

COLECTIVO

api

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



TRIMESTRE 2º 2025

2025: un año lleno de retos y oportunidades para el sector inmobiliario

EDITORIAL

Trabajando por
el Colectivo

17



Trabajando por el Colectivo

Ángel Martínez León

— Presidente del Consejo General de los COAPI de España



Como presidente del Consejo General de los Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España, me complace informar sobre la intensa actividad que hemos desarrollado en los últimos tiempos en beneficio de nuestro colectivo y del sector de la intermediación inmobiliaria en general.

Nuestro objetivo principal ha sido trabajar para profesionalizar y dignificar la intermediación inmobiliaria, y en este sentido, hemos mantenido reuniones con destacados representantes de las instituciones públicas. Recientemente, nos reunimos con el presidente de la Comisión de Vivienda del Senado y miembros de dicha comisión, donde presentamos una proposición de Ley que contempla la profesionalización del sector. Esta iniciativa busca establecer un marco normativo que garantice la calidad y la transparencia en la intermediación inmobiliaria.

Asimismo, hemos mantenido contactos con la presidenta de la Comisión de Vivienda del Congreso de los Diputados y miembros de la Comisión, con quienes estamos trabajando en la organización de una jornada que abordará la problemática de la vivienda y la situación de los profesionales que operan en el sector. En esta jornada contaremos con la participación de los secretarios y directores generales de Vivienda de las distintas comunidades autónomas, lo que nos permitirá tener una visión integral de la situación y encontrar soluciones efectivas.



En el ámbito digital, hemos puesto en marcha una App que ofrece información actualizada y relevante para nuestros colegiados sobre la actualidad del sector y los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria. Esta herramienta nos permitirá estar más cerca de nuestros colegiados y asociados y ofrecerles un servicio más eficiente. Además, hemos lanzado una plataforma de formación que ofrece cursos dirigidos a los API y profesionales del sector inmobiliario. Nuestro objetivo es proporcionar herramientas y conocimientos que les permitan mejorar su actividad profesional, ofrecer un servicio de mayor calidad a sus clientes y obtener una mayor rentabilidad en sus negocios.

También hemos mantenido reuniones con la Dirección General del Ministerio de Vivienda, donde hemos trasladado las necesidades y preocupaciones de nuestro sector. Estas reuniones nos permiten tener una interlocución directa con las autoridades competentes y trabajar juntos para encontrar soluciones a los problemas que afectan a nuestro colectivo. Por último, hemos firmado convenios con distintas empresas para ofrecer herramientas y servicios a nuestro colectivo. Estos convenios nos permiten ampliar nuestra oferta de servicios y ofrecer beneficios adicionales a nuestros colegiados y asociados.

En resumen, nuestro Consejo Rector ha trabajado intensamente para defender los intereses de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y promover la profesionalización del sector. Estamos comprometidos con la excelencia y la calidad en la intermediación inmobiliaria, y seguiremos trabajando para lograr nuestros objetivos.



05

EN PORTADA

2025: un año lleno de retos y oportunidades para el sector inmobiliario



COLECTIVO API 17

08

OPINIÓN

La experiencia del cliente: el arte de marcar la diferencia en un sector donde todo parece igual

Belén González

— Consultora, formadora y speaker especializada en experiencia de cliente

11

ENTREVISTANDO A

Cayetano Rengel,
presidente del COAPI
de Málaga

13

ENTREVISTANDO A

Leo Roca, director
ejecutivo del Congreso
Nacional API

16

ENTREVISTANDO A

Valentín Rodríguez,
presidente del COAPI
de Salamanca y Ávila
y tesorero del Consejo
General

18 Noticias

26 Medios

TRIMESTRE 2º 2025



2025: un año lleno de retos y oportunidades para el sector inmobiliario

COLECTIVO API 17



El 2025 se presenta como un periodo de transformación significativa para el mercado inmobiliario en España.

Con un entorno macroeconómico en evolución, cambios regulatorios importantes y una creciente demanda de profesionalización, el colectivo de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria tiene por delante la oportunidad de con-

solidar su papel como referentes en un sector en constante cambio.

Contexto macroeconómico: hacia una estabilización monetaria

Tras una serie de incrementos en los tipos de interés durante 2023 y 2024, el Banco Central Europeo (BCE) ha iniciado una fase de relajación monetaria. En su última reunión, el BCE redujo el tipo principal de refinanciación al 2,5%. Esta tendencia descendente busca estimular la economía de la Eurozona y podría tener un impacto positivo en la financiación de operaciones inmobiliarias.

Sin embargo, la persistencia de criterios bancarios estrictos y niveles de endeudamiento elevados en ciertos hogares exige una evaluación prudente en las operaciones de intermediación.

En este contexto, los API desempeñan un papel clave a la hora de garantizar la solvencia, transparencia y viabilidad de las transacciones, ofreciendo un asesoramiento finan-

TRIMESTRE 2º 2025



ciero riguroso y adaptado a las circunstancias actuales.

Marco regulatorio: adaptación y especialización

La implementación de la Ley por el Derecho a la Vivienda ha introducido cambios significativos en el mercado, especialmente en el ámbito del alquiler. La regulación de precios en zonas tensionadas y las nuevas medidas fiscales requieren una comprensión detallada y actualizada de la normativa. Además, la reciente aprobación del Reglamento Delegado Europeo sobre eficiencia energética en edificios impone nuevas exigencias en materia de sostenibilidad y rehabilitación.

Estos desarrollos normativos subrayan la necesidad de una formación continua y especializada por parte de los profesionales inmobiliarios. Los API deben estar preparados para asesorar a sus clientes en un entorno legal cada vez más complejo, garantizando el cumplimiento normativo y la optimización de las operaciones. De ahí que sigan siendo crucia-

les las constantes sesiones de formación y asesoramiento impulsadas desde el Consejo General de los COAPI de España para ayudar en todo momento a los profesionales de la industria a estar actualizados en materia jurídico-inmobiliaria para seguir operando en el mercado cumpliendo la normativa vigente.

Accesibilidad y transformación del parque inmobiliario

El acceso a la vivienda sigue siendo un desafío estructural en España. La escasez de suelo finalista, el aumento de los costes de construcción y la limitada promoción de vivienda asequible contribuyen a la tensión en los precios, especialmente en áreas urbanas. Las políticas públicas avanzan lentamente, lo que destaca la importancia de la colaboración público-privada y una gestión eficaz del suelo.

Paralelamente, el envejecimiento del parque inmobiliario, con más del 50% de los edificios con más de 40 años, requiere una atención urgente. La rehabilitación y adaptación de estos inmuebles a criterios de eficiencia



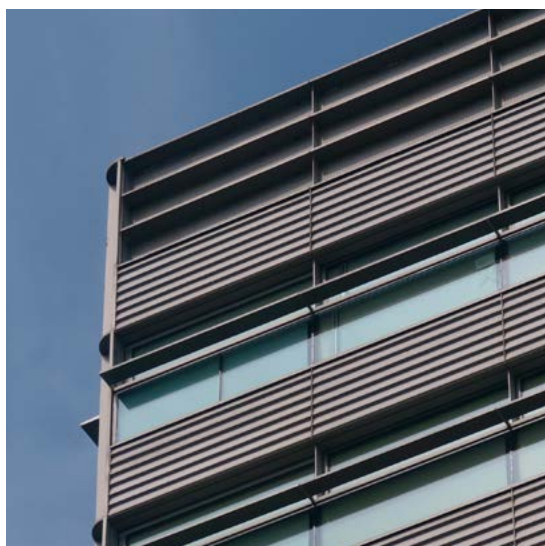
energética y accesibilidad representan una oportunidad significativa para el sector, pues es imprescindible un producto finalista de calidad para poder seguir intermediando operaciones inmobiliarias y dando respuesta a las necesidades habitacionales de la población.

Profesionalización y transformación digital: pilares del futuro

La digitalización continúa redefiniendo la cadena de valor inmobiliaria. Herramientas como la inteligencia artificial, el análisis de datos y la automatización de procesos están transformando la forma en que se gestionan las operaciones. Sin embargo, más allá de la tecnología, la verdadera evolución reside en la profesionalización del sector. En este contexto, los API, como profesionales colegiados, representan una garantía de legalidad, preparación técnica y responsabilidad. La apuesta por la formación continua, la especialización jurídica y fiscal, y el uso ético de la tecnología son

fundamentales para ofrecer un servicio de calidad y adaptado a las nuevas demandas del mercado.

En definitiva, el año 2025 plantea desafíos y retos para el sector inmobiliario español, pero también ofrece oportunidades para aquellos profesionales dispuestos a adaptarse y liderar el cambio. Los API tienen la responsabilidad y la oportunidad de consolidar su papel como el gremio clave para mejorar el acceso de la ciudadanía al sector de la vivienda, contribuyendo a un mercado más transparente, eficiente y sostenible. =

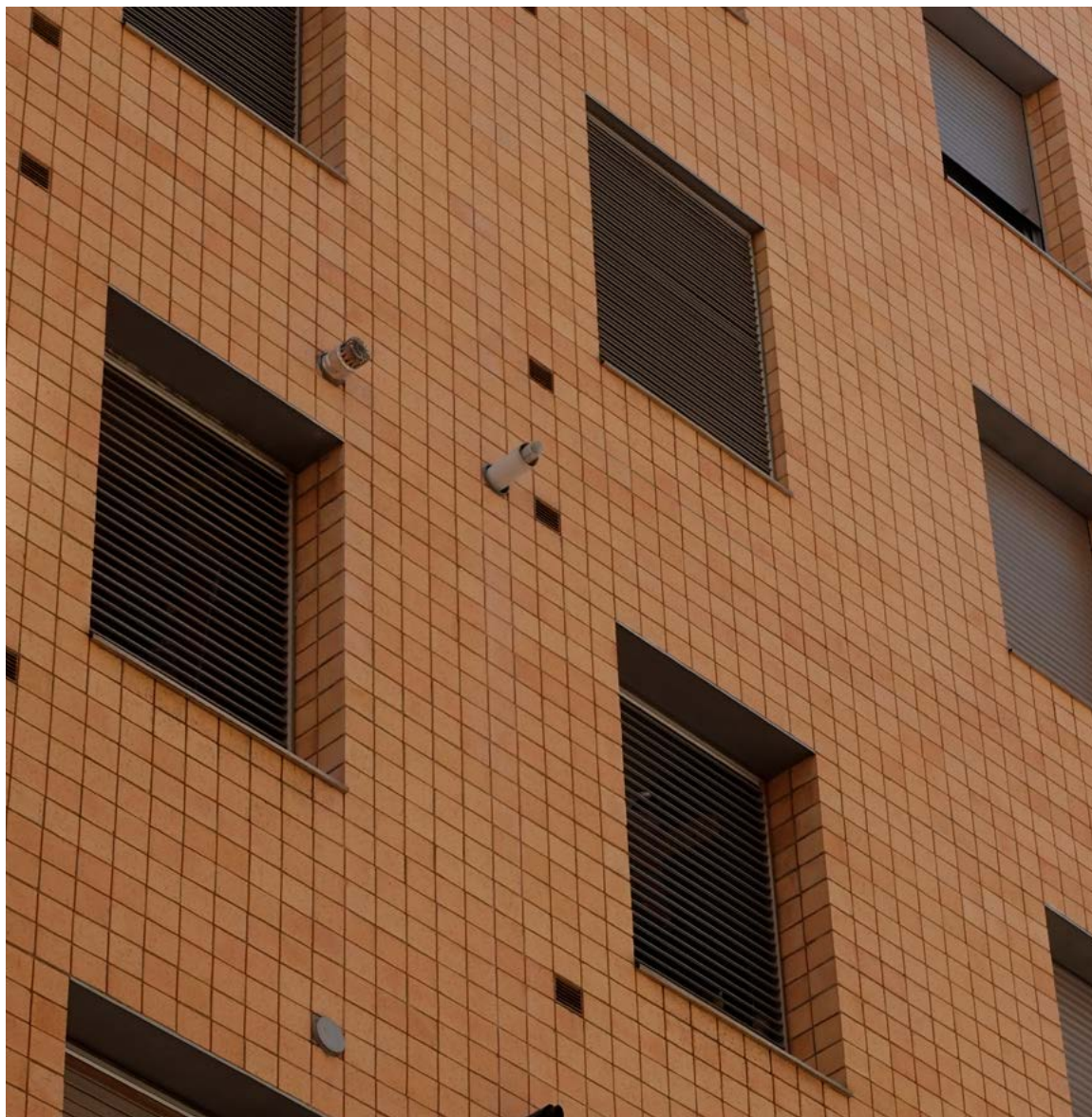


La experiencia del cliente: el arte de marcar la diferencia en un sector donde todo parece igual



Belén González

— Consultora, formadora y speaker especializada en experiencia de cliente para el sector inmobiliario



Si trabajas en el sector inmobiliario desde hace tiempo, sabrás que cada año aparecen nuevas herramientas, nuevas plataformas, más competencia, más información... pero también, más ruido. Vivimos en un mercado saturado, donde todos enseñan propiedades parecidas, en zonas similares, con precios similares, incluso con discursos similares. Y, ante eso, muchos agentes se preguntan: *¿Cómo puedo destacar de verdad?*

La respuesta está, muchas veces, frente a nuestros ojos. No en lo que mostramos, sino en cómo lo hacemos sentir. Porque si hay algo que un cliente nunca olvida, es cómo lo tratamos. Cómo lo acompañamos. Cómo gestionamos sus miedos, sus dudas, sus ilusiones. Y eso no lo hace ningún portal, ni ningún CRM. Eso lo hace una persona. Lo hace un profesional.

Por eso, hablar de experiencia de cliente hoy no es hablar de un concepto moderno o de un lujo para agencias con muchos recursos. Es hablar del futuro (y también del presente) de nuestra profesión. Es volver a poner el foco en lo que nunca debería haberse perdido: el cliente como centro de todo.

No se trata de “quedar bien” o de ser simpáticos. Se trata de construir confianza desde el primer contacto, de generar una experiencia profesional y humana a la vez. De cuidar los detalles, de cumplir lo que prometemos, de comunicarnos con claridad, de no desaparecer cuando las cosas se complican. Se trata de entender que lo que para nosotros es una operación más, para ellos es un momento único. Una compraventa de vivienda no es solo una transacción: es la apertura o el cierre de una etapa vital.

Cuando un cliente siente que lo estás escuchando de verdad, que entiendes lo que necesita más allá de los metros cuadrados, que respetas su tiempo, que sabes guiarle sin presionarle...



Los agentes creen que ofrecer una buena experiencia al cliente requiere grandes cambios. Son los detalles los que generan emoción. Y la emoción, en este sector, es lo que mueve todo.

ese cliente no solo queda satisfecho. Ese cliente se convierte en tu prescriptor, te recomienda, vuelve a ti y habla bien de ti. Porque la experiencia que vivió contigo fue distinta.

Y eso, en un mercado saturado, vale oro.

Lo curioso es que, a menudo, los agentes creen que ofrecer una buena experiencia al cliente requiere grandes cambios o una inversión desmesurada. Pero la mayoría de las veces, empieza por pequeños gestos: una llamada a tiempo, una explicación honesta, un seguimiento que no parezca automático, un café sin prisas cuando hay que tomar una decisión importante. Son los detalles los que generan emoción. Y la emoción, en este sector, es lo que mueve todo.

La experiencia del cliente no es algo que se deja al azar. Se puede trabajar, se puede medir, se puede profesionalizar. Y cuando se hace, los resultados cambian. Cambian los cierres, cambian las negociaciones, cambian incluso los honorarios. Porque cuando el cliente percibe valor real en tu servicio, ya no discute tanto el precio. Entiende que está pagando por algo más que enseñar pisos.

Los que llevamos años en esto sabemos que el mercado va y viene. Hay épocas buenas, otras menos. Suben los precios, bajan, aparecen modas, normativas nuevas... Pero hay algo que permanece, y es la reputación. Lo que los clientes dicen de ti cuando no estás delante. Y eso no se compra con anuncios, ni se gana con un logo bonito. Se gana con cada experiencia que ofreces.

Estamos en un momento perfecto para recuperar lo esencial: la relación con las personas. Para dar un paso más allá del “hacer bien mi trabajo” y empezar a preguntarnos: *¿Cómo puedo hacer que este cliente sienta que está en las mejores manos?*

No hay una única fórmula, ni un camino cerrado. Cada agencia, cada agente, puede adaptar su manera de trabajar a su estilo, a su zona, a su tipo de cliente. Pero el punto de partida es el mismo para todos: poner al cliente en el centro, de verdad. Escuchar más. Anticiparse. Ser claro. Ser empático. Ser profesional.

Porque al final, los clientes olvidan los datos, los precios, incluso las fotos. Pero nunca olvidan cómo les hiciste sentir.

Y ahí, está la verdadera oportunidad de diferenciarnos. No hace falta hacer cosas extraordinarias. Solo hay que hacer lo ordinario, de forma extraordinaria. ▬



Cayetano Rengel, presidente del COAPI de Málaga

“La formación de un API es imprescindible, somos profesionales que cumplimos una función social necesaria.”



Más allá de ser el presidente del COAPI de Málaga, usted es el director del Área de Formación y Universidades del Consejo General. En el contexto actual, ¿cuán importante es la formación para un API?

La formación de un API es imprescindible, somos profesionales que cumplimos una función social y necesaria, por tanto, el estar al día de toda la normativa que nos afecta y saber exactamente cuál es nuestro cometido en la sociedad nos obliga a formarnos constantemente para ayudar de la forma más correcta y profesional al ciudadano.

Hasta el momento, ¿qué balance hace del tiempo en el que usted ha liderado este Área?

Muy positivo en este mandato, pues he colaborado en que varias universidades conveniendo con nosotros la posibilidad de ayudar a nuestro colectivo con todo tipo de cursos

con formadores de primer nivel, con profesores de universidades y con agentes de la propiedad inmobiliaria con formación y experiencia.

¿Cuáles son sus principales objetivos a corto y medio plazo?

Que los API sean los mejores formados en el sector inmobiliaria y que siempre estén a la vanguardia en los asuntos tecnológicos, jurídicos, etc., que tanto necesita para ser un referente en el mercado.

¿Qué campos formativos son más importantes para un agente inmobiliario en este momento y en cuáles hay mayor margen de aprendizaje?

En estos momentos las aplicaciones tecnológicas están a la orden del día, pero todo eso tiene que estar avalado por una formación amplia desde el punto de vista de técnicas y estrategia de ventas o el conocimiento de la Ley de Arrendamien-



tos Urbanos (LAU) en toda su amplitud, un claro ejemplo del mayor margen de aprendizaje que aún existe por la cantidad de modificaciones que está sufriendo.

En definitiva, saber que esto es un camino de aprendizaje día a día para que se amplíe la experiencia profesional que aumenta con los años de profesión.

Recientemente el Consejo General ha firmado un convenio de colaboración con la empresa Educatio. ¿Por qué ha sido la empresa elegida para realizar cursos formativos para el colectivo API y qué elementos la diferencian de las demás?

El convenio ha sido una gestión ilusionante. Educatio va a aportar al Consejo General y, por ende, a todo el colectivo de agentes y asociados, una forma moderna de implantación, desarrollo, gestión, alquiler, mantenimiento y demás servicios inherentes a la gestión de plataformas de teleformación y de los cono-

cimientos y equipos necesarios para realizar este tipo de servicios.

Suministrarán contenidos didácticos para formación online, con licencia de uso por un tiempo indefinido de la plataforma de formación. Al mismo tiempo, tendremos la exclusiva mientras dure el convenio. Nuestra pretensión es colgar un catálogo de cursos de todo tipo referidos al sector inmobiliario con el objeto de dar a nuestros colegiados y asociados una formación constante para que estén al día en todo lo referido a su formación profesional. En definitiva, hemos confiado nuestro proyecto a una empresa moderna y a la última en todos los procesos tecnológicos actuales.

¿Y de qué forma van a comunicarse los nuevos cursos formativos a los profesionales interesados y en qué formato se impartirán?

Los cursos formativos van a comunicarse a través de la plataforma y estarán apoyados por profesores de

distintos ámbitos de la enseñanza. Serán impartidos en formato online y estarán dirigidos por los expertos de Educatio. ■



Leo Roca, director ejecutivo del Congreso Nacional API

“El Congreso Nacional API quiere ser una cita ineludible para el profesional inmobiliario.”



El Congreso de 2024 coincidió con el 75° aniversario del Consejo General de los COAPI y usted jugó un papel clave en su organización. ¿Qué significó para usted y su equipo este evento con tanta carga simbólica?

Fue una enorme responsabilidad y, a la vez, un privilegio. El 75° aniversario nos ofreció la oportunidad de rendir homenaje a toda la trayectoria del colectivo API, pero también de proyectar su papel hacia el futuro. Fue un placer organizarlo, pues desde el principio se nos dio absoluta libertad para plantear, sugerir y ejecutar ideas teniendo en cuenta unas líneas maestras básicas. Trabajar así con un equipo tan profesional fue muy sencillo.

¿Cuáles fueron los principales retos y aprendizajes que dejó la organización del Congreso en 2024 y cómo se están aplicando para la edición de 2025?

Tuvimos poco tiempo para la organización del evento, apenas cuatro semanas, por lo que fue todo un desafío y estamos muy contentos, pues el resultado fue muy satisfactorio.

En cualquier evento, independientemente de su naturaleza y tamaño, lo más importante es pensar en los asistentes, tanto por el tiempo que dedican y el coste de oportunidad que les supone abandonar sus negocios, como por la inversión económica que realizan. Por tanto, queríamos ofrecerles un evento de calidad que hiciera que todo eso valiera la pena.

Existía cierta cautela sobre cómo iría el Congreso, pero todo el mundo estuvo a la altura: los asistentes, el equipo de panelistas y ponentes, la maestra de ceremonias, el equipo técnico, el catering y el propio personal del Centro de Exposiciones y Congresos Lienzo Norte. Fueron unos días espectaculares.



El Congreso reunió a profesionales de toda España. ¿Qué papel juega este tipo de encuentro para reforzar la unidad, la formación y la visibilidad del colectivo API?

Es un lugar de encuentro ideal para compartir, explorar, conectar, mejorar... Lo importante de los congresos, más allá de su contenido, es que tengan networking de calidad. Esos momentos en los que se pueden comparar y contrastar ideas y conocimientos en persona para crecer como profesionales y generar negocio inmobiliario. No hay que olvidar que se trata de un evento que reúne a personas de toda España que no puede tomarse un café fácilmente durante el año, por lo que poderse encontrar en un mismo lugar tiene mucho valor.

Además, cabe destacar que es una cita abierta a todo el colectivo profesional, no solo a los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API). El Congreso Nacional API se ha de consolidar como un espacio don-

de los profesionales comparten experiencias, se actualizan profesionalmente y refuerzan su sentido de pertenencia. Además, es una plataforma de visibilidad ante otros actores del sector y ante la sociedad en su conjunto. En un entorno tan cambiante como el inmobiliario, necesitamos espacios así para anticipar tendencias, proponer mejoras y posicionar la figura del inmobiliario como garante de profesionalidad y confianza.

¿Qué novedades o enfoques diferenciales podemos esperar en la edición de este 2025?

Para 2025, hemos reforzado la estructura organizativa y mejorado herramientas internas, todo con el objetivo de que la experiencia sea aún más fluida, enriquecedora y abierta a nuevas voces del sector. Además, este año queremos ampliar nuestro público, siendo todavía más inclusivos y logrando el equilibrio entre el contenido técnico y el

comercial. Y es que el mercado inmobiliario es muy amplio y heterogéneo, y ambos elementos cohabitan en el sector profesional. Ese equilibrio permitirá que sea más interesante para un público más amplio que se sienta representado y encuentre su lugar, disfrutando de temáticas y paneles interesantes para su negocio.

En un mercado inmobiliario en transformación, ¿qué temas considera prioritarios para debatir en la edición de este año entre los API y otros actores del sector?

PMantendremos líneas clave como la sostenibilidad, la digitalización y el análisis del mercado residencial, pero incorporaremos nuevos enfoques. En este sentido, centraremos el IX Congreso Nacional API en ámbitos troncales clave como el económico, el normativo, el tecnológico (con el papel de la IA a la cabeza), el social, el de la comunicación y el del liderazgo. Y es que a formación



continua del colectivo es otro pilar clave que seguirá presente en las mesas de debate del Congreso.

Además, queremos dar más voz a las nuevas generaciones de API, fomentar el debate abierto y mejorar la conexión con otras profesiones del sector. También apostaremos por un formato más dinámico, con espacios de networking real y actividades que refuercen los vínculos entre los colegios.

Por último, tras haber liderado la organización dos años consecutivos, ¿cómo ve el futuro del Congreso Nacional del Consejo General y su evolución como cita imprescindible para el sector?

Queremos consolidarlo como un evento estable en el tiempo, sin interrupciones. El Congreso Nacional API ha de ser una cita ineludible para el profesional inmobiliario, quien la tendrá bien presente en su calendario y le dará absoluta prioridad en su programación de asisten-

cia a eventos profesionales durante el año.

El Congreso tiene un enorme potencial para seguir creciendo, tanto en participación como en impacto. Cada edición suma experiencia, ideas y relaciones que fortalecen al colectivo API y a su Consejo General. Creo que debemos aspirar a convertirlo en uno de los foros anuales de referencia del sector inmobiliario en España, sin perder nuestra identidad ni nuestro compromiso con los colegiados. El futuro pasa por consolidar esa visión común y seguir innovando. Y este año iremos a por más. 



Valentín Rodríguez, presidente del COAPI de Salamanca y Ávila y tesorero del Consejo General de los COAPI de España

“La nueva app del Colectivo API dará visibilidad, cohesión y proyección digital al profesional inmobiliario colegiado”

COLECTIVO API 17



Señor Rodríguez, el Consejo General de los COAPI de España está trabajando en una nueva aplicación para profesionales inmobiliarios. ¿Qué motivaciones hay detrás de este desarrollo digital?

La motivación principal es la necesidad de dotar al colectivo de agentes de la propiedad inmobiliaria de una herramienta digital que permita estar conectados, informados y representados de forma unificada. Hoy en día, la mayoría de los gremios profesionales (médicos, abogados, arquitectos, farmacéuticos, etc.) ya disponen de plataformas que no solo les identifican, sino que les mantienen cohesionados y actualizados. El sector inmobiliario necesitaba dar ese salto, y desde el Consejo General hemos asumido el reto.

¿Cuál será el valor añadido de esta app frente a redes como LinkedIn o plataformas sectoriales existentes?

Esta app no viene a competir con plataformas como LinkedIn, sino a complementarlas. Es una herramienta específica para los profesionales colegiados, con contenidos y servicios diseñados exclusivamente para ellos. Cada usuario tendrá un número identificativo único, que no solo servirá para verificar su condición de colegiado, sino también para facilitar las relaciones profesionales con transparencia y confianza. Será una forma de visibilizar al profesional serio, formado y acreditado frente a la figura del intrusismo.

¿Qué funcionalidades ofrecerá en su lanzamiento?

La aplicación tendrá secciones clave como *Formación* —con acceso a cursos, webinars y certificaciones—, *Noticias del Sector*, *Actualidad Colegial*, un espacio dedicado al *Congreso Anual* y, por supuesto, canales de comunicación entre colegiados. También estamos trabajando en que sirva como una especie

TRIMESTRE 2º 2025



de “tarjeta profesional digital” para cada usuario, con su número de colegiado y una ficha visible desde la app. Será muy útil para acreditar al profesional ante clientes, compañeros y otras instituciones.

¿Qué beneficios espera que aporte esta herramienta al sector?

En primer lugar, cohesión. Necesitamos sentirnos parte de un colectivo profesional fuerte, moderno y visible. En segundo lugar, actualización: estar informados en tiempo real y acceder fácilmente a formación continua es clave. Y, por último, prestigio. Esta app será una forma de mostrar al cliente que el profesional que tiene delante está colegiado, formado y respaldado por una institución. Eso genera confianza y valor diferencial frente a quienes ejercen sin respaldo ni garantías.

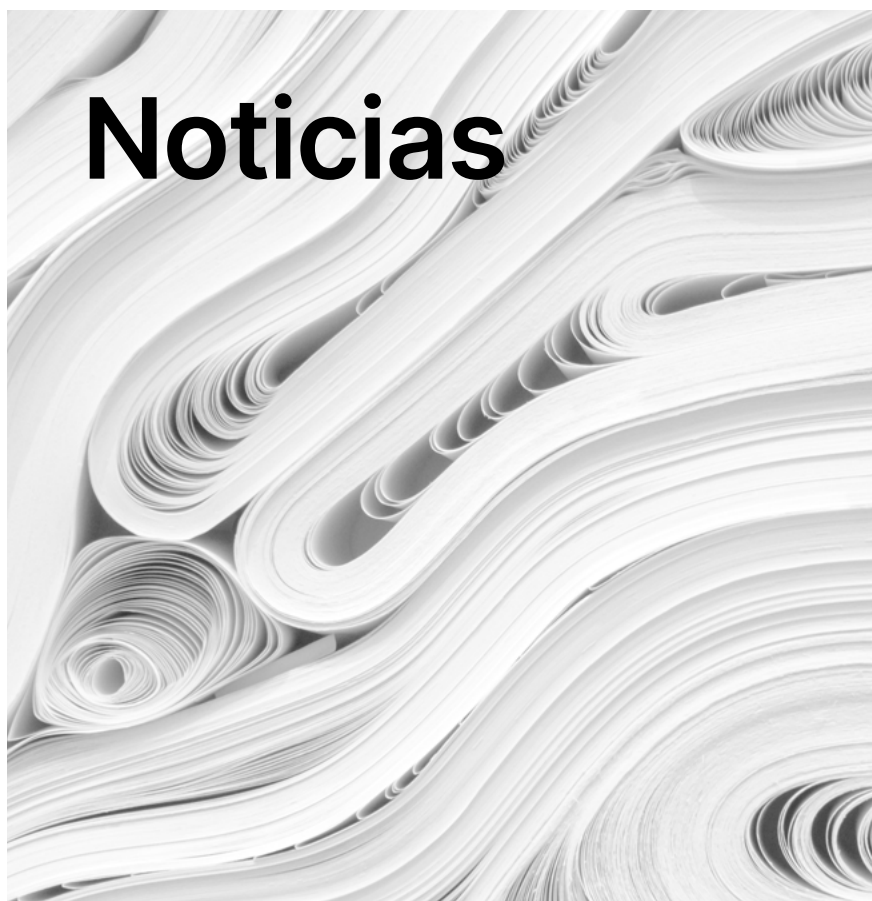
¿Cuándo estará disponible y cómo se integrará en la vida profesional diaria del API?

Estamos en una fase muy avanzada de desarrollo. Nuestra intención es presentar una versión beta en junio y lanzarla oficialmente en la segunda parte del año. Se integrará como un canal más de uso cotidiano: consultar noticias, apuntarse a cursos, ver la agenda colegial, hacer networking... incluso generar oportunidades de colaboración entre colegiados. Estamos construyendo una herramienta viva, que crecerá con el feedback de sus usuarios.

¿Cree que esta aplicación puede cambiar la percepción del sector ante la sociedad?

Sin duda. Dar el paso a una plataforma digital común refuerza la imagen de profesionalidad y unidad del colectivo. Muestra que estamos a la altura de otros gremios en cuanto a organización, innovación y servicio público. La sociedad necesita confiar en el asesoramiento inmobiliario, y esta app es un paso clave para consolidar esa confianza. ≡





Noticias

ALICANTE

El COAPI de Alicante celebra el Inmo Experience

El 13 de marzo, el COAPI de Alicante celebró en sus instalaciones la jornada formativa 'Inmo Experience – Formación en experiencia de clientes'. Un curso impartido por Belén González en el que los profesionales asistentes pudieron aprender todo lo relativo a la experiencia del cliente en el sector inmobiliario español. [=](#)



CONSEJO GENERAL

El Consejo General, presente en una nueva edición del SIMA

El Consejo General participó activamente en una nueva edición del Salón Inmobiliario de Madrid (SIMA), con un stand propio desde el que se ofreció atención personalizada a colegiados y asociados.

La entidad reafirmó su compromiso con el sector y con los profesionales inmobiliarios, consolidando su presencia como punto de encuentro y referencia dentro del evento.

Durante la segunda jornada, Ángel Martínez León, Lola Alcover y Valentín Rodríguez estuvieron en el recinto ferial de IFEMA, atendiendo a los numerosos colegiados y asociados que se acercaron al stand. El es-

pacio del Consejo General se convirtió en un lugar de intercambio profesional, información y apoyo, demostrando una vez más su cercanía con el colectivo.

Además de la atención directa, el stand del Consejo General sirvió como plataforma para compartir información sobre los principales retos y oportunidades del sector inmobiliario, así como para poner en valor el papel del profesional colegiado en un mercado en constante transformación. La participación en SIMA permitió reforzar vínculos, generar sinergias y dar visibilidad al trabajo que se realiza desde la institución en defensa de la profesión. ≡



VALENCIA

Valencia, epicentro del sector inmobiliario gracias a Profesionalinmo



COLECTIVO API 17

TRIMESTRE 2º 2025

Un año más, el sector inmobiliario de todo el país se dio cita en Profesionalinmo, la jornada profesional organizada por el COAPI de Valencia y celebrada en el Auditorio del Complejo Deportivo y Cultural “La Petxina” el 28 de marzo.

El evento reunió a alrededor de 300 profesionales relacionados con el sector de la vivienda de varias comunidades autónomas, gerentes y trabajadores de agencias inmobiliarias, notarios, registradores, arquitectos o constructores, consolidándose como una de las citas más importantes del ámbito de la vivienda en todo el país.

La jornada, que contó con la periodista Susana Ollero como maestra de ceremonias, se desarrolló en horario de mañana y tarde, compaginando tanto la formación de calidad como el espacio para el networking y el análisis de experiencias.

Como broche de oro, los participantes de Profesionalinmo disfrutaron de una cena en el restaurante “Mirador” del Hotel Only You Valencia, que cuenta con unas espectaculares vistas a la ciudad, y donde los inmobiliarios pusieron fin a una intensa jornada de reencuentro, convivencia e intercambio de experiencias. ■



CÁCERES

El COAPI de Cáceres rinde homenaje a María Félix Tena Aragón, presidenta del Tribunal Superior de Justicia de Extremadura, y a Manuel Bermudo Valero, presidente del COAPI de Sevilla



El día 21 de marzo, y con motivo de la celebración de su Asamblea General, el COAPI de Cáceres concedió a María Félix Tena Aragón, presidenta del Tribunal Superior de Justicia de Extremadura, su Premio Virgen de Guadalupe, en su VIII Edición, en agradecimiento a su labor de defensa y promoción de la profesión API durante su dilatada carrera. Hizo entrega oficial del premio Javier Fernando Díaz Martín, gerente territorial del Catastro en Cáceres.

En este mismo acto, el COAPI de Cáceres homenajeó a Manuel Bermudo Valero, presidente del COAPI de Sevilla y profesor de Valoraciones

Inmobiliarias, en agradecimiento a su inestimable y generosa colaboración con el COAPI de Cáceres. Hizo entrega oficial de este público reconocimiento el subdelegado del Gobierno en Cáceres, Juan Antonio García Martín.

Asistieron a este acto representantes de: el Gobierno de España, la Junta de Extremadura, la Diputación Provincial de Cáceres, el Ayuntamiento de Cáceres, la Universidad de Extremadura, el Tribunal Superior de Justicia de Extremadura, el Colegio Notarial de Extremadura, el Colegio de Registradores de Extremadura y el COAPI de Badajoz. ≡



CASTELLÓN**El COAPI de Castellón analizó las novedades sobre las VPO**

El COAPI de Castellón ofreció, en una comparecencia celebrada en su sede oficial, un análisis detallado sobre las Viviendas de Protección Oficial (VPO). Durante el acto se profundizó en el Decreto 180/2024, de 10 de diciembre, del Consell, con un enfoque especial en las segundas y posteriores transmisiones, así como en los arrendamientos de viviendas de protección pública en la Comunidad Valenciana. Esta normativa introduce novedades relevantes para el sector inmobiliario y su aplicación.



En la charla estuvieron presentes Lidón Bordils, jefa del Servicio Territorial de Vivienda en Castellón, Francisco Nomdedeu, presidente del COAPI de Castellón, y Nuria Marco, vicepresidenta. Los API de Castellón vaticinaron que las VPO irán a más en la provincia debido a la creciente demanda de hogares y al encarecimiento de los pisos de renta libre. ≡

CORUÑA**El COAPI de La Coruña formó parte del Grupo de Trabajo del II Pacto Social de la Vivienda 2026-2030**

El II Pacto Social de la Vivienda 2026-2030 es un acuerdo que se está negociando en Galicia para mejorar la vivienda en la región. El Observatorio de la Vivienda de Galicia, dependiente de la Consellería de Vivenda e Planificación de Infraestructuras, tiene un Grupo de Trabajo que se reunió el 7 de marzo para trabajar en este pacto. El COAPI de La Coruña forma parte activamente de este Grupo de Trabajo a través de su presidenta, Patricia Verez. ≡



BARCELONA

Éxito de la X edición del evento Tribuna Immoscòpia, coorganizada por el COAPI de Barcelona



El COAPI de Barcelona, junto a la Asociación de Agentes Inmobiliarios de Catalunya (AIC), reunió el pasado enero a buena parte del sector inmobiliario catalán en la X edición del evento Tribuna Immoscopia. El evento se centró en las perspectivas del mercado para este 2025 y tuvo lugar en el Auditorio l'Illa Diagonal ante centenares de profesionales.

La jornada contó con la participación de altos cargos de la Administración Pública en el ámbito de la vivienda a nivel autonómico y estatal. Así, en la apertura de la jornada intervinieron David Lucas, secretario de Estado de Vivienda y Agenda Urbana; Josep Rull, presidente del Parlament de Catalunya; Joan Ramon Riera, comisionado de Vivienda del Ayuntamiento de Barcelona; y Lúdia Guillén Simón, secreta-

ria de Vivienda de la Generalitat de Catalunya.

La inauguración de la jornada fue a cargo de Gerard Duelo, presidente del COAPI de Barcelona, que subrayó la necesidad de reforzar la colaboración público-privada y señaló que *“la Administración parece haber entendido que la crisis habitacional es un problema estructural que requiere soluciones profundas”*. ≡

MADRID

El COAPI de Madrid reclamó controles para la actividad inmobiliaria profesional

El COAPI de Madrid hizo petición pública de introducir controles para que los agentes inmobiliarios acrediten unos requisitos básicos en el ejercicio de su actividad. Así lo reflejó en las alegaciones presentadas al Anteproyecto de Ley de Protección de los Consumidores de la Comunidad de Madrid durante el trámite de consul-

ta pública. Y es que la ausencia de regulación de la actividad profesional en el ámbito inmobiliario está propiciando un permanente perjuicio y vulneración de los derechos y garantías de los consumidores y usuarios que sufren estafas, fraudes y abusos en el derecho a la vivienda, por lo que es prioritario aplicar mecanismos de control. ≡



MADRID

El COAPI de Madrid celebra la jornada “Tasaciones periciales contradictorias”

Los expertos Andrés Etreros Huerta y Francisco Sánchez Ramos de Castro, arquitectos y Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, impartieron la jornada “Tasaciones Periciales Contradictorias”, celebrada en la sede del COAPI de Madrid, y en la que analizaron las nuevas oportunidades que se abren en la valoración de inmuebles tras la reciente doctrina del Tribunal Supremo y el impacto fiscal de la aplicación del valor de referencia catastral. Las sentencias del Tribunal Supremo de 4 y 9 de

diciembre de 2024, que permiten a Hacienda usar las tasaciones de las hipotecas en las compraventas como valor fiscal para la aplicación de los impuestos, abren la puerta para impulsar las tasaciones periciales contradictorias porque las pone en valor y esta doctrina se puede aplicar a todo tipo de impuestos en los que se necesite valorar los bienes inmuebles (Sucesiones, ITP, Plusvalía, etc.). También afecta al valor de referencia catastral que se aplica desde 2022. [=](#)

LA CORUÑA

El COAPI de La Coruña asistió a la reunión de la Mesa Sectorial de Vivienda del Ayuntamiento



El 31 de enero se reunió la Mesa Sectorial de Vivienda del Ayuntamiento de La Coruña, con la asistencia de la alcaldesa de A Coruña, Inés Rey, el concejal de Urbanismo, Rehabilitación y Vivienda, Francisco Díaz Gallego, y la presidenta del COAPI de La Coruña, Patricia Verez, representando al colectivo de agentes inmobiliarios. En la reunión se presentó una memoria justificativa y un informe de mercado para acompañar a la

solicitud de declaración de La Coruña como Zona de Mercado Residencial Tensionado. Un documento del que se extrae que más del 50% de los distritos censales cumplen uno o los dos requisitos exigidos por la Ley de Vivienda.

En la Mesa Sectorial de Vivienda también estuvieron presentes Gloria Montaña, directora de Área de Urbanismo, junto con los representantes de entidades como EMVSA, APROINCO, APECCO, COAFGA, la Federación de Asociaciones Vecinales, el Colegio Oficial de Arquitectura Técnica y el Colegio de Arquitectos. [=](#)



CÁCERES

Los COAPI provinciales de Extremadura y APAMEX firmaron un acuerdo de colaboración en el ámbito de la edificación

La sede del Colegio de Abogados de Badajoz acogió el acto de la firma del convenio de colaboración establecido por la Asociación para la Atención y la Integración Social de las Personas con Discapacidad Física de Extremadura (APAMEX) y los COAPI provinciales de Extremadura.

El convenio tiene como objetivo sumar esfuerzos para el fomento de la accesibilidad universal en el ámbito de la edificación, y comprende acciones centradas en la formación a los colegiados (que se impartirán en ambas provincias), asesoramiento a los clientes que precisen viviendas con requerimientos en materia de accesibilidad y elaboración de documentos que faciliten información objetiva de las condiciones de accesibilidad de los edificios y viviendas.

El convenio fue rubricado por Adolfo del Molino Gómez de Carvalho, presidente del COAPI de Badajoz; Francisco Marroquín Parra, presidente del COAPI de Cáceres, y Jesús Gumiel Barragán, presidente de APAMEX. Al acto de la firma también asistieron el consejero de Infraestructuras, Transporte y Vivienda de la Junta de Extremadura, Manuel Martín Castizo, y el vicedecano del Colegio de Abogados de Badajoz, Faustino Sánchez Lázaro.

Esta iniciativa es una apuesta más por seguir avanzando en materia de accesibilidad universal en Extremadura, desde un enfoque positivo, al que se están sumando cada vez más colegios profesionales, siendo claves los agentes de la propiedad inmobiliaria. [≡](#)





Medios

LARAZÓN

El Consejo General analiza en La Razón el Plan de Vivienda del Gobierno



EL PAÍS

El Consejo General valora en El País la evolución del mercado hipotecario español



infobae

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



EjePrime

El Consejo General pide un “pacto de Estado” para solucionar el problema de la vivienda



idealista.com

El Consejo General avisa en Idealista News que la actualización de los alquileres desincentiva a los propietarios



20minutos

El índice del INE que limita los alquileres, a debate. El Consejo General en 20 Minutos



EL DEBATE

Los avales ICO no son suficientes: el Consejo General lo explica en El Debate



El COAPI de Alicante celebró el Inmo Experience, un curso impartido por Belén González en el que los profesionales asistentes pudieron aprender todo lo relativo a la **experiencia del cliente** en el sector inmobiliario español ≡ Los COAPI provinciales de Extremadura y APAMEX firmaron un acuerdo de colaboración en el ámbito de la edificación para **fomentar la accesibilidad universal** en la construcción de edificios ≡ El COAPI de La Coruña asistió a la reunión de la Mesa Sectorial de Vivienda del Ayuntamiento de La Coruña, acto en el que se presentó un informe de mercado para acompañar a la solicitud de **declaración de La Coruña como Zona de Mercado Residencial Tensionado** ≡

Edición

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

Coordinación

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

Redacción

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

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

— tonicastro.com
@tonicastro

