

LUIS GUIRADO PUEYO,

**Presidente de la Asociación
Profesional de Expertos
Técnicos Inmobiliarios (APETI)
y alumno de Esine**



**“Mi primer
objetivo como
Presidente
de APETI era
volver a tener
un convenio
con una
entidad de
formación de
calidad como
ESINE”**

La Asociación Profesional de Expertos Técnicos Inmobiliarios (APETI) se constituyó en 1993 y tiene como fines la profesionalización de las personas que ejercen en el sector inmobiliario. Luis Guirado es su Presidente desde hace un año, además de Socio Fundador de Multiges Consultoría y alumno de ESINE. En esta entrevista habla del convenio que han materializado ESINE y APETI y repasa la actualidad del sector.

➤ ¿Cuál es la labor que realizan desde APETI?

APETI es un colectivo que defiende la profesión libre pero acompañada de una formación mínima, seria y de calidad, por lo que trabaja para la profesionalización del sector. Así, apoyamos a personas que trabajan en el sector inmobiliario para que puedan ejercer con garantías hacia el consumidor y para ello les ofrecemos formación y un apoyo jurídico y técnico. Y, dado que nuestro objetivo es formar buenos profesionales al mejor nivel posible, tenemos convenios de formación con empresas de prestigio.

➤ Habla de que el objetivo de APETI es formar buenos profesionales y recientemente han firmado un convenio con ESINE, ¿qué supone esto para sus asociados y para los alumnos del centro de formación?

Conozco ESINE desde 1991 y llevo muchos años realizando cursos con este centro de formación. Hace años APETI ya trabajó con ESINE y era su centro de formación de referencia y, dado que aquel convenio se dejó de prestar hace cinco o seis años, mi primer objetivo dentro de mi plan de gobierno era volver a tener un convenio con una entidad de formación de calidad como ESINE.

Además, desde nuestro colectivo nos interesan materias de intermediación inmobiliaria y de expertos técnicos inmobiliarios y desde ESINE lo ofrecen. Por ejemplo el curso que tienen de Gestión de Fincas y Comunidades de Propietarios actúa como referencia hasta para personas que se colegian en otros colectivos y el Curso de Tasaciones es el número uno. Y luego hay un nuevo nicho de mercado para los asociados que está incluido en el convenio, que es el Curso de Subastas judiciales.

Cuanto más conocimiento y formación tenga un profesional, más puede diversificar su negocio y más resistente será a crisis futuras

En este sentido, para nuestros asociados que quieran reciclarse, apostar por ESINE es útil porque así pueden tener información actualizada permanentemente, para los que quieran aprender una nueva materia les viene bien para formarse, y para los que se estén buscando la vida y no estén en ningún colectivo les permite estudiar una profesión. De hecho, yo estudié Asesoría fiscal con ESINE, y me dedico profesionalmente a la asesoría fiscal desde hace 25 años, por lo que me gano la vida gracias a un curso que estudié con ellos.

Por su parte, la primera ventaja que tienen los alumnos de ESINE si se asocian con APETI es que no tienen costes de inscripción, por lo que tienen un ahorro económico.

Asimismo, obtienen el beneficio de recibir más formación y apoyo porque inmediatamente se les incluirá si lo desean y si tienen la formación correspondiente en la lista de peritos judiciales. Y luego podrán tener una información continua de asuntos que afecten a su colectivo.

➤ ¿Cómo funciona la inscripción en los juzgados para ser peritos judiciales?

Esto ha cambiado en los últimos tiempos para hacer más fácil el proceso. La normativa dice que perito judicial es cualquier persona que tenga formación y cualificación suficiente y probada por la experiencia, pero no se requiere una titulación específica. Lo que sí es necesario es estar colegiado o pertenecer a una asociación profesional, con el fin de poder ser incluido en las listas de profesionales susceptibles de ejercer como peritos judiciales que envían estos colectivos a los órganos jurisdiccionales.

Para formar parte de esas listas, el peticionario rellena un formulario telemáticamente expresando en qué ámbito geográfico y de actuación quiere operar. Y es entre noviembre y diciembre cuando les estamos pidiendo a los asociados que se inscriban. Además, APETI se hace responsable subsidiario de lo que haga el asociado, pues en una peritación a nivel judicial se necesita el visado del colectivo diciendo que la peritación se ha hecho conforme a las normas vigentes. Así, si la peritación tiene errores de aplicación de norma, la responsabilidad es compartida entre el tasador y el colectivo, por lo que da respaldo al tasador.

➤ ¿La crisis económica ha abierto una oportunidad para colectivos como APETI para impulsar la formación de profesionales del sector que han tenido que reciclarse?

Efectivamente, muchos profesionales tuvieron que cerrar sus negocios debido a la crisis económica y gran parte de ellos al quedarse desempleados decidieron montar su propia agencia inmobiliaria o administración de fincas.



Por ejemplo, ha habido muchos abogados o arquitectos técnicos que se quedaron en el paro y que encontraron una oportunidad de mercado en realizar tasaciones, administrar fincas e incluso en intermediar en la compraventa inmobiliaria. De hecho, actualmente el mercado tiende a una diversificación, así por ejemplo un asesor fiscal o un agente inmobiliario también ha comenzado a prestar servicios de administración de fincas. En este sentido, cuanto más conocimiento y formación tenga el profesional, más puede diversificar y más resistente será a crisis futuras.

Sin embargo, las grandes enseñas franquiciadas del sector inmobiliario empezaron a acumular mucho poder económico con la crisis debido al cierre de muchas de las agencias inmobiliarias de barrio y hemos detectado que el personal que trabaja en esas grandes enseñas franquiciadas no tiene formación.

En este sentido, desde APETI trabajamos para que estos profesionales estén adecuadamente formados e informados, pues por ejemplo una persona que monta o trabaja para una agencia inmobiliaria o administración de fincas tiene que saber de su negocio, pero también de derecho civil, un poco de tributario, de contabilidad, conocer el reglamento de protección de datos, cumplimiento de prevención de blanqueo de capitales, etc. Para ser más concreto, si por ejemplo un profesional sabe de normativa tributaria puede asesorar al cliente sobre la

tributación del sector inmobiliario y salvar decenas de miles de euros al cliente.

Al respecto, solo se puede tener una visión amplia de conocimientos a través de colectivos como APETI, donde ofrecemos al asociado diferentes tipos de herramientas. Yo creo que es un auténtico “kamikaze” la persona que monta un negocio y no está con ningún colectivo. Además, en el futuro será clave que el profesional de una agencia inmobiliaria o administración de fincas ofrezca un trato personal al cliente, cuente con formación y ofrezca un servicio dentro de la zona de influencia donde se sitúe su agencia o administración de fincas. Y dado que el siguiente paso va a ser exigir un mínimo reciclaje anual de formación, volveremos a ofrecer cursos de corta duración sobre temas específicos que atañen al sector, por ejemplo cómo interponer un proceso monitorio en el ámbito de la propiedad horizontal.

► ¿Y los profesionales son conscientes de la necesidad de su profesionalización?

No lo son, por ello nuestra labor es insistir en esa necesidad. Parece que vender un piso es muy fácil y que todo se soluciona con informarse a través de Internet; sin embargo en el universo online hay contenidos sin filtro. Y, por ejemplo, si un profesional se descarga de Internet un contrato de arras corre el riesgo de que no esté acorde con la legislación actual, por lo que puede cometer un error que a lo mejor deriva en una reclamación judicial de un cliente. Y en el mercado en seguida se corre la voz del profesional que es malo.

Además, un cliente insatisfecho quita 10 clientes potenciales, en cambio 10 clientes satisfechos traen un cliente directo. Por ello insistimos en que cualquier persona que quiera ejercer una profesión debe acudir a colectivos donde los miembros que lo dirigen o lo orientan sean profesionales en activo, que vivan el día a día y conozcan el sector y sus necesidades. Aquí, lamentablemente la anterior junta directiva de APETI no se dedicaba en su vida

activa al sector, pero actualmente todos los miembros se dedican a las cuatro áreas en las que trabajamos desde el colectivo. Es muy importante profesionalizar también la asociación, inclusive los directivos que trabajan en la misma, no solo los asociados.

➤ **¿Y qué balance hace del año que lleva al frente de la asociación?**

Me gustaría que hubiéramos dado todos esos pasos de forma más acelerada porque hemos tardado meses en realizar convenios de formación. No obstante, esto ha sido así porque queremos hacer las cosas bien y estoy satisfecho porque estamos en una senda positiva. En 2020 intentaremos afianzar todos los cambios que hemos ido implementando en este año de mandato y proyectarnos al exterior para que nos conozca la sociedad. Tenemos que tener una aparición más continua en medios de comunicación y ofrecer contenido de calidad. Si bien no somos ni mejores ni peores que otros, tenemos que estar siempre buscando la mejora continua en el servicio al cliente.

➤ **¿Cómo ve la situación actual y el futuro del sector inmobiliario, especialmente en materia de vivienda?**

En las grandes ciudades hay imposibilidad por parte de los ciudadanos, sobre todo de los jóvenes, de poder acceder a la vivienda. Los precios son insostenibles tanto en venta como en alquiler, y es vergonzoso que haya ayudas directas en la tributación al propietario de una vivienda y que el inquilino pague los mismos impuestos que un propietario que gana mucho más que él. Es un desajuste absoluto del mercado y el propietario que tiene más de cinco viviendas no tendría que disfrutar de ningún beneficio fiscal, tendría que revertirse al arrendatario que es quien necesita la ayuda.

Ahora parece que hay una corrección a la baja de los precios pero por zonas. Y si bien los precios van a bajar porque la gente no puede acceder a la vivienda y tiene

que haber una corrección, la oferta y demanda se ajusta en el mercado inmobiliario muy lentamente. Además, hay propietarios que como tienen miedo por si el alquiler va mal retiran del mercado su vivienda, con lo cual lo que parece que es un ajuste a la baja terminará por producir el efecto contrario, que vuelvan a subir los precios. Asimismo, la Unión Europea ha pedido a todos los países que el centro de las ciudades con más de 70.000 habitantes sea con accesibilidad restringida para los vehículos y eso va a encarecer los precios de la vivienda.

Hay que tener una visión global para solucionar todo esto y la única manera es que haya tecnocracia en política para escuchar opiniones formadas. Por otra parte, también se podrían testar en España actuaciones que se han llevado a cabo en Europa y que están funcionando.

➤ **Por último, ¿qué reclamos haría al gobierno para mejorar el funcionamiento de su sector?**

Todos los colectivos del ámbito inmobiliario llevamos años reclamando que se haga una nueva ley de propiedad horizontal que regule todas las cuestiones que le preocupan al ciudadano en la actualidad y que le simplifique su vida. La ley actual no simplifica, pues por ejemplo aún no tenemos el respaldo jurídico para hacer una convocatoria a juntas por correo electrónico. Lo mismo sucede con la ley de arrendamientos urbanos, no se pueden seguir poniendo parches a las normas que ya existen, hay que implantar leyes modernas que contemplen lo que ocurre actualmente. Por otra parte, en el alquiler turístico hay un “batiburrillo” de normas, y propietarios e inquilinos tienen que tener seguridad jurídica. Además la vivienda es un bien de interés social y no está protegida.

Por ello, además de crear leyes desde cero, hay que comparar y copiar lo bueno de otras legislaciones e invitar a todos los colectivos que existen, no solo los que están en el ámbito colegial sino también profesional, a participar en las propuestas legislativas porque conocen al sector y todos tienen algo que aportar ●