disposición del legislador catalán su experiencia técnica para diseñar políticas habitacionales eficaces orientadas a incrementar de manera real la oferta residencial.



La firma de hipotecas se acelera en España con casi 46.000 operaciones y un importe medio de 178.365 euros

• El número de hipotecas inscritas en los registros de la propiedad alcanza las 45.907 operaciones, impulsado por la contención de los tipos de interés.

• El importe medio del crédito hipotecario sube un 6,0% interanual hasta los 178.365 euros, mientras que el tipo de interés medio se sitúa en el 2,96%.

Madrid, 29 de Agosto de 2026 – La actividad en el mercado hipotecario español continúa mostrando un notable dinamismo y signos de solidez. Según los últimos datos oficiales inscritos en los registros de la propiedad, el número de hipotecas sobre viviendas ascendió a 45.907 operaciones, lo que supone un incremento del 10,8% en tasa anual respecto al mismo periodo del año anterior.

Esta aceleración en la concesión de créditos refleja la resiliencia de la demanda compradora y un entorno financiero más atractivo para el acceso a la financiación residencial.

En palabras de Ángel Martínez León, presidente del Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (COAPI) de España:

"La consolidación del tipo de interés medio por debajo del 3% ha actuado como un claro catalizador para la demanda, devolviendo la confianza a las familias que buscaban dar el paso hacia la compra de su vivienda.
Sin embargo, el aumento del importe medio hipotecario nos recuerda que la tensión en los precios persiste como consecuencia directa de la falta de oferta. En un mercado tan dinámico y competitivo, la figura del API Colegiado o Asociado al Colegio es indispensable para guiar al comprador, asegurar valoraciones realistas y garantizar la máxima seguridad jurídica en la financiación."

La estabilización del tipo de interés medio para nuevas operaciones en el 2,96% ha desbloqueado decisiones de compra postergadas. Por su parte, el incremento del 6,0% en el importe medio concedido (178.365 euros) responde a la firmeza de los precios del suelo y de la vivienda usada, sostenidos por la brecha estructural entre la alta demanda y el stock disponible.

Estos datos reafirman la estabilidad del sector inmobiliario y crediticio en España, consolidando la compraventa con respaldo bancario como una alternativa sólida de acceso al hogar.



Ávila acoge unas jornadas históricas del Consejo General COAPI y la entrega de sus Medallas de Oro

La ciudad castellanoleonesa se convirtió a mediados de mes en el epicentro institucional de la corporación, en un encuentro marcado por el trabajo, la convivencia y el reconocimiento a la excelencia profesional de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria.

La actividad en el mercado hipotecario espa-
Los pasados 14 y 15 de octubre, el Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (CGCOAPI) de España celebró en Ávila unas de las jornadas más destacadas de su calendario anual. Además de albergar la sesión de su Pleno Institucional, el encuentro acogió uno de los momentos más emotivos y significativos del año para la corporación: la entrega de la Medalla de Oro de la Profesión.

Esta altísima distinción es concedida por el Consejo Rector para honrar a aquellos presidentes que han estado al frente de su respectivo Colegio Provincial durante ocho años de forma ininterrumpida. Con ella, el colectivo reconoce públicamente la incansable trayectoria, la dedicación y el firme compromiso de estos profesionales con el fortalecimiento y la defensa de la profesión inmobiliaria.

En esta ocasión, las insignias fueron otorgadas a cuatro figuras clave del colectivo:

- **D. Joaquín Aynat Bañon**, presidente del COAPI de Almería.
- **D. Ángel Martínez León**, presidente del COAPI de Cádiz y actual presidente del Consejo General de los Colegios API de España.
- **Dª. Ana Moreno Ramírez**, presidenta del COAPI de Córdoba.
- **D. Joan Company Agustí**, presidente del COAPI de Girona.

Un emotivo broche de oro. El cierre a estos días de intensa actividad institucional y reencuentro se puso con la tradicional Ofrenda Floral en la Rotonda de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, un enclave de gran simbolismo para el colectivo en la ciudad de Ávila.
El acto contó con un valor añadido muy especial gracias a la presencia y participación de Carlos Otal Ruzafa, el reconocido escultor y autor de la obra de Santa Teresa que preside este espacio.

Desde el Consejo General se ha querido realizar una mención especial y trasladar su más sincero agradecimiento al Ayuntamiento de Ávila. La corporación ha puesto en valor la extraordinaria acogida de la ciudad y la permanente colaboración del consistorio local, que hace posible que la profesión inmobiliaria cuente con un espacio tan destacado y representativo en sus calles.

Tras las jornadas institucionales, el colectivo API reafirma su voluntad de seguir trabajando unido para garantizar la excelencia, el rigor y el futuro de la profesión inmobiliaria en España.





Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Cáceres y Badajoz por **“Accesibilidad Inmobiliaria en Extremadura”.**

Los Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Extremadura (APIs) han asumido un firme compromiso con la accesibilidad universal en el sector de la vivienda mediante una iniciativa en colaboración con APAMEX orientada a garantizar los derechos ciudadanos. Para lograrlo, los colegios de APIs de ambas provincias han establecido alianzas estratégicas orientadas a recibir apoyo técnico y asesoramiento especializado en materia de accesibilidad, impulsando así un servicio inmobiliario mucho más riguroso e inclusivo.

El eje central de este proyecto consiste en el desarrollo de unas jornadas formativas dirigidas a los profesionales y en la implementación de una innovadora ficha de accesibilidad inmobiliaria.

Esta herramienta informativa busca detallar las condiciones de los inmuebles y se alinea directamente con las exigencias establecidas tanto en la normativa autonómica como en la legislación estatal sobre las condiciones de accesibilidad de las viviendas. Esta propuesta nacida en el ámbito regional ha logrado proyectar un impacto significativo a escala nacional gracias al respaldo institucional del Consejo General de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria.



El marco jurídico del intermediario inmobiliario: **¿Hasta dónde llega la responsabilidad del API?**

Por José Merino Tapia
Asesor Jurídico CGCOAPI

La figura del agente de la propiedad inmobiliaria se encuentra en un proceso de transformación que afecta directamente al alcance de su responsabilidad profesional.

La progresiva normativa regulatoria del mercado está convirtiendo al agente inmobiliario en algo mucho más complejo que un mero intermediario, con una responsabilidad que va más allá de la mera mediación comercial, al tener que asesorar e informar no solo sobre arrendamientos y compraventas, sino sobre otros asunto clave como vivienda habitual, alquiler turístico, eficiencia energética, prevención del blanqueo, protección de datos, publicidad, deber de información, documentación contractual, licencias, y, cada vez más, exigencias específicas de cualificación profesional y aseguramiento de la responsabilidad, ya que el profesional inmobiliario comienza a responder también por la calidad jurídica del proceso de intermediación y por la adecuada gestión de los riesgos que razonablemente están dentro de su esfera profesional de conocimiento y control.

Por tanto, no es solo un mediador entre comprador y vendedor o entre arrendador y arrendatario. Es un profesional cualificado que desempeña una función clave en la protección de los derechos de los clientes, especialmente de los consumidores, y en la prevención de prácticas abusivas dentro del mercado inmobiliario, reforzando la seguridad jurídica, resultando fundamental en este contexto analizar el papel del API como intermediario responsable frente a la inclusión o detección de cláusulas controvertidas o abusivas en contratos de compraventa y arrendamiento.

Así, la pregunta jurídica que habría que hacerse es sí la responsabilidad del agente inmobiliario está evolucionando desde una obligación de intermediación hacia una auténtica obligación de compliance inmobiliario que no constituye todavía una categoría jurídica autónoma, sino una realidad funcional resultante de la acumulación y coordinación de diferentes obligaciones legales y contractuales que obligan al profesional a identificar riesgos, verificar información, documentar su actuación y advertir al cliente cuando una cuestión excede de su ámbito de competencia, pues se debe tener presente que el agente responde, en principio, de aquellas actuaciones y omisiones que se encuentren dentro de su ámbito profesional de conocimiento, intervención y control.

En este sentido, el contrato de mediación inmobiliario, en sus distintas modalidades, actúa como un verdadero foco de conflicto por su carácter atípico al carecer de regulación legal, y dentro de este marco jurídico, surge, así, una serie de obligaciones para el API de reciente creación. La jurisprudencia del Tribunal Supremo ha construido tradicionalmente esta figura alrededor del contrato de mediación o corretaje, destacando que el agente desarrolla fundamentalmente una función mediadora y que, salvo que exista pacto o representación expresa, no interviene propiamente en la celebración del negocio final.

El deber de información: el primer gran ámbito de responsabilidad. El derecho a la información precontractual de los adquirentes de vivienda es una cuestión de especial trascendencia al estar reconocida por Ley, tanto en la normativa de protección del consumidor (RDLeg. 1/2007 TRLGDCU), como específicamente en la legislación de vivienda (RD 515/1989, sobre protección de los consumidores en cuanto a la información a suministrar en la compraventa y arrendamiento de viviendas), cuyos derechos, en general, son recogidos en los artículos 30 y 31 de la Ley 12/2023 por el derecho a la vivienda, en los que se recogen como principio básico de los derechos de las personas demandantes, adquirentes o arrendatarias de vivienda, los reconocidos en el TRLGDCU, y el

de recibir información en formato accesible que sea completa, objetiva, clara y veraz sobre las características de las viviendas, sus servicios e instalaciones y las condiciones jurídicas y económicas de su adquisición, arrendamiento, cesión o uso, con prohibición de realizar cualquier acto publicitario con información insuficiente, deficiente o engañosa.

Mención especial requiere el artículo 20 del TRLGDCU (Real Decreto Legislativo 1/2007), cuyos apartados 1.c) y 4 han sido recientemente modificados por la disposición final 3.1 de la Ley 10/2025, de 26 de diciembre, de atención a la clientela.

Este precepto, regula la Información necesaria en la oferta comercial de bienes y servicios, que deberá contener, entre otras cosas, el precio final completo, incluidos los impuestos, desglosando, en su caso, el importe de los incrementos o descuentos que sean de aplicación a la oferta y los gastos adicionales, incluidos los potenciales gastos de gestión, que se repercutan al consumidor o usuario.

Asimismo, se exige el deber de disponer del Certificado de eficiencia energética.
El artículo 17.3 del RD 390/2021, de 1 de junio, por el que se aprueba el procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios, obliga, no sólo a entregar el certificado en el momento de la transmisión del inmueble, sino también a hacerlo constar a la publicidad (tanto en papel como en webs y portales inmobiliarios), es absolutamente obligatorio incluir la etiqueta de eficiencia energética, con todos los datos requerido en la norma, en toda oferta, promoción y publicidad dirigida a la venta o arrendamiento del edificio o unidad del edificio (viviendas y locales).
Deberá figurar siempre en la etiqueta, de forma clara e inequívoca, si se refiere al certificado de eficiencia energética del proyecto o al del edificio terminado o existente. No se pueden anunciar inmuebles en venta o en alquiler que no dispongan de la certificación energética en vigor.

No disponer de este certificado y de la etiqueta en la publicidad, anuncio, o en cualquier otro medio de oferta del inmueble, contar con un certificado de eficiencia energética caducado, lo que ocurre a los diez años de su emisión, o falsear los datos, puede acarrear consecuencias en términos de sanción por parte de las autoridades competentes que ya están realizando actuaciones para comprobar y vigilar el cumplimiento de esta obligación.
Otra cuestión importante a tener en cuenta es



el denominado derecho de desistimiento, regulado en el Real Decreto Legislativo 1/2007, TRLGDCU (arts. 68 y ss; y 102 y ss). En esta normativa, se define el derecho de desistimiento de un contrato como "la facultad del consumidor y usuario de dejar sin efecto el contrato celebrado, notificándoselo así a la otra parte contratante en el plazo establecido para el ejercicio de ese derecho, sin necesidad de justificar su decisión -el usuario no deberá cumplir con ninguna formalidad- y sin penalización de ninguna clase". Serán nulas de pleno de derecho las cláusulas que impongan al consumidor y usuario una penalización por el ejercicio de su derecho de desistimiento. El ejercicio del derecho de desistimiento no implicará gasto alguno para el consumidor y usuario.

El empresario contratante deberá informar al consumidor y usuario por escrito en el documento contractual, de manera clara, comprensible y precisa, y muy especialmente si el contrato se realiza a distancia o se celebra fuera del establecimiento mercantil, del derecho de desistir del contrato y de los requisitos y consecuencias de su ejercicio, incluidas las modalidades de restitución del bien o servicio recibido. La ley establece que, como mínimo, el plazo que tiene el consumidor para ejercer el derecho de desistimiento es de 14 días naturales. Este plazo puede ser ampliado, pero nunca reducirse.

Por otro lado, es necesario recordar, a los efectos de la presente tribuna, que Ley 12/23 por el derecho a la vivienda (disposición final 1.4), modificó el artículo 20.1 LAU, en relación con los alquileres de vivienda habitual, para establecer que los gastos de gestión inmobiliaria y los de formalización del contrato serán a cargo del arrendador, por lo que desde ese momento, los honorarios de agencia en arrendamientos de vivienda habitual están claramente regulados, quedando totalmente prohibido trasladar el cobro de los honorarios a los inquilinos por los gastos de gestión y de formalización del contrato.

Existe, sin embargo, un ámbito en el que la responsabilidad del agente ya no depende solamente de lo pactado con el cliente. La Ley 10/2010, de 28 de abril, de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo, incluye como sujetos obligados a quienes ejerzan profesionalmente actividades de agencia, comisión o intermediación en la compraventa de bienes inmuebles y también a quienes intermedien profesionalmente en determinados arrendamientos cuando se superan los umbrales previstos legalmente, por lo que en este ámbito el agente ya no actúa únicamente por cuenta del cliente. También debe cumplir obligaciones impuestas directamente por la ley.

La normativa establece un sistema de diligencia debida, identificación del cliente, identificación del titular real, conocimiento de la naturaleza y propósito de la relación de negocio y medidas adicionales en función del riesgo.

En otras palabras, el profesional inmobiliario debe saber con quién está operando, y, cuando concurran circunstancias que lo hagan necesario, debe saber también qué riesgo presenta la operación.

Otro aspecto a tener en cuenta es la publicidad inmobiliaria como zona de riesgo, pues cuando una afirmación incide sobre las características esenciales del inmueble y puede condicionar la decisión económica del consumidor, entra en juego el régimen de información comercial y precontractual. La normativa de consumidores no solo exige que la información sea correcta; establece además obligaciones específicas sobre la información que debe proporcionarse y atribuye al empresario la carga



de acreditar su cumplimiento.

Por ello, una política de compliance inmobiliario razonable debería incorporar una regla básica: toda afirmación relevante incluida en la publicidad debe poder vincularse a una fuente documental o a una información cuya procedencia pueda identificarse, lo que no significa que el agente deba certificar personalmente cada característica de la vivienda, pero si saber lo qué afirma en la publicidad y sobre qué base lo afirma.

Como corolario de lo expuesto, debemos entender que el compliance inmobiliario no puede convertirse en una transferencia universal de responsabilidad hacia el agente, pues el API no tiene por qué asumir funciones que corresponden a otros profesionales (abogados, arquitectos, notarios, registradores…).
El API es un intermediario y, salvo pacto específico, no garantiza el buen fin de la operación.
Por tanto, una de las obligaciones más importantes del nuevo modelo profesional es precisamente saber cuándo debe detenerse el agente y derivar al experto, y si bien ello no reduce del todo su responsabilidad, la delimita, pues lo que realmente está cambiando no es tanto la naturaleza esencial del corretaje, sino el contenido de la diligencia profesional que rodea a ese corretaje.

La labor de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API) es fundamental para garantizar la seguridad, transparencia y profesionalidad en las operaciones en las que media.
Su intervención aporta conocimiento, asesoramiento y confianza a todas las partes, velando por que cada operación se desarrolle con las máximas garantías y dentro del marco legal.
Ser API implica, por tanto, asumir una importante responsabilidad profesional y ética, basada en la formación, la diligencia y el compromiso con los intereses de clientes y usuarios.

COAPI
CÁDIZ

José Manuel García Rodríguez e Innysse Inmobiliaria, **galardonados con el accésit a Pyme del Año 2026 en Cádiz**

El asociado y miembro de la Junta de Gobierno del COAPI de Cádiz sumó un relevante reconocimiento a su excelencia profesional y trayectoria al frente de su firma inmobiliaria.

La excelencia del sector inmobiliario colegiado volvió a ser protagonista en la provincia de Cádiz. José Manuel García Rodríguez, asociado y miembro de la Junta de Gobierno del Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (COAPI) de Cádiz, fue galardonado con el prestigioso premio Accésit a Pyme del Año 2026 de la provincia de Cádiz por la destacada labor realizada al frente de Innysse Inmobiliaria.

El solemne acto de entrega tuvo lugar en la sede de la Delegación del Gobierno de la Junta de Andalucía, reuniendo a una nutrida representación del ámbito institucional y económico regional. Los galardones, de gran calado en el tejido productivo, estuvieron organizados de forma conjunta por la Cámara de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Cádiz, la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Jerez, la Cámara de Comercio del Campo de Gibraltar y el Banco Santander.

Este reconocimiento puso en valor el esfuerzo, la capacidad de innovación y el compromiso con la calidad de servicio que caracterizan el ejercicio profesional de Innysse Inmobiliaria. Desde la corporación se traslada la más sincera enhorabuena a José Manuel García Rodríguez y a todo su equipo por este merecido galardón, que vuelve a situar a los Agentes API como referente de rigor empresarial y excelencia en el sector.





COAPI CASTELLÓN

Jornada informativa sobre prevención del blanqueo de capitales y protección de datos

El pasado 10 de julio se celebró en la sede colegial una jornada informativa dirigida a profesionales del sector, centrada en dos materias de especial relevancia para el ejercicio diario de la actividad profesional: **la prevención del blanqueo de capitales y la protección de datos.**

La jornada tuvo como objetivo ofrecer a los asistentes una visión práctica y actualizada de ambas normativas, abordando las principales obligaciones legales y facilitando herramientas y recomendaciones para su correcta aplicación en el ámbito profesional.

La sesión comenzó con la ponencia dedicada a la **Ley de Prevención del Blanqueo de Capitales,** impartida por **D.ª Milagros Bielsa**, asesora jurídica del Colegio y de la Asociación. Durante su intervención se analizaron las principales obligaciones que establece la normativa, así como diferentes cuestiones prácticas de interés para los profesionales del sector.

Tras una pausa para el café-desayuno, la jornada continuó con la ponencia sobre la **Ley de Protección de Datos,** a cargo de **D.ª Carolina San Miguel**, quien expuso los aspectos fundamentales de la normativa vigente y las principales obligaciones y recomendaciones para su adecuada aplicación en la actividad profesional.

La jornada permitió a los asistentes **actualizar conocimientos, resolver dudas y profundizar en aspectos** prácticos relacionados con el cumplimiento de ambas normativas.





COAPI
CORUÑA

Alianza estratégica por la accesibilidad universal en el parque residencial gallego

El pasado 8 de septiembre, la sede de COGAMI en Santiago de Compostela acogió una relevante reunión de trabajo institucional orientada a impulsar la accesibilidad universal y la formación especializada en el ámbito inmobiliario.

El encuentro contó con la participación de Anxo Queiruga, presidente de la Confederación Española de Personas con Discapacidad Física y Orgánica (COCEMFE) y de la Confederación Gallega de Personas con Discapacidad (COGAMI); Álvaro García, responsable de Accesibilidad Universal de COGAMI; y Patricia Vérez, presidenta del Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de A Coruña y del Consello Galego de COAPIs.

Durante el desarrollo de la jornada, el Consello Galego de COAPIs formalizó su adhesión al Convenio marco de colaboración en materia de accesibilidad universal y formación, suscrito entre COCEMFE y el Consejo General de Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España.

Esta ratificación reafirmó el compromiso del colectivo API con la supresión de barreras arquitectónicas en el parque residencial y la capacitación técnica de sus profesionales, consolidando una visión del mercado inmobiliario orientada a la inclusión, la seguridad jurídica y el diseño para todas las personas.



COAPI
GIRONA

El Colegio API de Girona celebra su 75º aniversario: un relevo histórico marcado por el reconocimiento y la excelencia

El Consejo General de los Colegios Oficiales API de España acompañó a la institución gerundense en una conmemoración que sirvió de homenaje a la trayectoria de Joan Company y dio la bienvenida a Nuri Cruañas como nueva presidenta.

La ciudad de Girona se vistió de gala el pasado viernes 16 de octubre para acoger uno de los hitos más relevantes del calendario inmobiliario de este año: la celebración del 75º aniversario del Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API) de Girona. Una efeméride de gran calado institucional a la que asistió el Consejo General de los Colegios Oficiales API de España, sumándose a una velada solemne que ya forma parte de la memoria histórica de la corporación.

El acto central de la conmemoración estuvo protagonizado por la emotividad y el justo reconocimiento a la vocación de servicio.
Uno de los momentos más memorables de la noche fue la entrega de la Medalla de Oro de la Profesión al Sr. Joan Company. Esta alta insignia sirvió para poner en valor su intachable trayectoria, su profunda dedicación y el firme compromiso demostrado durante sus ocho años de incansable labor al frente de la presidencia del Colegio. Su mandato concluyó esa noche dejando un legado imborrable y una institución fortalecida para todo el colectivo.

En este mismo marco de celebración y balance, la ceremonia fue el escenario perfecto para escenificar el relevo en la cúpula directiva.
La institución brindó una cálida y oficial bienvenida a la Sra. Nuri Cruañas, quien asumió el cargo como nueva presidenta del Colegio API de Girona. Desde el Consejo General se le trasladaron los mejores deseos de cara a este mandato, augurándole el mayor de los éxitos y un camino lleno de aciertos en esta nueva e ilusionante etapa.

Como colofón a este fin de semana de marcado carácter institucional, la agenda de actos continuó el sábado 17 de octubre. El propio Joan Company ejerció de anfitrión, ofreciendo a los representantes del Consejo General una fantástica visita guiada por las oficinas centrales del Colegio en Girona. Este encuentro, de un tono más cercano, permitió a los asistentes compartir reflexiones sobre los retos de futuro del sector inmobiliario y dar por concluidas unas jornadas de profundo hermanamiento.

Desde el Consejo General de los Colegios API de España se ha querido expresar el más sincero agradecimiento tanto a Joan Company como a Nuri Cruañas por su extraordinaria acogida y hospitalidad durante todo el fin de semana, deseando a la renovada directiva gerundense un futuro brillante y próspero.



COAPI MADRID-AIM

El Día de las Profesiones cumple su 10ª edición

El Día de las Profesiones, jornada que congrega a los colegios profesionales cada año para orientar a estudiantes y futuros profesionales, ha celebrado su 10ª edición, que fue celebrada en el Real Jardín Botánico Alfonso XIII de la Universidad Complutense de Madrid.

La jornada reunió en septiembre a más de 4.500 estudiantes, familias y ciudadanos interesados en recibir orientación y asesoramiento para definir su futuro académico y profesional en la 10.ª edición del Día de las Profesiones.

COAPIMADRID – AIM participó en esta décima edición y ha tenido la oportunidad de explicar la actividad profesional de intermediación inmobiliaria y acercarla a estudiantes, profesionales y a la ciudadanía.
Una de las actividades que tuvieron lugar fueron las denominadas speed dates entre estudiantes y profesionales de los ámbitos de Humanidades y Ciencias Sociales, Ciencias de la Salud y Tecnología, Arquitectura e Ingeniería, así como mesas redondas sobre las tendencias del mercado laboral, las profesiones con impacto social y la visión universitaria, actividad en la que también participó COAPIMADRID – AIM.

Más información

Reunión para impulsar el registro obligatorio de agentes inmobiliarios

Las Asociaciones Amadei, AIM y el Coapi Madrid, entidades integradas en la Federación FEIN, se han reunido hoy con la Directora General de Ayudas y Acceso a la Vivienda de la Comunidad de Madrid, Elena Rodríguez-Manzaneque, y con Miguel Cabrera, Jefe de Área de Atención al Ciudadano de la Comunidad de Madrid, con el objetivo de impulsar el Registro de Agentes Inmobiliarios (RAIN) obligatorio para los agentes inmobiliarios de la región. Ello constituirá un paso decisivo por razones de interés general, seguridad jurídica al consumidor y prevención de prácticas fraudulentas en el sector inmobiliario.

Más información

El efectivo sigue siendo el medio de pago más ampliamente aceptado en la zona euro

Según la última encuesta sobre el uso del efectivo por las empresas de la zona del euro publicada por el Banco Central Europeo, la aceptación del efectivo ha repuntado ligeramente. En 2026, el 92% de las empresas que comercializan bienes y servicios en establecimientos físicos del sector del comercio minorista, la restauración, la hostelería, y las actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento indicaron que aceptaban efectivo, frente al 90% en 2024, lo que sugiere que la aceptación del efectivo ha repuntado tras el descenso observado durante la pandemia y después de ese período.

Más información

COAPI MADRID-AIM

El registro obligatorio de profesionales, principal reto pendiente para el sector inmobiliario en la Comunidad de Madrid

Los profesionales inmobiliarios ven con buenos ojos la intención de la Comunidad de Madrid de convertir en obligatorio el Registro de Agentes Inmobiliarios (RAIN). Se trata sin duda de uno de los grandes retos que tiene pendiente el Gobierno de la Comunidad de Madrid para el sector inmobiliario.

Desde que fue anunciado antes del verano este propósito por el Viceconsejero de Vivienda de la Comunidad de Madrid, José María García Gómez, ya se han mantenido reuniones para avanzar en una mayor protección de los consumidores y los profesionales en las operaciones del sector inmobiliario, especialmente en la compraventa y el alquiler de vivienda. El impulso hacia el registro obligatorio permitirá además un crecimiento de la actividad en otros sectores ligados al sector inmobiliario y que son relevantes para la actividad económica, como el del aseguramiento, que permitirá además una mayor protección para los consumidores y usuarios. COAPIMADRID - AIM facilita a los profesionales las pólizas de aseguramiento en Responsabilidad Civil y en Caución, servicio que permite a los profesionales afrontar su actividad de intermediación inmobiliaria al encontrar herramientas seguras y eficaces.

COAPIMADRID - AIM lleva trabajando intensamente desde hace más de una década para encontrar soluciones que ofrezcan más seguridad jurídica a los profesionales en el mercado inmobiliario.

"Únicamente los registros obligatorios de profesionales inmobiliarios permiten una eficiencia completa de protección y aseguran que el mercado inmobiliario cuente con todas las garantías jurídicas y así evitar que haya profesionales que no acrediten una mínima solvencia profesional para el asesoramiento en la compraventa y alquiler de vivienda", recuerda Jaime Cabrero García, Presidente de COAPIMADRID – AIM.

Más información



COAPI MADRID-AIM

La Ley LIDER facilitará la construcción de viviendas y reducirá los tiempos de tramitación urbanística de 12 a 4 años

El Consejo de Gobierno de la Comunidad de Madrid ha aprobado el Proyecto de Ley de Impulso y Desarrollo Equilibrado en la Región (LIDER), una nueva norma que facilitará la construcción de más viviendas y reducirá la burocracia, disminuyendo los tiempos de la tramitación urbanística de 12 a 4 años.

El texto, que fue anunciado por la presidenta de la Comunidad de Madrid, Isabel Díaz Ayuso, en el último Debate del Estado de la Región, ha sido elaborado tras un proceso de participación de todas las partes implicadas. **El proyecto fue presentado en la sede de COAPIMADRID – AIM.**

Más información



El Tribunal Constitucional respalda el arbitraje

El Pleno del Tribunal Constitucional, en una sentencia que estima una demanda de amparo constitucional y de la que ha sido ponente su vicepresidenta, Inmaculada Montalbán Huertas, ha declarado la nulidad de una sentencia de la Sala de lo Civil y Penal del Tribunal Superior de Justicia de Madrid que estimó la demanda contra un laudo dictado por el Tribunal arbitral designado por el Centro Internacional de Arbitraje de Madrid.

El laudo dirimió una controversia en la aplicación de un contrato entre dos sociedades mercantiles. Declaró la responsabilidad de la sociedad recurrente por parte de los daños reclamados, aunque rechazó otras pretensiones indemnizatorias al considerar que no habían quedado acreditadas.

La sentencia del TC recuerda que el control judicial de los laudos arbitrales no permite revisar la valoración de la prueba ni sustituir el criterio del tribunal arbitral por el del órgano judicial. El Pleno considera que el laudo contenía una motivación suficiente para conocer las razones de la decisión adoptada y, además, que no se habían producido vulneraciones de las garantías del procedimiento arbitral.
Por ello, concluye que el Tribunal Superior de Justicia de Madrid excedió los límites del control que puede ejercerse en una acción de anulación al efectuar una revisión del razonamiento probatorio propio del fondo de la controversia.

Más información

COAPI MADRID-AIM

El Ayuntamiento de Madrid inicia la restauración de la Fuente de Cibeles

Desde su inauguración en 1781, la Fuente de Cibeles ha sido testigo de muchos de los momentos importantes de la historia de Madrid. A principios de junio fue uno de los escenarios de la visita del Papa León XIV y, hace apenas unos días, se llenó de aficionados para recibir a los jugadores de la selección española tras ganar el Mundial.

Todos estos eventos, junto al paso del tiempo, han dejado huella en el monumento, que a lo largo de los años ya ha sido restaurado varias veces. Ahora, el Ayuntamiento de Madrid vuelve a someterla a un proceso de restauración que tiene un coste de adjudicación de cerca de 260.000 euros y un plazo de ejecución de cinco meses, financiado en su totalidad por L'Oréal Groupe España, que ya colaboró en la restauración de Notre-Dame de París y de la Fuente de Neptuno.

Más información



El servicio de reclamaciones del Banco de España permite a los clientes bancarios recuperar un récord de 6,8 millones de euros en 2025

El Banco de España ha publicado la Memoria de Reclamaciones de 2025, que recoge las actuaciones realizadas durante el año para atender las reclamaciones y consultas presentadas por los clientes bancarios. A través de este servicio, el Banco de España vela por una relación equilibrada y transparente entre las entidades y la clientela, facilita la resolución de conflictos y promueve el cumplimiento de las buenas prácticas del sector.

Durante el año pasado, el servicio admitió y resolvió 10.856 reclamaciones de los clientes bancarios, propiciando que las entidades de crédito devolvieran un récord de 6,8 millones de euros a sus clientes. El importe supone un aumento del 34% respecto al ejercicio anterior.

Más información

COAPI MADRID-AIM

La financiación hipotecaria para adquirir vivienda aumentó un 4,3% en 2025

La financiación hipotecaria destinada a la adquisición de vivienda alcanzó casi 508.000 millones de euros en 2025, lo que supone un incremento del 4,3% anual respecto al año anterior. Ésta es una de las principales conclusiones recogida en la Memoria de la Central de Información de Riesgos 2025, que ha publicado el Banco de España.

Según explica el supervisor en un comunicado, "la actividad hipotecaria mostró un notable dinamismo en 2025", ya que "se formalizaron 438.182 nuevas hipotecas, un 14,4% más que en 2024 y el mayor volumen registrado desde 2018".

El importe medio de los nuevos préstamos aumentó un 11,5%, hasta situarse en 160.507 euros, mientras que más de ocho de cada diez nuevas hipotecas se firmaron a tipo fijo. Además, casi la mitad de los titulares de las nuevas hipotecas tenía menos de 40 años y dos de cada tres préstamos se destinaron a la primera vivienda.

Más información



COAPI TARRAGONA

Más de 180 profesionales se reúnen en la **Noche de Gala del COAPI y Asociación de Tarragona**







La cita anual estuvo marcada por el encuentro entre profesionales, el reconocimiento a la trayectoria de Cèsar Tomàs Garcia Calatayud y el homenaje a Puri Clarasó Robert.

El Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y Asociación de la Provincia de Tarragona celebró el pasado 19 de junio una nueva edición de su Noche de Gala. El encuentro, celebrado en La Boella, reunió a más de 180 personas entre colegiados, asociados, representantes institucionales, entidades profesionales y colaboradores.

Bajo el lema **"Hay decisiones que marcan"**, la gala quiso poner en valor el papel de los profesionales API en momentos tan importantes como la compra o venta de una vivienda, el inicio de un proyecto familiar o la toma de decisiones patrimoniales. Situaciones en las que contar con un profesional cualificado aporta confianza, asesoramiento y seguridad.

La velada comenzó con una recepción y un aperitivo en los jardines de La Boella, que permitió a los asistentes reencontrarse y compartir experiencias antes del acto institucional.

El presidente del COAPI y Asociación de Tarragona, **José Antonio Mas Flores**, dio la bienvenida a los asistentes y se refirió al momento actual del sector, marcado por los constantes cambios normativos y por la creciente comple-

jidad de las operaciones inmobiliarias. En este contexto, destacó la importancia de la formación continua, el rigor profesional y la seguridad jurídica.

Durante el acto también se entregaron las acreditaciones a las nuevas incorporaciones al Colegio y la Asociación. La gala contó además con la participación de **Enric Company**, especialista en desarrollo profesional y liderazgo, que ofreció una conferencia sobre los retos personales y profesionales de los agentes inmobiliarios, la capacidad de adaptación y la importancia de continuar aprendiendo.

El momento principal de la noche fue la entrega del **Guardón a la Trayectoria Profesional a Cèsar Tomàs Garcia Calatayud**, tesorero del COAPI y profesional con una larga vinculación al Colegio. El reconocimiento puso en valor sus años de dedicación, su compromiso y su aportación continuada al colectivo.

La parte más emotiva llegó con el homenaje a **Puri Clarasó Robert**, gerente del COAPI y Asociación de la Provincia de Tarragona, con motivo de su jubilación después de 46 años de dedicación al Colegio. Durante el acto se recordó su trayectoria y su papel fundamental en la historia y el día a día de la entidad.

La Noche de Gala volvió a ser una ocasión para reunir al colectivo, reconocer trayectorias y reforzar los vínculos entre los profesionales inmobiliarios de la provincia de Tarragona.





COAPI VALENCIA

COAPIV refuerza su apuesta por el análisis de la vivienda en Valencia junto al Observatorio de la Vivienda de la Universidad Politécnica de Valencia

El Colegio apoyará este espacio de estudio para acercar la visión profesional de los agentes inmobiliarios y reforzar las herramientas de análisis que ofrece a sus colegiados.

El Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Valencia se incorpora como patrono a la Cátedra Observatorio de la Vivienda de la Universitat Politècnica de València, un paso que permitirá al COAPIV reforzar su presencia en los principales espacios de análisis, estudio y reflexión sobre la situación del mercado inmobiliario valenciano.

Con esta adhesión, el Colegio avanza en su objetivo de acercarse a los organismos, entidades y fuentes de información que puedan aportar valor al sector y ofrecer a sus colegiados y asociados una visión más completa, técnica y actualizada sobre la evolución de la vivienda.

La Cátedra Observatorio de la Vivienda de la UPV se está consolidando como un punto de encuentro entre la universidad, empresas, entidades profesionales e instituciones vinculadas al sector inmobiliario. Su actividad permite analizar el comportamiento del mercado desde una perspectiva técnica, con especial atención a la relación entre oferta y demanda, la evolución de los precios, la accesibilidad, la obra nueva y las necesidades residenciales de la población.

Para el COAPIV, la incorporación a la Cátedra supone un paso estratégico porque complementa el trabajo que el Colegio ya viene desarrollando a través de sus propios informes y análisis del mercado inmobiliario. La entidad considera que formar parte de este foro contribuirá a enriquecer sus estudios, contrastar información con nuevas fuentes y reforzar el rigor de los datos que pone a disposición de los profesionales inmobiliarios.

"Para el COAPIV era importante estar en la Cátedra Observatorio de la Vivienda de la Universidad Politécnica de Valencia porque se ha convertido en un espacio de referencia para analizar qué está ocurriendo en el mercado inmobiliario valenciano.
Nuestra incorporación nos permite sumar la visión de los agentes inmobiliarios, que conocen de primera mano la realidad de compradores, vendedores, propietarios e inquilinos, y al mismo tiempo acceder a un entorno técnico y académico de gran valor para seguir ofreciendo información útil y rigurosa a nuestros colegiados", ha señalado Alfredo Cano, presidente del COAPIV.

El Colegio subraya que la situación actual de la vivienda exige disponer de información precisa, actualizada y plural. En un contexto marcado por el encarecimiento de los precios, la falta de oferta disponible, el aumento de la



demanda y las dificultades de acceso, COAPIV considera fundamental que los diagnósticos se construyan a partir de datos rigurosos y de la colaboración entre todos los agentes implicados.

La adhesión permitirá al Colegio reforzar su papel como entidad de referencia para los profesionales inmobiliarios de la provincia de Valencia, al tiempo que aportará a la Cátedra la experiencia diaria de quienes operan directamente en el mercado y trabajan sobre el terreno con compradores, vendedores, propietarios e inquilinos.

Con esta incorporación, COAPIV refuerza su compromiso con la profesionalización del sector, la transparencia del mercado y la generación de información útil para comprender la evolución de la vivienda en Valencia y su área de influencia.



Entrevista al Sr. Adrià Espinosa **cofundador y CEO de INMOLEX**

Adrià Espinosa es cofundador y CEO de INMOLEX, una innovadora solución PropTech y LegalTech diseñada para dotar de seguridad jurídica al sector inmobiliario en España. Con una destacada trayectoria ligada a la estrategia operativa y al desarrollo tecnológico, Espinosa lidera una plataforma especializada que aplica inteligencia artificial avanzada al derecho inmobiliario. INMOLEX permite a los profesionales analizar contratos complejos, redactar documentos ajustados a la normativa vigente, resolver consultas legales al instante y elaborar auditorías legales en minutos. Su propuesta consolida a la tecnología como una aliada clave para elevar el rigor y la eficiencia de los agentes en su día a día..

1. ¿Cómo surge el proyecto de INMOLEX y qué vacíos o necesidades concretas detectaron en el mercado inmobiliario para apostar por un asistente legal impulsado por inteligencia artificial?

InmoLex nace de ver el mismo problema desde dos ángulos distintos de la operación inmobiliaria.

Por un lado, dentro de la misma operación inmobiliaria. En Grupo SOMRIE, donde lidero las operaciones de una red de más de 40 profesionales inmobiliarios y hemos acompañado cientos de compraventas con un patrón que se repetía, la dependencia constante del asesor jurídico. Muchas operaciones se frenaban porque había que esperar una revisión legal o resolver una duda que nadie podía contestar en ese momento. El agente es quien está delante del cliente cuando surge la pregunta sobre unas arras, una carga en la nota simple o un contrato de arrendamiento, y muchas veces no tiene a quién consultar con rapidez.

El otro lado lo aporta Priscila Giacchetti, cofundadora y directora jurídica y de expansión de **InmoLex**, que viene del área inmobiliaria dentro de despachos de primer nivel como Baker McKenzie y Pérez-Llorca. Desde quien presta el servicio, vio lo poco accesible que resulta el criterio jurídico del más alto nivel: tiene un coste muy elevado y queda reservado a unos pocos. Pero también vio que detrás de ese rigor hay metodologías y una manera de trabajar que se pueden trasladar.

Ahí estaba la oportunidad: encapsular ese conocimiento en una plataforma tecnológica especializada en derecho inmobiliario español, con una doble misión. Por un lado, democratizar el acceso al asesoramiento jurídico de calidad. Por otro, integrar el criterio legal dentro de la propia operación inmobiliaria, para que deje de ser un proceso externo que la frena constantemente y pase a formar parte de su día a día.

2. En un momento en el que proliferan herramientas generalistas de IA, ¿qué diferencia el desarrollo específico de INMOLEX y cómo se garantiza la precisión jurídica en el análisis de contratos, notas simples o escrituras?

Lo que nos diferencia es la intersección de tres conocimientos que rara vez coinciden en un mismo equipo: tecnología, derecho y sector inmobiliario.

El primero, la tecnología. Contamos con un equipo experto en sistemas de inteligencia

artificial y en desarrollo de producto, y eso es clave, porque la IA actual tiene retos conocidos. Es un modelo probabilístico: puede alucinar, es decir, inventar datos que suenan correctos, y tiende a la complacencia, a darle la razón a quien pregunta. En derecho, eso se traduce directamente en errores.
Por eso **InmoLex** no genera la respuesta de una sola vez: analiza la consulta, la sitúa en su contexto de lugar y momento, contrasta cada plazo, porcentaje o requisito con el texto oficial y vigente de la norma, modera posibles errores y evalúa la respuesta antes de entregarla, citando siempre el artículo en que se basa.

El segundo es el jurídico. Hemos trasladado a la plataforma protocolos legales validados y la metodología de los mejores abogados: la manera en que se analiza un contrato, una nota simple o una escritura, identifica cláusulas problemáticas, cargas y desequilibrios, y explica por qué son relevantes o cuáles son las contingencias posibles.

El tercero es el inmobiliario. Conocemos la operación desde dentro y sabemos dónde están los puntos de dolor del profesional y de su cliente. Eso nos ha permitido construir no solo un asistente, sino una plataforma con funcionalidades pensadas para las tareas que más importan en su día a día: la due diligence de un inmueble, el análisis de documentos, la redacción de contratos o el seguimiento de cada operación. La inteligencia artificial es la capa que lo hace posible, no el producto en sí.

3. La revisión documental y el análisis registral de un activo pueden llevar días. ¿De qué forma INMOLEX optimiza la elaboración de informes y la revisión precontractual sin restar rigurosidad jurídica?

InmoLex se encarga del trabajo previo, que es precisamente el que más tiempo consume: leer la documentación, ordenar la información, detectar riesgos y preparar informes con las medidas para mitigarlos.

En la Due Diligence, el profesional sube la documentación del inmueble de la que disponga. La nota simple y el certificado catastral son imprescindibles y, en función de cada caso, recomendamos añadir otros documentos, como el recibo del IBI, la escritura, el certificado y las actas de la comunidad de propietarios, el contrato de arrendamiento o la licencia de obras. Con esa documentación se activa un equipo de subagentes, cada uno especializado en uno de los bloques clave del informe.

En pocos minutos se obtiene un informe exportable que revisa titularidad, cargas y gravámenes, datos catastrales, urbanismo, fiscalidad, arrendamientos o la situación de la comunidad de propietarios. A partir de ahí se puede adjuntar el contrato de arras o la escritura para analizarlos en profundidad y, cuando llega el momento, preparar el contrato desde una plantilla adaptada a la operación.

Todo queda guardado en el proyecto de cada operación, que funciona como su memoria jurídica: documentos, consultas y dictámenes juntos, de manera que cada nueva pregunta se responde con todo el contexto.

El rigor no se pierde, porque cada conclusión está fundamentada y es trazable: el profesional puede ver en qué documento se apoya cada punto del informe y contrastarlo. **InmoLex** asume la parte más mecánica y laboriosa del análisis, y el abogado conserva siempre la decisión y la responsabilidad profesional: valida el resultado, negocia, cierra la operación y resuelve las situaciones complejas. Así, cuando interviene, la operación ya llega analizada y puede aportar valor donde realmente importa.

4. El entorno regulatorio inmobiliario en España presenta importantes variaciones según la comunidad autónoma o el municipio. ¿Cómo ayuda la plataforma a los profesionales cuando deben realizar consultas o transacciones fuera de su zona habitual?

Es uno de los puntos donde más valor aportamos. En España la normativa inmobiliaria cambia mucho según la comunidad autónoma: fiscalidad, vivienda, arrendamientos o urbanismo tienen reglas propias en cada territorio.

Uno de los pasos de razonamiento de **InmoLex** consiste precisamente en contextualizar el lugar y el momento de la operación. Si un

agente de Madrid tiene un cliente que compra en Barcelona, la plataforma aplica la normativa catalana y no la madrileña. Un ejemplo: en una compraventa sujeta a ITP, Cataluña aplica con carácter general una escala progresiva por tramos, del 10 % al 13 %, introducida por el Decreto-ley 5/2025 y en vigor desde el 27 de junio de 2025. **InmoLex** lo identifica, calcula la cuota tramo a tramo, tiene en cuenta los tipos reducidos que puedan corresponder y cita la norma y la redacción aplicable.

Además, si los hechos son de otra fecha, aplica la redacción de la ley que estaba en vigor entonces, no la de hoy. Y la plataforma está conectada con el Catastro, de modo que puede traer a la conversación los datos oficiales de la finca. Así el profesional trabaja con seguridad fuera de su zona habitual, sin necesidad de conocer de memoria la normativa de cada territorio.

5. El sector inmobiliario ha sido tradicionalmente prudente ante la automatización legal. ¿Qué recepción está teniendo la herramienta entre los agentes y qué beneficios operativos inmediatos destacan en su rutina de trabajo?

La recepción está siendo muy buena, y creo que es precisamente porque no planteamos **InmoLex** como una automatización que sustituye al profesional, sino como una herramienta que refuerza su criterio y complementa el servicio en las fases en las que el asesoramiento jurídico llega tarde o tiene un coste que echa para atrás a muchos profesionales inmobiliarios.

Hoy trabajan con **InmoLex** decenas de agentes. En la plataforma se han realizado más de 3.500 consultas legales, se han analizado cerca de 400 documentos y se han elaborado más de 50 informes de Due Diligence.

Los beneficios que más destacan nuestros usuarios son la agilidad, porque resuelven en minutos dudas que antes les llevaban días; la autonomía, porque no dependen de un despacho para cada consulta operativa; y la seguridad con la que llegan a las reuniones con compradores y vendedores, con la documentación revisada y los riesgos identificados.
Lo vemos en el uso: quien empieza a utilizar **InmoLex** lo integra en su día a día y lo consulta de forma recurrente en cada operación.

6. Contar con una 'segunda opinión jurídica' casi instantánea refuerza la posición del agente ante compradores y vendedores. ¿Cree que la tecnología legal se convertirá en un estándar necesario para proyectar transparencia y profesionalidad?

Sin duda. El cliente inmobiliario está cada vez más informado y es más exigente, y espera que el profesional que le acompaña le explique los riesgos de una operación con claridad y fundamento. Poder hacerlo en el momento, con la norma aplicable y su explicación, marca la diferencia.

Creo que la tecnología legal seguirá el mismo camino que otras herramientas que hoy nadie discute en el sector: lo que empieza siendo una ventaja competitiva acaba convirtiéndose en un estándar de buena práctica. El agente que detecta una carga antes de la firma, o que sabe explicar las consecuencias de unas arras penitenciales, está protegiendo a su cliente y su propia reputación.

Y esto encaja muy bien con lo que representa el Agente de la Propiedad Inmobiliaria colegiado: profesionalidad, rigor y garantías para el consumidor. Por eso es especialmente significativa para nosotros la colaboración con el Consejo General: queremos que la tecnología ayude a reforzar ese valor diferencial, no a diluirlo.

7. El mercado inmobiliario atraviesa una etapa de continuos cambios legislativos. ¿Cómo contribuye INMOLEX a que el Agente API trabaje con la tranquilidad de estar siempre alineado con la normativa más reciente?

El sector vive un cambio normativo constante: legislación de vivienda estatal y autonómica, zonas de mercado residencial tensionado, cambios fiscales como el del ITP en Valencia o Cataluña… Es muy difícil para un profesional estar al día de todo mientras gestiona sus operaciones.

InmoLex verifica cada respuesta contra el texto oficial y vigente de la norma, de modo que el agente trabaja siempre con la redacción aplicable y no con información desactualizada.
Y como la plataforma tiene en cuenta la fecha de los hechos, sabe cuándo aplicar una reforma y cuándo la redacción anterior, algo especialmente útil en periodos de transición normativa.

Además, cada respuesta cita la norma y el artículo en los que se basa. Eso da tranquilidad, porque el profesional no tiene que fiarse a ciegas: puede comprobar el fundamento en segundos y explicárselo a su cliente con seguridad.

8. Mirando hacia el futuro, ¿cuáles son los siguientes hitos y funcionalidades que prepara INMOLEX?

Hoy **InmoLex** ya acompaña al profesional a lo largo de toda la operación, desde el primer análisis del inmueble hasta la firma. A partir de ahí, nuestros próximos hitos van en dos direcciones.

La primera es convertir cada proyecto en una base de conocimiento propia. Queremos que todo lo que el profesional trabaja en una operación o con un cliente, ya sean consultas, contratos, modificaciones o informes de Due Diligence, quede organizado como un contexto al que pueda acceder y preguntar de forma sencilla y rápida, con el historial completo de lo que se ha hablado y trabajado.

La segunda es cerrar el ciclo dentro de la plataforma. **InmoLex** ofrece un soporte legal continuo que desatasca la operación y reduce la dependencia del abogado, pero hay momentos en los que conviene escalar el caso a un experto, bien porque lo recomendamos nosotros, bien porque lo decide el cliente.
Queremos que ese paso también ocurra dentro de **InmoLex**, conectando al profesional con abogados especializados de cada zona para las validaciones finales o para los asuntos de mayor complejidad o riesgo.
En definitiva, que **InmoLex** se convierta en la infraestructura legal del sector inmobiliario.

Y, por supuesto, queremos que el convenio con el Consejo General acerque **InmoLex** a los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de toda España. Para ello hemos preparado condiciones exclusivas para colegiados y una prueba gratuita de 14 días, sin tarjeta, en inmolex.io.



— Adrià Espinosa.
Cofundador y CEO de INMOLEX

InmoLex

INTELIGENCIA JURÍDICA INMOBILIARIA

El asistente legal de IA hecho a medida para el profesional inmobiliario.

Integra el criterio jurídico en el día a día de tus operaciones.

InmoLex trabaja con el protocolo legal de despachos especializados en el ámbito inmobiliario, adaptado a lo que necesita el profesional. Donde la IA genérica improvisa, InmoLex razona: **cada respuesta pasa por un proceso de verificación antes de llegar a ti**, con la norma aplicable y su fundamento.

¿Cuál es el ITP en Cataluña para una compraventa de 1.900.000 €?

IL InmoLex

Se aplica la **tarifa progresiva por tramos** del **art. 641-1 del Código Tributario de Cataluña** (DL 1/2024), en la **redacción del Decreto-ley 5/2025, vigente desde el 27 de junio de 2025.**

Tramo de valor	Base	Tipo	Cuota
Hasta 600.000 €	600.000 €	10 %	60.000 €
600.000 – 900.000 €	300.000 €	11 %	33.000 €
900.000 – 1.500.000 €	600.000 €	12 %	72.000 €
Exceso hasta 1.900.000 €	400.000 €	13 %	52.000 €

Cuota a ingresar **217.000 €** tipo efectivo 11,42 %

QUÉ HACE INMOLEX ANTES DE RESPONDER

1. **Analiza la consulta**
   Cálculo de ITP en una transmisión onerosa.
2. **Contextualiza lugar y momento**
   Cataluña, con la escala vigente desde el 27/06/2025.
3. **Verifica en fuentes oficiales**
   Aplica la redacción del Decreto-ley 5/2025, no la anterior.
4. **Modera**
   Detecta matices: la base es el mayor entre precio y valor de referencia.
5. **Responde**
   Cuota, tipo efectivo y fundamento.

Toda la operación, en un mismo expediente

CÓMO SE TRABAJA EN INMOLEX

Proyectos — úsalas por separado o combínalas en el proyecto de cada operación, su memoria jurídica.

01
Asistente Legal
Resuelve dudas jurídicas sobre cualquier operación inmobiliaria al instante. Respuestas precisas con referencia a normativa vigente.

02
Análisis de documentos
Sube cualquier contrato u otro documento inmobiliario y detecta cláusulas problemáticas, cargas ocultas y desequilibrios antes de que sean un problema.

03
Redacción de contratos
Genera contratos, cláusulas y propuestas de negociación adaptados a la normativa vigente.

04
Due Diligence
Auditoría y revisión legal inmobiliaria integrada. Todo lo que necesitas saber sobre un activo antes de invertir, en un solo informe exportable y en pocos minutos.

OFERTA EXCLUSIVA PARA COLEGIADOS DE LOS COAPI

PLAN MENSUAL

50 %

de descuento los dos primeros meses.

CÓDIGO **COAPIMENSUAL**

PLAN ANUAL

3 meses gratis

Los dos que ya incluye el pago anual, más uno extra para colegiados.

CÓDIGO **COAPIANUAL**

Prueba 14 días gratis, sin tarjeta

Válido hasta el 31/12/2026 para nuevas suscripciones a los planes Pro y Ultra. COAPIMENSUAL solo en pago mensual y COAPIANUAL solo en pago anual; no acumulables. Plan Pro desde 49 €/mes en pago anual (IVA no incluido). Plan mensual sin permanencia.

inmolex.io info@inmolex.io

Entrevista al Sr. Jordi Ribó **Presidente de L'AGIA** (Colegio de Agentes Inmobiliarios de Andorra)

col·legi professional d'agents i gestors immobiliaris d'andorra

Jordi Ribó asumió la presidencia de L'AGIA (Colegio de Agentes Inmobiliarios de Andorra) con una hoja de ruta orientada a abordar los intensos retos que afronta el mercado del Principado. Profesional de amplia trayectoria en el sector, Ribó lidera la corporación andorrana en un momento clave marcado por la necesidad de equilibrar el dinamismo inversor con la accesibilidad a la vivienda para la población residente. Bajo su dirección, L'AGIA trabaja activamente por la transparencia del mercado y la defensa del marco normativo.



— **Jordi Ribó.**
Presidente de L'AGIA

1.Tras asumir la presidencia de AGIA, ¿cuál es la fotografía actual del sector inmobiliario en Andorra y cuáles son los principales sectores que están moviendo el mercado este año?

Actualmente en Andorra el sector inmobiliario está funcionando bien. Venimos de un momento con un alto grado de dinamismo en el sector y ahora entramos en un momento de estabilización. Por este motivo estaremos atentos al porvenir más inmediato, pero somos optimistas.

2. La compraventa en el Principado ha registrado años de notable actividad. ¿Se mantiene esa inercia o perciben síntomas de estabilización en los precios y en el número de operaciones?

Las percepciones en este ámbito siempre son peligrosas; por eso desde nuestra entidad realizamos estudios de mercado semestralmente. Esos estudios indican que hay síntomas de estabilización, hay mucha obra nueva en construcción y necesitamos un par de trimestres para ver si se mantiene la estabilización o bien hay un repunte del mercado.

3. Andorra ha introducido cambios legislativos y fiscales para regular la inversión extranjera en inmuebles. ¿Cómo están encajando estas medidas los inversores internacionales y qué repercusión real tienen en la actividad diaria de los agentes inmobiliarios?

En los últimos años en nuestro ámbito ha habido una proliferación normativa y la verdad

es que las medidas sobre la inversión extranjera han frenado el sector. Ésta ha sido una decisión política que obviamente ha frenado la evolución del mercado.

La postura política parte de la idea de que menos inversión extranjera es igual a más pisos de alquiler, pero francamente este algoritmo no se ha dado. Hoy en día hay menos pisos de alquiler y en consecuencia el precio es alcista.

4. Al igual que en otros entornos europeos, la tensión en el mercado del alquiler es un asunto prioritario. ¿En qué punto se encuentra actualmente la oferta de arrendamiento en Andorra y qué balance hace AGIA de las medidas vigentes?

Esta es la pregunta que nos hacemos todos en Andorra puesto que necesitamos tener una radiografía de cómo está el sector inmobiliario en alquiler. Es de lamentar que actualmente y después de ocho años con los alquileres bloqueados, todavía no tengamos datos reales del alquiler en Andorra puesto que eso es voluntad política ya que ellos disponen de todos los datos y permitiría trazar líneas estratégicas de acción en el mercado.

5. En un territorio de orografía singular y superficie limitada, la falta de oferta asequible para los residentes es un desafío evidente. ¿De qué manera pueden colaborar los profesionales API con la administración pública para aportar soluciones sostenibles?

Mantenemos una relación fluida y honesta con la administración. Nuestra sensación es que tienen al colectivo de profesionales en consideración. Nuestra perspectiva tiene un enfoque pragmático porque trabajamos cada día con muchas situaciones de la vida real de la población, aunque esto no descarta que políticamente nuestras observaciones se tengan en cuenta.

El Gobierno ha empezado a construir vivienda pública por primera vez y. en un año y medio a puesto en el mercado unos 500 pisos.

Esta cantidad no es suficiente porque la realidad indica que si el sector público no trabaja con el sector privado, el problema del alquiler será persistente.

6. Andorra se ha consolidado como un polo de atracción para rentas altas y perfiles profesionales cualificados. ¿Está desplazando el mercado de lujo al residencial de primera necesidad o existe margen para la convivencia de ambos segmentos?

Andorra es percibida por la ciudadanía como un polo de atracción por los bajos impuestos, pero esta no es la única razón por la que nuevos perfiles se desplazan a nuestro país a residir. La seguridad es uno de nuestros principales exponentes. Estos factores satisfacen la demanda de ambos segmentos por lo que pueden convivir tranquilamente.

No cabe escoger entre uno u otro, simplemente hay que atraer negocio inmobiliario para todos los colectivos. Hay áreas de oportunidad para todas las franjas

7. ¿cuáles son los grandes objetivos estratégicos que se ha fijado AGIA durante su mandato para garantizar la protección del usuario y elevar la cualificación del profesional inmobiliario en el Principado?

Los agentes inmobiliarios de Agia se rigen por una ley del 2002, que regula los requisitos para ejercer la profesión. Actualmente se está actualizando dicha ley y nuestra entidad ha trasladado al Gobierno y a las formaciones políticas del Parlamento las cuestiones que preocupan a nuestro colectivo.

El objetivo que persigue esta norma es la dotar de rigor y garantías nuestra profesión.

La tecnificación nos permitirá ofrecer seguridad jurídica y dar un mejor servicio a nuestros clientes. Agia tendrá que ser un colegio vivo y ágil para adaptarse a todos los retos que vendrán en un futuro a corto plazo.

8. Recientemente, en el marco de la feria The District, mantuvieron un encuentro clave con los representantes del CGCOAPI para tender puentes entre ambas entidades.
¿Qué oportunidades concretas abre esta

alianza transfronteriza para los agentes inmobiliarios de España y Andorra?

Las dos organizaciones pueden y deben colaborar de forma estrecha sobre todo en términos de educación y tecnología. Estos temas hoy en día son ámbitos que afectan a todos los miembros.

A nivel institucional las dos organizaciones deben sumar sinergias para obtener una mayor profesionalización del sector. En la era de la globalización nos corresponde informar y colaborar de cómo está la profesión inmobiliaria en cada uno de nuestros países e identificar oportunidades de optimización para todos.

Y obviamente deberemos trabajar para que los miembros de ambos países puedan realizar negocio crossborder.

Es preciso tener presente que hay muchas y buenas sinergias que podemos adoptar entre ambas organizaciones.



21

Trimestre nº3 2026

API

FAsAPI