



— Desde 1990 —

# EXPERTOS INMOBILIARIOS

FRANQUEO  
CONCERTADO  
02/1208

PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS — N. 138 AÑO 2023

## ESPECIAL

# 35<sup>a</sup> Asamblea de los Expertos Inmobiliarios



Óscar Martínez, reelegido presidente

María José Hernández y Montserrat Martínez se suman a la Junta de APEI

### ENTRE EXPERTOS

**Pp. 3 - 4**  
Óscar Martínez sigue al frente de APEI cuatro años más como presidente

### ENTRE EXPERTOS

**Pp. 5 - 8**  
35ª Asamblea: "Estar asociados nos permite estar al día y hallar soluciones a precios razonables"

### ENTRE EXPERTOS

**Pp.9 - 11**  
Cena de Hermandad y Premios Fidelidad 2023

### EXPERTOS INFORMADOS

**Pp. 12 - 13**  
La cuota de mercado de los agentes inmobiliarios, "en los niveles más altos de su historia", según UCI

**SUMARIO:**

## ENTRE EXPERTOS

## PÁGINA 2

· Editorial del presidente.

## PÁGINA 3 - 4

· Óscar Martínez sigue al frente de APEI cuatro años más.

## EXPERTOS JURÍDICO

## PÁGINAS 5

· Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid, 22 de julio de 2021.

## PÁGINA 6 - 8

· 35ª Asamblea: "Estar asociados nos permite estar el día y hallar soluciones a precios razonables".

## ENTRE EXPERTOS

## PÁGINAS 9 - 11

· Buenos momentos en la Cena de Hermandad de los Expertos Inmobiliarios.

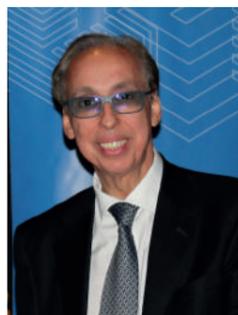
· Premios Fidelidad 2023.

## EXPERTOS INFORMADOS

## PÁGINAS 12 - 13

· La cuota de mercado de los agentes inmobiliarios, "en los niveles más altos de su historia", según UCI.

## PÁGINAS 14 - 15

· APEI en los Medios.  
· Mundo Digital.  
· Actividad APEI AGENDA.

## La política no entiende de mediación inmobiliaria

Empezamos el nuevo año 2024 que, de entrada, se presenta muy negativo en lo que tiene que ver con la política y con una expectativa económica incierta. El pasado año 2023 ya vimos como se ralentizaba el sector de la vivienda, una tendencia que seguirá en 2024.

Sin embargo, esta situación no ha afectado a los precios de la vivienda: los precios se mantienen estables a causa de la poca oferta. Por su parte, gracias a los inventos de los políticos, **el alquiler sigue en una situación muy negativa**. La falta de producto y la alta demanda provoca que los precios sigan disparados.

No esperamos nada positivo por parte del Gobierno actual. No entiende nuestra labor y percibe la mediación inmobiliaria como una actividad negativa. Ejemplo de ello es la regulación de los honorarios en la gestión de alquileres. **No entendemos por qué no puede darse libertad de pacto en los honorarios**. Por otro lado, creemos que la obligación del propietario en asumir los honorarios de la agencia en la gestión del alquiler, aunque es una práctica habitual en algunas zonas como La Rioja, en general y de la manera como se plantea en la Ley, es perjudicial y reduce aún más la oferta de vivienda de alquiler. El mercado del alquiler cada vez es más difícil y escaso. Pero es la Ley y debemos adaptarnos.

Los que llevamos muchos años en el sector, hemos visto como se pasaba de unas herramientas de publicidad como la radio, la prensa o el buzoneo a una realidad más compleja y diversificada. Actualmente, debemos saber de redes sociales, de posicionamiento, de fotografía... Y ahora también de **inteligencia artificial**. Todos estos avances de nuestra sociedad actual que también afectan a nuestro sector profesional, nos hacen ser **más especialistas que nunca en nuestro trabajo**. Desde la Asociación estamos trabajando para establecer convenios que nos permitan estar al día en estas novedades y no quedarnos atrás.

Espero que este año que comienza sea positivo para todos y que lo afrontemos con ilusión.

**Óscar Martínez**

Presidente Asociación  
Profesional Expertos Inmobiliarios  
presidente@inmoexpertos.com

Revista Expertos Inmobiliarios. Año XV, número 138 Diciembre 2023

Edita Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios.

**Presidente:** Óscar Martínez Solozábal. **Vicepresidente:** Raúl Ortiz Correa, **Secretario General:** Anselmo Muñoz García. **Vocales:** Jaime Pascual, Jon Paul Garmendia Lanas, Amando Sánchez -Bermejo Sacristán, Isidro Tomás Martín Martín, Montserrat Martínez y María José Hernández.

**Sede APEI, Mallorca 235, Entlo. B. 08008 Barcelona. Delegación Madrid: Paseo de las Delicias, 89. 28045 Madrid. Tel. 93 317 08 09 - 91 133 4400 Fax 93 412 55 75.**

**www.expertosinmobiliarios.com administracion@inmoexpertos.com**

**Maquetación:** Gabinete de Prensa y Comunicación APEI. Mv, 646 22 02 68

**Coordinación:** Elisabet Carvajal ecarvajal@inmoexpertos.com

**Redacción:** Elisabet Carvajal, Jesús Manuel Pernas Bilbao (Jurídico), Trinidad Gómez (Agenda · Economía), Daniel García (Mundo Digital). **Fotografía:** E. Carvajal · Los contenidos de este boletín pueden reproducirse citando la fuente. Depósito legal: LR - 406 - 2002.



Los miembros de la Junta directiva de APEI 2023-2027

## Celebradas las elecciones a la Junta directiva de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios

# Óscar Martínez sigue al frente de APEI como presidente cuatro años más

Elisabet Carvajal

El empresario riojano, Óscar Martínez, repite como presidente de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (APEI) tras las elecciones del pasado 25 de noviembre en el marco de la 35ª Asamblea General de APEI celebrada en Madrid. Con una única candidatura presentada, Martínez seguirá cuatro años más al frente de esta organización, sin ánimo de lucro, que agrupa una red de 1.300 agencias inmobiliarias en toda España.

Óscar Martínez, como presidente, y su equipo integrado por Raúl Ortiz, vicepresidente, Anselmo Muñoz, secretario, Jon Paul Garmendia, tesorero, y los vocales Isidro Martín, Amando Sánchez, Jaime Pascual, Montserrat Martínez y María José Hernández Irigaray integran la Junta directiva de APEI para el periodo 2023 - 2027.

Óscar Martínez asume así su séptima convocatoria consecutiva al frente de APEI, asociación que preside desde el año 1997.

Martínez posee una experiencia de más de 45 años en el sector de la mediación inmobiliaria. Esta experiencia le aporta un acertado criterio y relevante conocimiento del sector, muy valorado por los medios de comunicación españoles.

Conseguir que el ejercicio de la mediación inmobiliaria en España obtenga una plena dignificación profesional a través de una mayor regulación es uno de los objetivos prioritarios de la Asociación.

En este sentido, se orienta la labor de Óscar Martínez, en los últimos años, a través de su presencia y actividad en la Federación de Asociaciones de Empresas Inmobiliarias (FAEPI).



## Montserrat Martínez y María José Hernández se suman a la Junta directiva de APEI

Las experta burgalesa Montserrat Martínez (imagen superior izquierda) y la donostiarra María José Hernández Irigaray ( a la derecha) se suman en esta convocatoria a la Junta directiva de los Expertos Inmobiliarios. Ambas cuentan con una relevante trayectoria vinculada a la Asociación y un amplio conocimiento del sector de la mediación inmobiliaria. Hernández de Irigaray cuenta, además, con experiencia como Delegada territorial de los Expertos Inmobiliarios en Guipúzcoa

Por su parte, el experto granadino Raúl Ortiz ostenta el cargo de vicepresidente de Expertos Inmobiliarios desde 2015 y repite por tercer mandato consecutiv en el cargo. Jon Paul Garmendía continúa un mandato más al frente de la tesorería de APEI. El experto Anselmo Muñoz, un veterano de la Junta, repite por sexta vez como secretario. También siguen como vocales los expertos Isidro Martín, y Amando Sánchez-Bermejo, ambos en el cargo desde 2015, y Jaume Pascual.

## ECONOMÍA

### Mercado hipotecario:

#### Tipos de referencia oficiales Noviembre 2023

Fuente: Banco de España

<b>Del conjunto de entidades de crédito .....</b>	4,276
<b>Tipo de rendimiento interno mercado secundario.....</b>	3,341
<b>Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR) .....</b>	4,022
<b>Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR) .....</b>	4,022

### Índice de Precios de Consumo IPC

Fuente: INE

PERIODO	INCREMENTO RELATIVO %
Noviembre 2022 · 2023	<b>3,2%</b>
Octubre 2022 · 2023	<b>3,5%</b>
Septiembre 2022 · 2023	<b>3,5%</b>
Agosto 2022 · 2023	<b>2,6%</b>
Julio 2022 · 2023	<b>2,3%</b>

## Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid de 22 de Julio de 2021: Nulo el pacto por el que en la hoja de visita se señala que el comprador abonará una indemnización si alquila el inmueble sin la mediación de la Inmobiliaria que se lo enseñó

Jesús Manuel Pernas

La Inmobiliaria demanda al comprador para el pago de sus honorarios en virtud de la firma de la hoja de visita, donde la demandada firmó una cláusula donde se comprometía a "no adquirir el inmueble por sí o por otra persona física o jurídica en la que tenga interés o beneficio personal, sin la intervención de la inmobiliaria", obligándose a indemnizar a la agencia en un 3% más IVA de valor de venta por los honorarios no percibidos. No obstante lo expuesto, la parte vendedora y la compradora decidieron realizar la operación prescindiendo de la demandante con el fin de no abonar sus honorarios

El Juzgado de 1ª Instancia desestimó la demanda, con costas. La Inmobiliaria recurre a la Audiencia Provincial. Esta desestima el recurso y condena a la Inmobiliaria, también, a las costas de la Apelación. El argumento es el siguiente:

Cuando los Tribunales se han enfrentado con cláusulas del tipo de la expresada en la hoja de visitas, han considerado que carecen de eficacia frente a la persona, física o jurídica, a la cual la agencia inmobiliaria muestra el inmueble en cumplimiento de un contrato anterior de mediación o corretaje

A este respecto dice la Sentencia de la Sección 21ª de esta Audiencia Provincial de fecha 23 de marzo de 2021 lo siguiente:

"La doctrina jurisprudencial que recoge la sentencia recurrida en su segundo fundamento jurídico sobre la naturaleza y características del contrato de mediación o corretaje es correcta".

Pero lo que han estimado los Tribunales es que con la suscripción de dicha cláusula no se perfecciona un contrato de mediación o corretaje entre la agencia inmobiliaria que muestra el inmueble y la persona a quien le es enseñada el mismo, careciendo de base contractual la reclamación.

Además, en un sistema contractual causalista, como es el nuestro, el supuesto contrato carecería de causa que justificara la reclamación económica, pues el hecho de enseñar el inmueble no es ninguna prestación que nazca de un contrato concertado con el futuro arrendatario, ya que es parte de la prestación comprometida con el futuro arrendador a través del contrato de mediación suscrito con el mismo, a lo que se debe añadir, además, que tal pacto

carecería de la necesaria transparencia en una supuesta relación contractual.

En este sentido se han pronunciado las sentencias de 7 de noviembre de 2012 de la Sección cuarta de la Audiencia Provincial de Zaragoza , 12 de enero de 2015 de la Sección primera de la Audiencia Provincial de Orense , 12 de abril de 2018 de la Sección Duodécima de esta Audiencia Provincial de Madrid , y 14 de octubre de 2019 de la Sección sexta de la Audiencia Provincial de Valencia".

Atendiendo a dichas circunstancias, no puede mantenerse, desde un punto de vista jurídico, que la Sra. Valentina, por el hecho de haber firmado la "HOJA DE VISITA" aportada como documento núm. 2 de la demanda y de haber adquirido posteriormente la vivienda, y por un precio distinto al que la entidad actora le comunicó, quede obligada a abonar el importe reclamado en concepto de comisión en el presente procedimiento. No olvidemos que la hoja de visita de inmueble es, por su propia naturaleza y por el encabezamiento que figura en el documento en cuestión ("HOJA DE VISITA"), un documento cuya única finalidad es dejar constancia escrita, mediante su firma por parte del interesado -en este caso un consumidor-, de que éste último ha estado, junto con personal de la inmobiliaria , en el inmueble cuya venta le ha encomendado a la misma, con exclusividad o sin ella, el propietario

Y es que la firma de ese documento no puede suponer el encargo de gestión de compra alguno por parte de los demandados en su calidad de futuros compradores, fundamentalmente ante su falta de claridad. En ningún momento se expresaba de una forma determinante que, de esa manera, estaban prestando su consentimiento o concertando un contrato de gestión de compra -que le " habrían colocado " de manera más que subrepticia-, y que, además, estaban asumiendo la obligación de abonarle directamente los honorarios que se dice habían sido pactados con la vendedora, caso de culminarse la operación.

El mediador puede, en efecto, cobrar honorarios tanto del vendedor como del comprador, pero siempre y cuando ambos hayan adquirido de manera concluyente y sin ambages esa obligación. Si no, sólo podrá cobrar honorarios de quien expresamente resulte vinculado, por haber suscrito el encargo, sea de compra sea de venta ".



De Izda a dcha, Raúl Ortiz, J.Manuel Pernas, Óscar Martínez y Anselmo Muñoz.

El presidente Óscar Martínez abría la 35ª Asamblea haciendo el balance de gestión y un análisis del sector

## "Estar asociados nos permite estar al día y hallar soluciones a precios razonables"

Elisabet Carvajal

El pasado 25 de noviembre, se celebraba en Madrid la 35ª Asamblea General de los Expertos Inmobiliarios. La convocatoria, que reunió a unos cincuenta profesionales asociados procedentes de distintos puntos de España, celebraba en esta ocasión las elecciones a la Junta directiva (más info. pp. 3 y 4) que confirmó a Óscar Martínez al frente de la entidad por un nuevo mandato de cuatro años (2023 - 2027). Martínez, que preside la Asociación desde 1999, aseguraba en su intervención que esta sería su última convocatoria.

Como es habitual en estas reuniones, el presidente de APEI, Óscar Martínez abría la sesión de la Asamblea General realizando un balance de la gestión llevada a cabo en los último doce meses y

planteando, también, un análisis del sector.

En este sentido, el presidente se refirió a las dificultades y exigencias que requiere el ejercicio de la mediación inmobiliaria en el momento actual.

*"Protección de datos, protocolos de acoso en las oficinas, canal de denuncias obligatorio para las personas jurídicas a partir de enero... Ahora, además de la competencia, los profesionales y titulares de agencias inmobiliarias debemos hacer frente a muchos requisitos y obligaciones", recordaba Martínez.*

*"Cada vez tenemos más complicaciones y estar asociados nos permite mantenernos al día y encontrar soluciones a precios razonables, a través de convenios con empresas y otras fórmulas de*



"Somos el segundo colectivo de mediadores inmobiliarios más importante de España y nos interesa estar en FADEI para ser más fuertes a la hora de negociar"

*colaboración buscando siempre ventajas para los expertos", explicó.*

El presidente también recordó la importancia de formar parte de la Federación de Asociaciones de Empresas Inmobiliarias (FADEI). *"Somos un total de catorce asociaciones. Además del colegio de APIs, estamos presentes en FADEI los colectivos más significativos de España y, en estos momentos, APEI se sitúa como la segunda asociación de mediadores inmobiliarios más importante de España. Nos interesa estar en FADEI, nos da fuerza. Podemos ir al Ministerio de Vivienda para negociar y que se nos escuche".*

En este sentido, Martínez recordó las negociaciones llevadas a cabo para intentar llegar a acuerdos con el Ministerio sobre la Ley de Vivienda. Sobre esta normativa, Óscar Martínez, aprovechó para recordar que *"la limitación de los precios de los alquileres en las zonas tensionadas está a punto de ponerse en marcha en Cataluña"*. Esta medida preocupa especialmente a la Asociación que considera que, al contrario de lo que se persigue, va a dificultar aún más la salida de pisos al mercado de alquiler, muy debilitado en España. *"Hemos de adaptarnos a la Ley"* insistió el presidente. *"Pero, muchas agencias han dejado de trabajar con los alquileres."*



Bajo estas líneas, distintos momentos de desarrollo de la 35ª Asamblea de los Expertos Inmobiliarios, en que se trataron temas que preocupan especialmente a los mediadores asociados.



La necesidad de registros oficiales de Agentes Inmobiliarios - **"reducen la competencia"**, aseguraba Óscar Martínez-, la potenciación de las redes sociales con la apertura de un perfil en Instagram de APEI para una mayor proyección de la imagen de los Expertos Inmobiliarios - tema en el cual ya se está trabajando para dar respuesta a la inquietud de los asociados -, y el apoyo a los delegados territoriales de APEI como elemento esencial de cohesión entre los asociados, fueron temas abordados por parte de los Expertos Inmobiliarios, reunidos en la Asamblea.



"Hemos de adaptarnos a lo que marca la Ley de Vivienda, pero vemos que muchos profesionales están dejando de trabajar el alquiler"

Tradicional y esperada cita, la noche previa a la reunión de la Asamblea

## Buenos momentos en la Cena de Hermandad de los Expertos



**La Cena de Hermandad** de la 35ª Asamblea reunía a cincuenta profesionales en los salones del Mayorazgo en Madrid. Esta cena se ha consolidado a lo largo de los años como **una cita tradicional y esperada** por los Expertos y Expertas. Este **encuentro distendido y amable** se celebra la noche previa a la de la reunión de la Asamblea General, y permite, de forma espontánea, la relación e intercambio entre profesionales. También es un buen



punto de encuentro para generar sinergias para los negocios. Aunque, sobre todo, **la cita fortalece el compañerismo** y vínculo entre los asociados, entre

los valores de APEI más apreciados por los asociados y asociadas.

### NUEVOS ASOCIADOS

Damos la bienvenida a los nuevos y nuevas profesionales que se unen a APEI:

Sandra Jessica Lozano Gómero  
Número de afiliado: 3303  
Población: Alicante  
Provincia: Alicante

Rafael Hernández Rodríguez  
Número de afiliado: 3304  
Población: Alcorcón  
Provincia: Madrid

Mª Nieves Pérez González  
Número de afiliado: 3305  
Población: Tenerife  
Provincia: Los Realejos

Jesús Carlos Lasala Bernard  
Número de afiliado: 3306  
Población: Granada  
Provincia: Granada

Ester García Rivera  
Número de afiliado: 3307  
Población: Barcelona  
Provincia: Barcelona

Vicente García Girón  
Número de afiliado: 3308  
Población: Valencia  
Provincia: Valencia

Javier Doblado Berriel  
Número de afiliado: 3309  
Población: Tenerife  
Provincia: San Cristobal

David Hernández Hernández  
Número de afiliado: 3310  
Población: San Cristobal  
Provincia: Tenerife

Alejandro Garrido Maillo  
Número de afiliado: 3311  
Población: Gines  
Provincia: Sevilla

Aleix Lladonosa Boldú  
Número de afiliado: 3313  
Población: Lleida  
Provincia: Lleida

En esta página, distintos momentos de la Cena de Hermandad de la 35ª Asamblea de los Expertos Inmobiliarios, celebrada la noche del pasado día 24 de noviembre.



En esta edición, algunos Expertos Inmobiliarios asistieron a la cita en compañía de sus jóvenes hijos e hijas. Este hecho aportó frescura y rostros nuevos a este tradicional encuentro.



## Premios Fidelidad 2023

El experto José María Segarra Moya, de Sabadell (Barcelona), recibía, durante la tradicional Cena de Hermandad el Premio Fidelidad 2023.

La entrega de este galardón siempre es un momento muy especial, pues se premia a aquellos asociados y asociadas que cumplen 20 años en APEI. De este modo, la Asociación agradece y reconoce la labor de los expertos y expertas cuya estrecha vinculación al colectivo ha permitido que APEI sea una entidad fuerte y prestigiosa.

Desde estas páginas, damos la enhorabuena y las gracias al resto de expertos premiados este año:



El experto José María Segarra posa con su Premio Fidelidad 2023.

Carlos Eguía Olarte, Marina Martínez de Quel Abad, Natalia García Hernández, Pere Mañero Valencia, Josep Maria Llerins Margalef y M<sup>a</sup> Pilar Rodríguez Palacios. Los

asociados galardonados que no pudieron asistir a la Cena de Hermandad recibirán en su domicilio el Premio Fidelidad 2023.

### NUEVOS ASOCIADOS

**Alain Gerard Francois Rascioni**  
Número de afiliado: 3291  
Población: Americas, De Las (py) Santa Cruz De Tenerife

**María del Mar Robles Macias**  
Número de afiliado: 3312  
Población: Sant Antoni De Vilamajor  
Provincia : Barcelona

**Serge Daragon**  
Número de afiliado: 3314  
Población: Tenerife  
Provincia: Adeje

**Sarka Ayllonova**  
Número de afiliado: 3315  
Población: Rivas-vaciamadrid  
Provincia: Madrid

**Natasha Llanos Edwards**  
Número de afiliado: 3316  
Población: Santa Pola  
Provincia: Alicante

**Javier Monja Peña**  
Número de afiliado: 3317  
Población: Madrid  
Provincia: Madrid

**Daniel de la Mata Guerrero**  
Número de afiliado: 3318  
Población: Burgos  
Provincia: Burgos

**Alejandro Bescós Artigas**  
Número de afiliado: 3319  
Población: Zaragoza  
Provincia: Zaragoza

**Federico Ruíz Costa**  
Número de afiliado: 3320  
Población: Sevilla  
Provincia: Sevilla

**María Jesús Salcedo Cerrato**  
Número de afiliado: 3321  
Población: Valencia  
Provincia: Valencia

**Nicolás Cantón Ortiz**  
Número de afiliado: 3322  
Población: Sant Marti Sarroca  
Provincia; Barcelona

# La cuota de mercado del agente inmobiliario, en "los niveles más altos de la historia", según UCI

Es una de las conclusiones del XVII Barómetro Inmobiliario de Unión de Créditos Inmobiliarios (UCI), informe trimestral con encuestas a 400 profesionales

Redacción

Los profesionales inmobiliarios siguen liderando en España las operaciones de compraventa de viviendas de segunda mano, con una cuota de mercado del 63%, según recoge la XVII edición del Barómetro Inmobiliario, 'El sentimiento de mercado de los profesionales inmobiliarios', realizado por la Unión de Créditos Inmobiliarios (UCI), entidad especialista en financiación sostenible, y su área de desarrollo profesional, Spanish International Realty Alliance (SIRA). **A pesar de caer un punto con respecto al análisis realizado en 2021 (64%), la cuota de mercado de los agentes se mantiene en los niveles más altos de la historia, lo que refleja la profesionalización del sector en detrimento de las transacciones realizadas entre particulares, según este estudio.**

Por comunidades autónomas, Galicia (76%), Castilla-La Mancha y Murcia (73%) son las autonomías con mayor penetración de la intermediación inmobiliaria. En el lado opuesto, se sitúan Extremadura (49%), La Rioja (55%) y Navarra (57%).

Este estudio, hecho público el pasado mes diciembre, mide la percepción del sector en el tercer trimestre del año y la proyección de los inmobiliarios hasta el cierre del año 2023 y primeros meses de 2024. El informe se realiza a partir de una encuesta que ha cuenta con las respuestas de 397 profesionales inmobiliarios de toda España.

## Once visitas de media

Esta edición del Barómetro hecho público el pasado mes de diciembre aboradaba por primera vez, el número de visitas que se realizan en una vivienda antes de cerrar una transacción de compra o alquiler, poniendo de manifiesto que, en España, de media, una vivienda recibe once visitas antes de encontrar un comprador y solo cuatro antes de alquilarse.

Baleares destaca como la comunidad cuyas viviendas reciben más visitas antes de encontrar un comprador, con 17 de media. Le siguen Cataluña con una media de 14 visitas por inmueble, y la Comunidad de Madrid, la Comunidad Valenciana y Castilla La Mancha con

una media de 12 visitas en las propiedades en venta. Por su parte, la Región de Murcia, Navarra y País Vasco son las comunidades autónomas con menor media de visitas en sus viviendas en venta: seis en todas ellas. En lo realtivo al alquiler, las viviendas reciben una media de cuatro visitas antes de cerrar la operación. Castilla y León es la comunidad que recibe más interesados, con ocho visitas de media. Por otro lado, las comunidades más tensionadas reciben una media de entre tres y cinco visitas. Son los casos de Cataluña y la Comunidad de Madrid, Andalucía y la Comunidad Valenciana.

## La financiación de las viviendas

Ante la caída en el volumen de compraventas financiadas, 43,5% según las estadísticas del Consejo General del Notariado, la XVII edición del Barómetro Inmobiliario de UCI y SIRA analizaba en esta edición la necesidad de financiación de los clientes que se acercan hasta las agencias inmobiliarias de nuestro país. En este sentido, los profesionales encuestados han asegurado que seis de cada diez necesitan financiación bancaria para el cierre de las compraventas. Baleares es la comunidad donde menos se demanda financiación, con cuatro de cada diez clientes. En el extremo opuesto, Galicia, donde, cerca de nueve de cada diez compradores precisa de financiación.

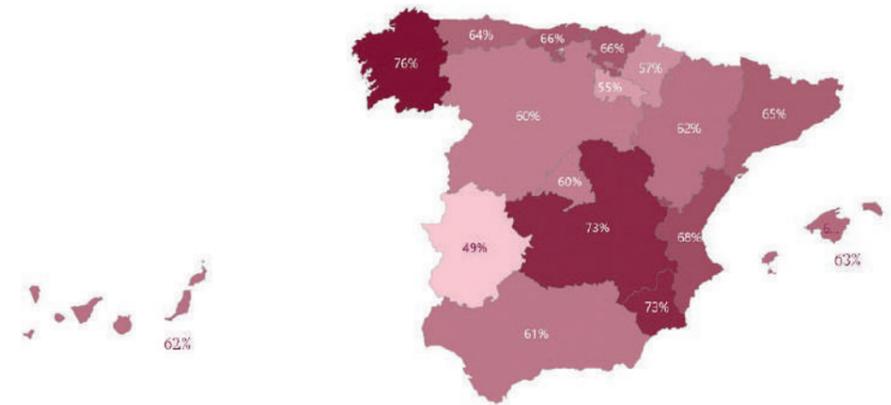
## El papel de las agencias en la financiación

Esta edición del barómetro, estudio que se realiza trimestralmente desde 2020, constata que el 84% de los profesionales intervienen en la financiación de las viviendas, aunque cerca de la mitad (48%) limita su papel a poner en contacto a sus compradores con diferentes entidades financieras. Además, un 22% de los agentes afirma colaborar con brókers especialistas o incluso son Intermediarios de Crédito Inmobiliario (ICI) y tramitan las operaciones financieras (14%) desde la propia agencia. Sin embargo, cerca del 16% de los agentes afirma no participar en la gestión financiera de las operaciones.

## Más vendedores para menos compradores

Analizando el comportamiento de la actividad

El mapa de la derecha muestra la penetración de la intermediación inmobiliaria en las distintas comunidades autónomas españolas. Galicia (76%), Castilla-La Mancha y Murcia (73%) encabezan los índices de confianza en las personas que ejercen como agentes inmobiliarios.



durante el tercer trimestre de 2023, el 49% de los agentes encuestados considera que se ha producido un aumento o estabilización en el número de los clientes vendedores, mientras que el 51% restante cree que los vendedores se han reducido en este mismo periodo. En cuanto a las expectativas de cara a los próximos tres meses, casi el 60% de los profesionales cree que esta situación mejorará y el número de vendedores se mantendrá estable o mejorará.

## Cierre de operaciones, a la baja

Consultados sobre el cierre de operaciones, los profesionales mantienen las previsiones de tendencia a la baja. Solo el 46% asegura que las compraventas se han mantenido estables e incluso aumentado en sus agencias durante el tercer trimestre del año. De los profesionales encuestados, un 48% cree que las compraventas vayan a crecer o estabilizarse.

El descenso en el volumen de operaciones, en este sentido, ha rebajado las expectativas de los agentes inmobiliarios respecto al comportamiento de los precios. Así, un 49% cree que los precios se estabilizarán o crecerán, mientras que 4 de cada 10 profesionales creen que los precios podrían disminuir de forma moderada (5-

10%) en los próximos meses.

## Ligero optimismo

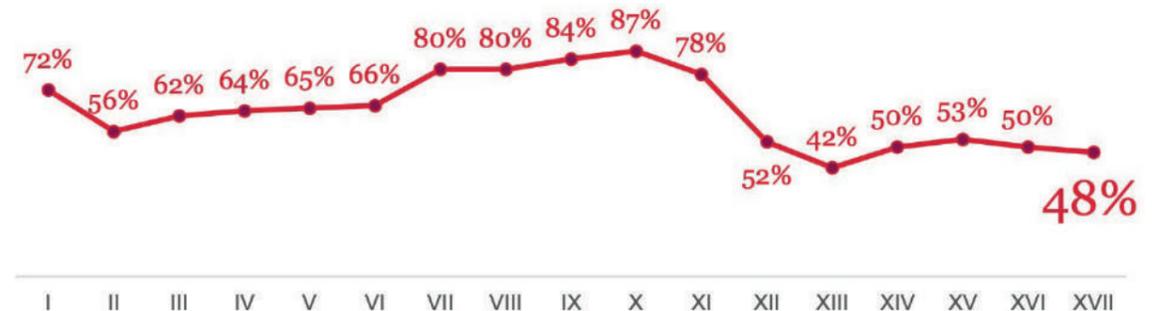
A punto de cerrar un año de caídas en el volumen de transacciones, los profesionales parecen tener todas las expectativas puestas en los ligeros descensos que empieza a reflejar el Euribor, pues el optimismo de los profesionales se sitúa en el 6,5%/10, tres décimas por debajo de la anterior edición.

Por comunidades, manchegos (8/10), cántabros (7,3/10) y baleares (7,2/10) son los más optimistas, mientras que asturianos (5,6/10), vascos (5,7/10), madrileños, castellanoleoneses y riojanos (6/10) son los menos optimistas sobre la futura evolución del sector. También se mantienen estables las perspectivas de empleo en el sector y así se desprende de esta edición del Barómetro, ya que el 81% de los profesionales asegura que el número de trabajadores en su agencia se ha mantenido estable o ha crecido durante el tercer trimestre de 2023.

De cara a los próximos tres meses, el 87% de los profesionales inmobiliarios considera que las plantillas se mantendrán estables o aumentará de forma moderada, una previsión que continua respecto a la anterior edición.

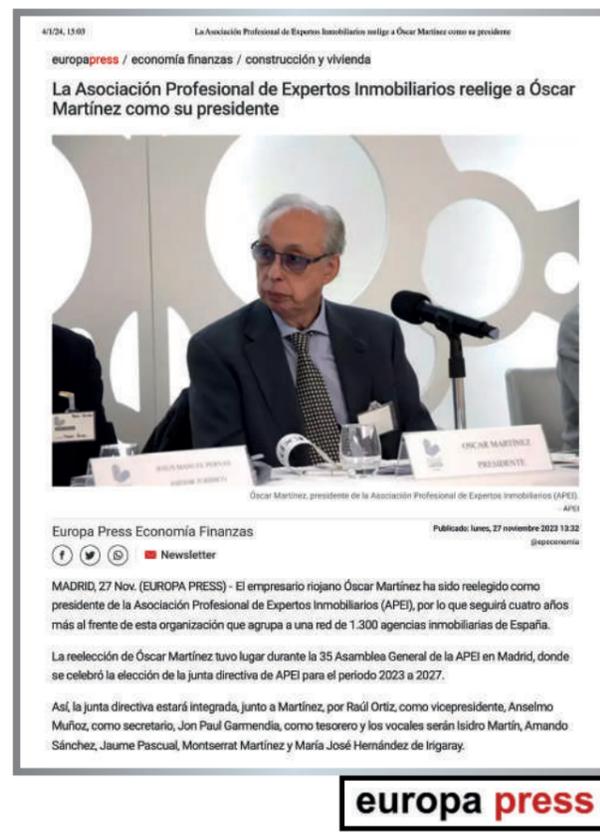
## Pronóstico de los inmobiliarios en el cierre de operaciones para los próximos meses:

La percepción de los y las profesionales respecto al cierre de las operaciones se mantiene equilibrada. Un 48% de los encuestados estiman estabilidad o aumento y un 52% pronostican descensos.



# APEI EN LOS MEDIOS

Los medios de comunicación se hicieron eco de la reelección de Óscar Martínez como presidente de APEI. La nota de prensa elaborada y gestionada desde el servicio de prensa de APEI fue bien acogida por medios generalistas tan importantes como EuropaPress, así como por medios sectoriales relevantes como idealista News e InmoDiario.



Mundo Digital con Dani García

## Novedades WhatsApp para 2024

Meta, empresa propietaria de WhatsApp, al igual que en 2023, este año también pretende ir añadiendo nuevas mejoras para mantener la competitividad de la plataforma frente a la fuerte competencia. Según lo publicado en el portal WAMetalInfo, el cual se encarga de analizar todas las nuevas funcionalidades de las versiones beta de WhatsApp, este 2024 podría traer varias mejoras a la plataforma de mensajería. Entre las novedades publicadas por WAMetalInfo, las más destacadas son las siguientes:

1. Permitirá crear nombres de usuarios personalizados: a partir de entonces, ya no será necesario compartir el número de teléfono. Al igual que en otras redes sociales, se podrá escribir al nickname directamente sin necesidad de tener el número de móvil.
2. Integración de chatbots en la Interfaz: los chatbots ya se están utilizando en muchas páginas webs, y la integración en chats de WhatsApp de empresas abre la puerta a multitud de posibilidades.
3. Mejora en la interfaz de los chats grupales: todos sufrimos los caos que se forman en los grupos numerosos. Para mejorar tanto la experiencia de uso como su eficiencia, Meta ha pensado en añadir funciones como encuestas, mejoras en las búsquedas y capacidad de programar eventos.
4. Mayor control en la autodestrucción de mensajes: los usuarios podrán programar la duración de los mensajes después de haber sido leídos, desde unos pocos segundos hasta una semana.
5. Reacciones a los mensajes: a parte de poder marcar un pulgar hacia arriba, al igual que en otras redes sociales, al mantener pulsado un mensaje se podrá expresar mayor variedad de reacciones a través de emojis.
6. Compartir actualizaciones de estado en Instagram: Facebook e Instagram ya permiten publicar información cruzada. En breve WhatsApp permitirá publicar los estados con sólo hacer un click.
7. Mejoras en la seguridad: desde sus inicios WhatsApp ha prestado mucha atención a la seguridad y privacidad tanto de las conversaciones como de los archivos que se comparten. En este 2024 por supuesto seguirá trabajando en reforzarse ante las nuevas amenazas que van surgiendo.

## Actividad APEI Agenda



### Enero 2024

- 10/01/24 – Curso online OBJECIONES 1 impartido por Rafael Rodríguez Tovar
- 24/01/24 – Curso online OBJECIONES 2 impartido por Rafael Rodríguez Tovar.

### Febrero 2024

- 07/02/24 – Curso online GESTIÓN DEL TIEMPO 1 impartido por Rafael Rodríguez Tovar
- 21/02/24 – Curso online GESTIÓN DEL TIEMPO 2 impartido por Rafael Rodríguez Tovar

### Marzo 2024

- 06/03/24 – Curso online CÓMO CONSEGUIR TUS OBJETIVOS impartido por Rafael Rodríguez Tovar
- 20/03/24 – Curso online Y DESPUÉS DE LA NOTARIA ¿QUÉ?, impartido por Rafael Rodríguez Tovar.

### Ferias Inmobiliarias 2024

- MARBELLA HOME MEETING del 12 al 14 Abril 2024
- SIMA Salón Internacional Inmobiliario Madrid del 22 al 25 Mayo 2024.
- THE DISTRICT Feria del Sector Inmobiliario Barcelona del 25 al 27 Septiembre 2024
- IBIZA HOME MEETING del 28 al 30 Noviembre 2024
- MALLORCA HOME MEETING del 24 al 26 de Octubre de 2024
- RENTAL HOUSING FORUM - Octubre 2024 (Madrid)
- BARCELONA MEETING POINT - Noviembre 2024 (Barcelona)
- SIMED Salón Inmobiliario del Mediterráneo en Málaga – Noviembre 2024
- VIVA Salón de la Vivienda Valencia (Feria Valencia)
- SIE HOME Salón Inmobiliario de Viviendas y Decoración de Euskadi

# TU DEPARTAMENTO DE SEGUROS SIN COSTE

**arrenta**  
correduría de seguros

914 31 97 96 

colaboradores@arrenta.es 

## Servicios

Asesor personal sin coste.  
Departamento de siniestros propio.  
Seguros a medida.

## Especialistas en Seguros Inmobiliarios

Líderes en **Seguro de Impago de Alquiler**.  
Ofrecemos los mejores seguros al  
mejor precio del mercado.

## Hazte Colaborador

Amplía tu negocio y aprovecha las  
siguientes ventajas:



Sin necesidad  
de invertir



Comisiones desde  
la primera venta



Sin compromiso de  
venta ni exclusividad



DEFENSA JURÍDICA

CRÉDITO

PROTECCIÓN DE PAGOS

RC PROFESIONAL

RC GENERAL

AHORRO

PENSIONES

VIDA

IMPAGO COMUNIDADES

SALUD

MASCOTAS

AUTO/MOTO

DECESOS

IMPAGO ALQUILER

VIAJES

CAUCIÓN

MULTIRRIESGOS

DEFENSA JURÍDICA OCUPACIÓN

www.arrenta.es

