



es. **API** Digital

Publicación periódica del Consejo General de Colegios Oficiales de
Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España

06

Marzo
2017

UNIÓN INMOBILIARIA 2017

ZARAGOZA 28 Y 29 SEPTIEMBRE 2017



API

CONGRESO AGENTES INMOBILIARIOS DE ESPAÑA

ORGANIZA CONSEJO GENERAL COLEGIOS API

Noticias

Los APIs y los Administradores
de fincas aúnan esfuerzos

Colegios

I Congreso Imofest
Profesionalinmo

Opinión

Ciudad, vivienda y mercado inmobiliario
Una dialéctica imposible



VENTAJAS DE TRABAJAR CON UN API

Un **API** ofrece profesionalidad en todas las operaciones inmobiliarias.

Un **API** vela por los intereses y derechos de los consumidores y pone al servicio de sus usuarios todos sus conocimientos sobre el mercado y legislación, mediando por los intereses de ambas partes.

Un **API** avala la transparencia de las tasaciones inmobiliarias y aporta su experiencia y preparación en la valoración real del inmueble.

Un **API** actúa con discreción, lealtad y efectividad en todas las operaciones.

Un **API** domina las técnicas de negociación.

Cerca de ti hay un **API** colegiado para ofrecerte sus servicios.

Colégiate! Todo son ventajas

SUMARIO:

Portada	1
Ventajas de estar colegiado ..	2
Editorial e índice	3
Noticias del Consejo	4
Noticias de los colegios ..	8
Artículo José Luis Polo..	12
Ventajas de trabajar con un API	16

EDICIÓN:

EDITA: Consejo General de Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España
C/ Princesa, 25 - 6º - 2
28008, Madrid
91 547 07 41
cgcoapi@consejocoapis.org
www.consejocoapis.org

COORDINADOR: Carlos Rísquez Palomares
DISEÑO y REDACCIÓN: Hermes Comunicación

Los artículos aquí publicados expresan únicamente la opinión de sus autores, por lo que el Consejo no se identifica con ellos ni se responsabiliza de su contenido. Cuando se trata de recopilaciones o extractos de informaciones publicadas por otros medios siempre consta su procedencia.

Editorial**U** NIÓN INMOBILIARIA 2017

El actual equipo de gobierno del Consejo General ha alcanzado el ecuador de su mandato. Ya han transcurrido dos años desde aquel marzo de 2.015 y desde aquí quiero agradecer públicamente su colaboración a todos los Presidentes de Colegios API de España que han asistido y participado en los Plenos, y nos han corregido, orientado y en definitiva ayudado a conseguir el buen fin de los diferentes proyectos.

Entre todos estamos dándole un impulso vital a la profesión API, con mucha ilusión, esfuerzo y voluntad, y espero sinceramente que, al terminar el mandato, hagamos un balance positivo de resultados. En breve se remitirá la memoria de actuación de este Consejo Rector hasta la fecha, acorde con el Plan Estratégico que se diseñó al inicio.

Uno de aquellos proyectos era volver a celebrar un **Congreso Nacional** de la profesión, transcurridos ya ocho años desde el último de La Rioja, y por fin este año 2.017 será posible la vuelta a escena de los API, con ganas e ilusión por compartir, por conocernos, por reforzar los lazos que nos unen y también por reciclar o acoger criterios sobre cuestiones profesionales. Estos son los principales activos de un Congreso, pero solo será posible alcanzar el éxito si contamos con el interés y asistencia de nuestros colegiados y de los operadores inmobiliarios de toda España.



El **Congreso Unión Inmobiliaria 2017** servirá también para avanzar en la necesaria cercanía e interrelación entre colectivos inmobiliarios. Un sector segmentado se debilita y ya es hora de buscar sinergias y campos comunes de actuación, tal y como estamos diseñando con el reciente "Foro Nacional de Colectivos Inmobiliarios". Necesitamos un sector de la intermediación fuerte frente a una administración que cierra los ojos, y frente a una sociedad que, en no pocas ocasiones, banaliza nuestra actividad profesional.

Si eres API o trabajas en el sector, y te interesa lo nuestro, no podrás dejar de estar en Zaragoza los días 28 y 29 de septiembre. Intentaremos configurar un programa técnico de interés para los congresistas y un programa de ocio que permita también disfrutar de la bella capital aragonesa.

Os esperamos. Un abrazo.

*Diego Galiano Bellón
Presidente del Consejo General de
Colegios de Agentes de la Propiedad
Inmobiliaria de España*

Los API y los administradores de fincas se unen para pedir la regulación de las profesiones inmobiliarias

Los consejos generales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y Administradores de Fincas Colegiados han decidido intensificar las relaciones entre ambas profesiones enmarcadas en el sector inmobiliario y poner en marcha líneas de trabajo conjuntas. Además, los API han recibido el apoyo expreso de los administradores de fincas colegiados para impulsar en España la anhelada regulación de la intermediación inmobiliaria, en el que se establezcan las obligaciones de los agentes inmobiliarios, se defina con claridad la contratación de éstos con los clientes, y se garantice una actuación profesional diligente para salvaguarda de los derechos de los ciudadanos.



El presidente del Consejo General API, Diego Galiano, manifiesta que "con el cambio de ciclo inmobiliario y la normalización del sector, tras ocho años de crisis, es el momento idóneo para que los poderes públicos se involucren en crear un nuevo marco jurídico nacional de la intermediación inmobiliaria que reporte transparencia y seguridad a los consumidores y usuarios, especialmente en materia de vivienda". Además, señala que "es inconcebible" que por un lado se defienda la vivienda como bien de primera necesidad con una función social evidente, y por otro lado se permita el descontrol y desorden en el acceso a la misma, "con todo tipo de intermediarios que no necesitan acreditar ninguna capacitación", añade.

Los API ya pueden realizar tasaciones de inmuebles para hipotecas acordadas entre particulares



El colectivo de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria ya puede llevar a cabo tasaciones de inmuebles para hipotecas concedidas por particulares, lo que supone una nueva línea de trabajo para el colectivo a nivel nacional. El Consejo General de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria informa que así lo posibilita una reciente Resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado, que constata que los profesionales tasadores independientes, entre los que se encuentran los API, pueden realizar tasaciones de inmuebles cuando se formaliza una escritura de préstamo hipotecario entre particulares.

El presidente del Consejo General de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, Diego Galiano, señala que esta resolución supone un importante cambio de criterio respecto a la situación anterior, cuando no se permitía que los API y otros tasadores independientes llevaran a cabo este tipo de tasaciones. Por tanto el escenario es distinto si la hipoteca se realiza con una entidad financiera, en la que forzosamente debe intervenir una sociedad de tasación homologada conforme a los criterios reglamentarios, a si la hipoteca se realiza contratando entre particulares, en las que los inmuebles podrán ser tasados por profesionales independientes como los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, que tienen entre sus funciones la tasación.

Los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria apuestan por colaborar con Hacienda en la lucha contra el fraude fiscal

Responsables del Consejo General de Colegios API se han reunido con el secretario de Estado de Hacienda, José Enrique Fernández de Moya, un encuentro en el que los API mostraron su disponibilidad para conseguir un mercado inmobiliario más transparente y más seguro. De esta forma, los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria solicitaron al Ministerio de Hacienda asumir obligaciones novedosas, como registrar y comunicar a la administración los contratos inmobiliarios que formalizan en el ámbito privado, en los que intervendrían como profesionales garantes del buen fin jurídico y fiscal de las operaciones, y con la responsabilidad derivada.



Los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria expusieron sus reivindicaciones fiscales en materia de vivienda y, entre otras, mostraron al Ministerio de Hacienda su preocupación por la incompreensión de la población sobre la plusvalía municipal y su método de cálculo, que hace que, incluso perdiendo dinero en la venta, haya que pagar el impuesto de plusvalía. También realizaron una propuesta fiscal para aumentar la oferta de pisos en alquiler con el fin de moderar las rentas que en algunas grandes ciudades están ya originando tensiones en el mercado. La reunión también sirvió para abordar la actual problemática del alquiler turístico, un asunto que genera una gran preocupación en muchas zonas de España.

El Consejo pide a Íñigo de la Serna medidas para evitar una nueva burbuja ante el cambio de ciclo inmobiliario



El Consejo General de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria pide al nuevo ministro de Fomento, Íñigo de la Serna, que tome medidas para evitar una nueva "burbuja inmobiliaria" en España ante el cambio de ciclo que está experimentando el mercado inmobiliario. La entidad solicita medidas urgentes que proporcionen más transparencia del mercado y una mayor defensa de los consumidores con el fin de que no se repitan las situaciones de estrangulamiento financiero de las familias y los miles de desahucios provocados por la reciente crisis inmobiliaria. Por ello, el colectivo API se pone a disposición de Íñigo de la Serna para colaborar en el diseño de las medidas que sean necesarias para crear un mercado inmobiliario más seguro y estable.

En este sentido, el Consejo General API recuerda que ya hay expertos que están alertando de prácticas similares a las que originaron la anterior burbuja inmobiliaria, por lo que cree necesaria "una intervención decidida para que no vuelva a repetir una situación traumática a nivel económico y social". Así, el Consejo General API pide que la regulación del mercado financiero vinculado al mercado hipotecario sea mucho más transparente. Para ello, es fundamental que no se produzca una relajación de las condiciones de concesión de préstamos hipotecarios, a la vez que es necesario vigilar que la banca no otorgue financiación a proyectos en zonas sin demanda de vivienda nueva, sin el necesario número de preventas o en suelos sin licencia.

Alianzas en la intermediación inmobiliaria para poner en marcha el "Foro Nacional de Colectivos Inmobiliarios"

El principal objetivo es ofrecer seguridad jurídica para los consumidores, buscando el orden y la profesionalidad en los intermediarios inmobiliarios

El presidente del Consejo General de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, Diego Galiano, y el presidente de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios, Oscar Martínez, mantuvieron un encuentro bilateral para abordar la puesta en marcha del Foro Nacional de Colectivos Inmobiliarios. Este ente nace como un foro de debate y actuación conjunta sobre la intermediación inmobiliaria en España, a modo de mesa de trabajo para intercambiar conocimientos y experiencias, homogeneizar criterios, plantear objetivos comunes y ayudar a la mejora de toda el sector inmobiliario.

Galiano recuerda que el sector de la intermediación inmobiliaria está segmentado en España a causa de la desregulación de los intermediarios inmobiliarios en el año 2000. "Los auténticos profesionales inmobiliarios vienen demandando acercamiento y entendimiento entre los distintos colectivos en cuestiones de interés común, y en ese camino estaremos los API colegiados", afirma.

Esta nueva plataforma de trabajo estará integrada por el Consejo General de Colegios API, en representación de sus 46 Colegios provinciales y de sus 4.100 colegiados ejercientes, y por asociaciones de ámbito geográfico nacional que aglutinan a intermediarios, como es el caso de la Asociación Profesional de Exper-

tos Inmobiliarios, que cuenta con unos 800 asociados, y de la Asociación Habitale, con 200 asociados.

El principal objetivo de este Foro es sentar las bases y realizar las acciones oportunas para conseguir dotar al sector de seguridad jurídica para los consumidores y usuarios, así como orden y máxima profesionalidad en los intermediarios inmobiliarios. Ello generará mayor confianza de los ciudadanos en los agentes inmobiliarios, y redundará en la dinamización del mercado.

En este sentido, Diego Galiano manifiesta que la administración no pudo "seguir ajena al riesgo inherente a una operación inmobiliaria, y a los potenciales peligros jurídicos y económicos que

afrontan los ciudadanos si interviene cualquier tipo de corredor o comisionista, sin orden, sin control y sin capacitación. Necesitamos un sector fuerte de auténticos profesionales inmobiliarios, formados y responsables, que aporten seguridad al consumidor".

En el seno de este foro podrán tratarse otras cuestiones de interés común, como la necesidad de contar con un plan de estudios inmobiliarios, fomentar las buenas prácticas inmobiliarias, impedir la competencia desleal, analizar quejas contra portales inmobiliarios que solo cobran a profesionales, definir el papel de las entidades bancarias en la comercialización de inmuebles, blanqueo de capitales, y reivindicaciones tributarias, entre otras.



ATA y los API colegiados unen sus fuerzas para potenciar a los profesionales que son autónomos

La Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos (ATA) y el Consejo General de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (CGCOAPI) se unen para fomentar y potenciar al colectivo. Ambas organizaciones han suscrito un convenio para el **desarrollo de actividades conjuntas dirigidas a los profesionales colegiados trabajadores autónomos que redunden en el interés común de ambas entidades.**

"Sumamos para multiplicar", remarcan Lorenzo Amor, presidente de ATA y Diego Galiano, presidente del Consejo General API. Así, ambas entidades pondrán en marcha líneas de trabajo conjuntas que permitan facilitar el quehacer diario de este colectivo, el autónomo, que en España cuenta con más de tres millones de afiliados.

Diego Galiano, ha señalado que este acuerdo es de gran relevancia para los API. "Gran parte de los API colegiados son autónomos, por lo que es de gran importancia para ellos poder tener acceso a los servicios de ATA, distinguido siempre por su lucha en favor de los derechos de este colectivo".



Por su parte, Lorenzo Amor entiende que esta alianza reforzará a la organización porque suma esfuerzos y aumenta los compromisos con los autónomos del sector: "Con la materialización de esta colaboración que hoy se inicia se reafirma la relevancia que tiene para la Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos, ATA, el colectivo de agentes de la propiedad inmobiliaria y reconoce la labor que tienen en la economía española".

Firma de convenio con el buscador de propiedades Domibus

El Consejo General de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España y Domibus han firmado un acuerdo de colaboración para que todos **los APIs colegiados de España puedan tener acceso a la herramienta de búsqueda de propiedades de esta empresa en condiciones ventajosas.** Este convenio permitirá que los colegiados puedan contratar este servicio con un importante descuento sobre la tarifa habitual.

El buscador de propiedades de particulares Domibus.com permite realizar búsquedas sin límites geográficos y acceder a sus datos de contacto entre los principales portales del sector. Además, posibilita la creación de avisos por zonas y características, para que los usuarios puedan estar siempre al corriente de los inmuebles que van poniendo a la venta los particulares. Esto es posible gracias a los robots de búsqueda que recorren a diario internet en busca de nueva información.

Domibus es una firma que está colaborando de forma activa con el colectivo de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, ya que el pasado mes de septiembre fue uno de los patrocinadores que apoyó el exitoso Encuentro de Juntas de Gobierno de Colegios API, celebrado en Madrid.



Acuerdo entre el Colegio API de Tarragona y el Colegio de Abogados de Reus para compartir servicios de formación

El pasado 18 de enero se firmó un convenio de colaboración entre el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de la Provincia de Tarragona (COAPI) y el Colegio de Abogados de Reus (ICAR). Este convenio contempla la **reciprocidad en la prestación de servicios básicos entre los colegiados de ambas instituciones**.

El documento firmado es una declaración explícita de la voluntad de encontrar fórmulas de colaboración y cooperación entre las instituciones. Entre otros, el convenio permite participar a los colegiados de ambos colegios en las actividades formativas.



La firma se produjo en la sede de la Colegio de Abogados de Reus, y contó con la presencia del presidente del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, José Antonio Mas Flores, y de la decana del Colegio de Abogados de Reus, Encarnación Orduna.

El Colegio de Asturias celebra el 65 aniversario de su fundación



El colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria del Principado de Asturias ha celebrado recientemente el 65 aniversario de su fundación con una serie de actos. Uno de los más destacados fue la **reunión en Oviedo del Consejo Rector del Consejo General de Colegios API de España**, así como la tradicional cena de hermandad de los colegiados, a los que acudieron también los integrantes del Consejo, encabezados por su presidente, Diego Galiano.

La presencia del máximo responsable nacional del colectivo API no pasó desapercibida para los medios de comunicación asturianos, que realizaron varias entrevistas a Galiano.

Valencia se convertirá en epicentro del sector inmobiliario el próximo 24 de marzo con la celebración de la jornada Profesionalinmo

El Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Valencia organiza el próximo 24 de marzo una nueva edición de **Profesionalinmo**, uno de los principales eventos del sector inmobiliario en la Comunidad Valenciana.

Profesionalinmo abordará temas de gran actualidad, como la tasación de inmuebles, el márketing inmobiliario, la importancia del uso de las nuevas tecnologías o la regulación del sector inmobiliario. La jornada contará con ponentes de primer nivel, como José María Gay de Liébana, profesor de Economía de la Universidad de Barcelona y colaborador de La Sexta, La Vanguardia y COPE, que aplicará su experiencia al sector inmobiliario. También participará César Villasante, consultor de marketing digital y tecnología aplicada al sector inmobiliario y editor de Inmoblog.com, que hablará sobre las nuevas tecnologías aplicadas al sector inmobiliario. Otras ponencias correrán a cargo de José Luis Polo, vocal del Consejo General de Colegios API y presidente del COAPI Guipuzkoa, y Vicente Albert, gerente de Habitale Home y premio de Marketing en Inmociónate 2016.

Más información:

<http://profesionalinmovalencia.com/>

24 MARZO
Reserva esta fecha

API
COLEGIO DE AGENTES DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA DE VALENCIA

PROFESIONALINMO 2017
www.profesionalinmovalencia.com

Cambio de sede: Complejo deportivo y cultural La Petxina

Valencia

Speakers: José María Gay de Liébana, César Villasante, José Luis Polo, Vicente Albert

Mesa de debate profesional del sector inmobiliario

Ya somos 142 profesionales inscritos

¡Compra tu entrada antes de que se agoten!

Organiza: Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Valencia

¡NO LO DEJES PASAR! 60€ + IVA



Mejora de las instalaciones del COAPI de Cantabria

El Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Cantabria ha llevado a cabo la **mejora de sus instalaciones en la ciudad de Santander**, con el fin de ofrecer una mejor atención a sus colegiados. La sede, situada en la calle Lealtad número 12, ofrece ahora un aspecto mejorado y renovado, que facilita el trabajo de los empleados del Colegio y las gestiones que acuden a realizar los colegiados.

El Colegio de Cáceres celebra su Asamblea General



El Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Cáceres celebró el pasado enero su Asamblea General Ordinaria. En esta ocasión la entidad contó con la presencia del presidente del Consejo General de Colegios API, Diego Galiano. Galiano pudo participar en este importante acto para los API cacereños, en el que pudo conocer de cerca las inquietudes de estos profesionales extremeños.

El presidente del Colegio API de Cáceres, Francisco Marroquín, puso de relieve la adaptación de varios acuerdos en esta Asamblea. Entre ellos destaca la **creación de la Asociación de Agentes y Operadores Inmobiliarios de Extremadura o la puesta en marcha del plan de Formación específico destinado a los Colegiados y a sus empleados**. Además, la entidad apostó por la creación de un certamen de carácter anual para reconocer la labor de cualquier persona física o jurídica dentro de los servicios de propiedad inmobiliaria. También se decidió el inicio de las gestiones que conduzcan a la creación del Consejo Autonómico de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Extremadura. El acto también sirvió para presentar la **nueva web** del Coapi Cáceres, (www.apicaceres.com). Se trata de un portal web moderno y dinámico abierto a todos los profesionales inmobiliarios.

Diego Galiano se mostró muy satisfecho de poder asistir a la Asamblea del Colegio cacereño y alabó las distintas iniciativas emprendidas por el colectivo, como la creación del galardón para reconocer a personas o empresas destacadas en el sector inmobiliario.

Jornada sobre documentación georreferenciada del Coapi Castellón



COLEGIO DE AGENTES DE LA
PROPIEDAD INMOBILIARIA DE
CASTELLÓN

El Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Castellón organizó en febrero en su sede colegial una jornada sobre documentación georreferenciada. La actividad formativa fue impartida por José Babiloni Gomis, arquitecto técnico al servicio de la Hacienda Pública y profesor del Departamento de Ingeniería Mecánica y Construcción de la Universitat Jaume I.

En esta jornada **se dieron a conocer los motivos por los que el Registro de la Propiedad Inmobiliaria y el Catastro deben estar coordinados**, y cuáles son los procedimientos administrativos existentes y su obligatoriedad. Además, se abordaron los requisitos que se exigen para dicha coordinación y se visualizará un caso práctico.

I Congreso Inmofest, organizado por el Colegio API de Murcia

La capital murciana ha acogido del 8 al 11 de marzo el I Congreso Inmofest de Agentes Inmobiliarios', organizado por el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Murcia con el objetivo de **impulsar la comercialización de la vivienda vacacional y promover el mercado inmobiliario** que beneficia a todo el sector, desde promotores, constructores y comercializadores.

Este evento, organizado por el Colegio y Asociación de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Murcia (API), ha reunido a profesionales internacionales y nacionales para debatir la situación del sector y para adoptar medidas que fomenten el turismo residencial de la Región y su comercialización en el plano nacional e internacional.

inmo fest
Murcia, marzo 2017
www.inmofest.es

No pongas límites a tu ambición profesional

CURSO ABR | 8 y 9 de marzo
Impartido por Fernando García Erviti

1º TROFEO REALTEE | 11 de marzo
Club de Golf Altorreal

AÑO JUBILAR CARAVACA 2017 | 11 de marzo
Visita Organizada

JORNADA PROFESIONAL
10 de marzo
INMOBILIARIA TURÍSTICA:
RETO Y OPORTUNIDADES
+ Info

api | Región de Murcia | inmo fest | Real Tee | Casaca de la Cruz

Taller "El poder de la exclusiva" en el Coapi de Aragón



Un centenar de profesionales participaron en el Taller "El poder de la Exclusiva", una máster class de alto impacto organizada por el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Aragón.

La actividad formativa, que tuvo lugar en el Hotel Alfonso I de Zaragoza, sirvió para **ofrecer una nueva perspectiva sobre las técnicas de captación y venta**, ya que realizó un profundo análisis de cada uno de los pasos que esta conlleva: la importancia de la primera impresión, la actitud del profesional inmobiliario en el trato con el cliente, las diferentes etapas de la venta inmobiliaria o el tratamiento de objeciones hasta la fórmula para poder predecir el éxito de la transacción.

El curso fue impartido por Sergi Vergé, API de Tarragona y experto formador que ha impartido numerosos cursos y ponencias a lo largo de su carrera trayectoria profesional.

CIUDAD, VIVIENDA Y MERCADO INMOBILIARIO. UNA DIALÉCTICA IMPOSIBLE

José Luis Polo Francisco
Presidente del COAPI DE Gipuzkoa y Vocal del
Consejo Rector de los COAPIS de España

(*) Artículo publicado originalmente en la revista de la Catedra de
Vivienda de la Universitat Rovira i Virgili (URV)



En los últimos veinticinco años hemos asistido impasibles a un equívoco malintencionado. Hemos confundido “urbanismo” y “mercado inmobiliario”. Quizá caminen en paralelo o uno detrás de otro, pero el urbanismo no puede ser un mercado, ni el mercado inmobiliario puede diseñar el futuro de una ciudad y de sus ciudadanos. Podríamos afirmar, sin temor a equivocarnos, que la mayoría de los Planes Generales de Ordenación Urbana que se aprobaron en esos años programaban desarrollos que no se sustentaban en un crecimiento vegetativo ni en un saldo migratorio positivos; tampoco respondían a la necesidad realista de vivienda generada por un cambio de modelo familiar o por el desarrollo sostenible del sector turístico. Todas estas variables se manipulaban y maneaban para justificar la emisión de “papel moneda” en forma de suelos urbanizables densos o muy densos, que permitían a las arcas municipales seguir firmando lucrativos convenios urbanísticos, monetarizar “quincesporcientos”, girar tasas e impuestos y seguir financiando empresas públicas de dudosa rentabilidad. Los Planes Generales dejaron en un segundo plano su esencia de hacer ciudad a medio y largo plazo para convertirse en “fábricas de

moneda y timbre”. Una suerte de emisión de “deuda” a largo plazo negociada en un mercado primario entre la administración y los operadores urbanísticos, y en un mercado secundario frente a los ciudadanos, que quedaron atrapados en una red financiera de la que no nos hemos podido escapar.

Pero esta “confusión” no es la consecuencia de circunstancias no controladas o sobrevenidas sino que estaba perfectamente diseñada desde una política económica estatal expansionista, liberalizadora y desreguladora. Ya en la **Exposición de Motivos de la “Ley 6/1998, de 13 de abril, sobre régimen del suelo y valoraciones”** se exponía con claridad este diseño liberal y la desconfianza entre las diferentes administraciones:

“Esta es la idea general de la que la Ley parte con el propósito de no introducir, desde la definición del estatuto jurídico básico de la propiedad del suelo, rigideces innecesarias que puedan impedir el despliegue por los legisladores autonómicos y por las administraciones públicas competentes, de políticas urbanísticas más flexibles y con mayor capacidad de adaptación a las cambiantes circunstancias en el contexto de una economía cuya globalización la hace especialmente sensible a los cambios de conjuntura.

De este modo, la necesaria flexibilidad, que tanto se ha echado en falta en el pasado, se cohonestaba con la imprescindible salvaguarda de los intereses públicos.

Posteriormente el “Real Decreto-Ley 4/2000, de 23 de junio, de Medidas Urgentes de Liberalización en el Sector Inmobiliario y Transportes” profundizaba en esta política abiertamente desreguladora e identificaba ya sin rubor el urbanismo y el mercado inmobiliario e incluso llega a desregular la intermediación inmobiliaria vaciando de contenido el Reglamento de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria:

Por lo que respecta al sector inmobiliario, las medidas que se adoptan pretenden corregir las rigideces advertidas en el mercado como consecuencia del fuerte crecimiento de la demanda y la incidencia en los productos inmobiliarios del precio del suelo, condicionada a su vez por la escasez de suelo urbanizable. En consecuencia, la reforma que se introduce habrá de incrementar la oferta del suelo al eliminar aquellas previsiones normativas en vigor que por su falta de flexibilidad pudieran limitarla, trasladando este efecto positivo al precio final de los bienes inmobiliarios.

El desarrollo legislativo del citado Real Decreto da una vuelta de tuerca más y así la “Ley 10/2003, de 20 de mayo, de medidas urgentes de liberalización en el sector inmobiliario y transportes” planteaba el incremento de la “oferta” de suelo urbanizable, limitando el suelo no urbanizable a aquellas áreas que merecieran una especial protección y convirtiendo de facto la mayor parte del suelo rural en urbanizable:

flexibilidad en aquellas previsiones normativas en vigor que pudieran limitarla, trasladando este efecto positivo al precio final de los bienes inmobiliarios.

En esta dirección se orientan la mayor objetivización de la clasificación del suelo no urbanizable y la pretensión de incrementar la oferta de suelo urbanizable. Con la misma finalidad se potencia también el desarrollo de los suelos urbanizables, a los cuales se dota de una mayor flexibilidad ampliando las posibilidades de actuación reconocidas hasta ahora, sin que ello suponga merma alguna de la capacidad de actuación y decisión últimas de las Administraciones públicas competentes en la materia. Asimismo, para evitar posibles bloqueos de las iniciativas urbanizadoras como consecuencia de la inactividad de la Administración, se establece la aplicación del silencio positivo.

Este desarrollo expansionista encontraba su apoyo en definiciones tan teóricas, políticas y falsas como esta:

“En el mercado inmobiliario liberalizado y desregulado, el ajuste del precio de la vivienda se produce por el equilibrio entre la oferta y la demanda en un escenario de libre competencia y concurrencia, con decisiones informadas y en ausencia de coerción y fraude”.

Esta definición asimilaba el mercado inmobiliario a cualquier otro mercado “perfecto” de bienes o servicios. Sin embargo la realidad es que la subida vertiginosa de precios hasta finales de año 2007 coincidió con una coyuntura de máxima oferta inmobiliaria y una programación masiva de suelos urbanizables. ¿Dónde falló el equilibrio? ¿Los precios estaban realmente ajustados? O sencillamente ¿no llegamos a producir suficiente vivienda?

La “Ley 8/2013, de 26 de junio, de rehabilitación, regeneración y renovación urbana”, con la que se intenta corregir el rumbo expansionista, dice que en 2011 había suelo capaz de acoger nuevos crecimientos urbanísticos para los próximos cuarenta y cinco años; sin embargo vuelve a acudir a la necesidad de revitalizar el mercado inmobiliario para justificar este nuevo rumbo e intervenir en la ciudad consolidada. La Ley 3 “R” reconoce el fracaso del modelo expansionista, y sin embargo no cuestiona los desarrollos programados ni la filosofía liberalizadora y desreguladora. ¿Es posible mantener los vasos comunicantes entre urbanismo y mercado inmobiliario? ¿Es posible seguir apelando al autocontrol del mercado? ¿Es posible seguir manteniendo un modelo teórico de mercado de vivienda perfecto, liberalizado y desregulado?

Sencillamente la ciudad no funciona así. La ciudad no es un gran zoco inmobiliario y la vivienda no es un objeto cualquiera.

CIUDAD

Nuestra CIUDAD está organizada por tensiones centrípetas, por flujos hacia los nodos centrales en los que se concentran usos residenciales, de servicios y do-

tacionales más valorados. Centros en los que los precios unitarios de vivienda son los más altos. En la mayoría de nuestras ciudades los precios se organizan en mancha de aceite perdiendo peso hacia la periferia. Si los costes y los gastos necesarios para la construcción de una vivienda estandar son iguales en el centro y en la periferia, ¿por qué los precios son más bajos en la periferia que el centro? La explicación hay que buscarla en las rentas de posición o situación, es decir, la diferencia de valor económico que se deriva para una zona de la proximidad con otra zona con mayor nivel de renta y bienestar. Un mapa de rentas de posición reproduciría una figura de aureolas concéntricas que reflejaría la percepción ciudadana de centralidad, o cercanía al centro, de cada una de las zonas de la ciudad. Generar más periferia potencia el centro y éste transmite sus tensiones a la periferia en un efecto rebote. A más periferia más centralidad lo que provoca una continua elevación de precios. La programación de los suelos urbanizables debe hacerse en base a un modelo urbano sostenible que dé respuesta a la demanda real de vivienda. El modelo de ciudad se define en el Plan General de Ordenación Urbana y éste determinará para cada área urbana el número máximo de viviendas que se pueden construir. Por mucho que suba la demanda en un área determinada, y no existan viviendas disponibles en el mercado, no podremos incrementar el número de viviendas para satisfacerla en ese área. Sin embargo los Planes Generales expansionistas han ignorado una realidad clave en el mercado; las viviendas están unidas al ciclo vegetativo de las personas y de las familias; cada cierto tiempo

las viviendas salen al mercado y se compran y se venden y cubren la demanda de cada zona, y por lo tanto esa oferta, periódica y recurrente en el tiempo, debería ser descontada de esa demanda general que pretende computarse para justificar los desarrollos urbanos de la periferia.

VIVIENDA

La VIVIENDA tampoco es un objeto que se ajuste a una definición clásica de mercado, no es pan, no es fruta, no son ordenadores ni automóviles. Cada vivienda es un objeto único; no hay dos viviendas iguales. En un edificio, las viviendas de una mano podrán tener la misma superficie, la misma orientación y las mismas calidades de construcción, pero todas ocuparán una planta diferente. Las viviendas son todas diferentes y son quizá el único objeto sujeto a mercado que no es trasladable, se produce y se “consume” en el mismo lugar. Si construimos viviendas en una zona donde que no hay demanda, las viviendas permanecerán vacías, no se usarán y no podemos trasladarlas a otra zona donde si hay demanda, como ocurre con los automóviles o con la producción de frutas y verduras.

El mercado de la vivienda es el único que exige el traslado del consumidor en lugar del traslado del objeto de mercado; se trata de un mercado cautivo ya que todos necesitamos una vivienda para vivir; la vivienda es un objeto de mercado que permanece en el tiempo, con un uso y amortización que supera a la ciclo vegetativo de las personas y de las familias; y estas diferencias exigen una definición de mercado propia en la que el concepto de liberalización y desregulación debe

ser claramente cuestionado.

OFERTA

Si acudimos de nuevo a la definición teórica que apuntábamos más arriba, LA OFERTA comprende no sólo la vivienda como objeto físico edificado, sino también su localización en una zona de la ciudad, su radicación dentro de un barrio y su posición en un edificio. Mientras la edificación se deprecia por el uso y el paso del tiempo, hasta su rehabilitación, el suelo, en el que se ha construido, se mantiene estable o se revaloriza por la urbanización y el crecimiento de la ciudad. Como hemos apuntado la vivienda es un objeto “único”, puede haber viviendas similares o casi iguales, pero todas son diferentes, por lo que la concurrencia en el mercado es prácticamente inexistente. Ante un incremento de la demanda en un barrio determinado la oferta será siempre limitada y la competencia es muy limitada, ferentes, por lo que la concurrencia en el mercado es prácticamente inexistente. Ante un incremento de la demanda en un barrio determinado la oferta será siempre limitada y la competencia es muy limitada.

DEMANDA

LA DEMANDA mantiene, también, unas características diferenciadoras y casi exclusivas del mercado inmobiliario de vivienda. Incluso en los momentos de mayor demanda en el mercado de la vivienda la frecuencia o recurrencia de un demandante en el mercado es muy baja. Una persona o una familia acuden muy pocas veces al mercado a lo largo de su vida y su experiencia es casi nula y la inversión en la vivienda, sin embargo, constituye una pieza clave de su bienestar. El ejercicio de la “prueba-

error”, necesario en cualquier mercado libre para conocer la mejor oferta y tomar la mejor decisión de compra, es muy difícil, por no decir imposible en el mercado inmobiliario. Comprar pan todos los días, o fruta una vez a la semana, o ropa una vez al año, o un ordenador cada dos años o un coche cada cinco, nos permite equivocarnos, asumir la pérdida e intentar acertar en la próxima compra, con otro vendedor o con una nueva marca. El margen de error en el mercado de la vivienda es muy pequeño y las consecuencias pueden ser graves. El precio de la vivienda, los gastos necesarios para la compra, los impuestos y tasas a los que hay que hacer frente, los compromisos financieros que se contraen hacen que rectificar una mala decisión de compra se convierta en una tarea inabordable a corto plazo.

Así, en este mercado de vivienda, las **decisiones informadas** cobran una importancia superior a la de otros mercados de bienes o servicios. El mercado de la vivienda está afectado por el fenómeno de la **“asimetría en la información”** (George Akerlof), especialmente perturbador de cualquier pretendido ajuste de precios en un mercado en libre competencia liberalizado y desregulado y en el que toda la responsabilidad recae sobre el comprador final. Efectivamente la complejidad de las determinaciones urbanísticas del área urbana en la que se localiza la vivienda, la complejidad técnica y legal de la edificación y de la propia vivienda como objeto de mercado, hacen que el acceso y la comprensión de la información necesaria para tomar una decisión consciente sea muy difícil. Esta asimetría informativa es especialmente acusada en el mercado de viviendas usadas en la que

la mayor parte las ocasiones ni el propio propietario tiene toda la información de las características de su vivienda ni del edificio en el que se localiza y las decisiones se toman prácticamente a ciegas. La liberalización del mercado inmobiliario ignoró cualquier norma sobre la información a proporcionar sobre la vivienda y desreguló el sector de la mediación inmobiliaria vaciando de funciones y obligaciones al Cuerpo de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria. Esto tenía una importancia menor en un mercado de la vivienda con precios en crecimiento exponencial pero con un mercado a la baja ha dejado al descubierto los errores cometidos y la desprotección del comprador de vivienda.

Por si esto no fuera suficiente para cuestionar el escenario en el que se desarrolla el mercado inmobiliario, el precio de la vivienda y la necesidad, casi generalizada, de financiación bancaria exige la aceptación de un tercero, no usuario, y que responde a criterios de rentabilidad y eficacia del mercado financiero, ajenos a la pura necesidad de vivienda. Una vivienda no se compra con dinero de bolsillo y acudir a un banco es libre y no es posible hablar por ello de **coerción** (...o si) pero en cualquier caso sí que introduce un efecto perturbador sobre el ajuste del precio de la vivienda ¿Quién tasa una vivienda a los efectos de servir de garantía hipotecaria para un préstamo? Sin embargo, la banca no se limita a hacer banca, por lo que ¿cómo es posible hablar de ausencia de **coerción** en el mercado cuando los bancos favorecen la financiación de la compra de las viviendas que ellos ofrecen?

La relación de sumisión que se ha pretendido establecer entre el ur-

"Parece imprescindible diseñar un nuevo escenario para el mercado inmobiliario, más regulado, mucho más técnico y sostenible, más austero, con menos tensiones hacia la periferia y con más influencia en la ciudad consolidada"

banismo y el mercado inmobiliario no es una relación sana para la ciudad ni para la vivienda, ni para el propio mercado inmobiliario. La liberalización del mercado y la desregulación han ayudado a un incremento vertiginoso del precio de la vivienda hasta 2007 a la vez que generaba la aparición de un stock muy voluminoso y sobrevalorado. La crisis económica y financiera posterior ha provocado desde 2007 hasta hoy la caída del precio y la entrada del mercado en una situación de "encefalograma plano", lo que hace prácticamente imposible programar la salida de este stock.

Después de esta crisis que ha dejado bloqueadas a muchas ciudades y a muchos barrios y atrapados a muchísimos ciudadanos en una situación de deudores sin solución y que ha primado la función garantía financiera sobre la necesidad de la vivienda, las nuevas legislaciones autonómicas están tratando de corregir los efectos perversos de este mercado liberalizado y desregulado cargando de contenidos la definición de la **función social de la vivienda**. La propuesta fundamental es cubrir los desajustes del mercado con la programación de más vivienda pública y sancionar los usos que consideran no se ajustan a esa función social, fundamentalmente mantener la vivienda vacía o fuera de uso (especialmente por la banca). Parece evidente que estas nuevas políticas se enmar-

can en la idea básica de que "la vivienda nunca será un regalo pero es un derecho". Si esto es realmente así, la pregunta "ingenua" que nos debemos hacer es si ¿la función social que se ha hecho recaer sobre la vivienda como objeto no debe recaer sobre el mercado? La sociedad y los políticos no pueden seguir justificando un mercado liberalizado que excluye a ciudadanos solventes y obliga a invertir ingentes recursos en nueva vivienda pública para cubrir los desajustes que provoca.

Parece evidente que si no queremos salir de la crisis por la misma puerta por la que hemos entrado, y volver a reproducir los errores del pasado, debemos desligar urbanismo y mercado inmobiliario y acometer la nueva regulación asignando obligaciones y delimitando las responsabilidades de los agentes que operan en cada fase de mercado inmobiliario. Debemos eliminar la tendencia "coercitiva" de la banca delimitando su ámbito de acción a las labores financieras, desconectándola definitivamente de sus filiales inmobiliarias y de sus filiales tasadoras.

Parece imprescindible diseñar un nuevo escenario para el mercado inmobiliario, más regulado, mucho más técnico y sostenible, más austero, con menos tensiones hacia la periferia y con más influencia en la ciudad consolidada. ■



¿QUÉ ES UN API?

El **API** es un profesional cualificado que opera en un mercado muy complejo con un difícil equilibrio entre oferta y demanda.

La **oferta** se compone de inmuebles y derechos, algunos especialmente sensibles como son las viviendas. La alta complejidad técnica de las edificaciones, sus obligaciones de uso y mantenimiento, las obligaciones normativas, y las propias obligaciones fiscales y financieras, todas ellas perdurables a lo largo del tiempo, hacen del mercado inmobiliario un sector de alta complejidad, y especialmente sensible cuando está dirigido a particulares o pequeñas empresas.

En particular, la **demanda** de vivienda puede ser muy alta, pero la **frecuencia** con la que un demandante acude al mercado es muy baja. La vivienda es un objeto de primera necesidad, y las leyes le asignan una **función social** esencial, sin embargo una persona o una familia acuden muy pocas veces al mercado a lo largo de su vida y su experiencia es prácticamente nula. El ejercicio de la “prueba-error”, para conocer la mejor oferta y tomar la mejor decisión de compra, necesaria para operar con seguridad en cualquier mercado, es prácticamente **imposible** en el mercado inmobiliario. La corrección de un error en la mala decisión de compra de cualquier inmueble y especialmente de una vivienda es una tarea inabordable a corto plazo y una carga inasumible para muchos ciudadanos.

Comprar o vender con el asesoramiento de un buen profesional se hace prácticamente imprescindible en el mercado inmobiliario actual.

Todo son ventajas