

# REVISTA del COLEGIO OFICIAL de AGENTES de la PROPIEDAD INMOBILIARIA de SALAMANCA y ÁVILA

[www.coapisalamancayavila.com](http://www.coapisalamancayavila.com)



**COAPI Salamanca y Ávila**  
**C/San Marcos, 2. 37001 SALAMANCA**  
**923 21 42 80**

Presidente: 13.555 Valentín Rodríguez Alonso

Vicepresidente: 13.558 Jesús PérezCorrea

Secretario: 13553 Benigno Alcocer Ramos  
**COLEGIADOS**

4795 José Llantada Castaño

4932 Juan F. Sánchez Hernandez .

7642 Ramón Flores Sánchez

7647 José Jaime Hernández-Bueno Martín

11928 Ángel Javier Lorenzo González

11929 José Luis Martín Maillo

11930 Juan Carlos De la Iglesia Delgado

13554 M<sup>a</sup> del Carmen Barez Fuentes

13555 Valentín Rodríguez Alonso

13556 Ángel Martín Blanco

13559 José Francisco Sandoval Hidalgo

13638 José Luis Rosa Gonzalez

14564 Eduardo Crespo Huerta

14919 Teresa María Sánchez Cid

15745 David García Solorzano

16623 Pedro José Sancho Sánchez

17482 Manuel De la Peña Hernández

19608 José Vidal Llantada Amores

10265 Enrique Gonzalez Vega Pomar

13264 Manuel Ángel García Martín

13401 Francisco Javier Velasco Martín

14422 Luis Alfonso Gallego Blázquez

15004 Jaime Sastre Pons

15243 M<sup>a</sup> del Carmen Medina Sánchez

19757 Francisco Javier Velasco Cornejo

19829 Jaime Hernández-Bueno Aboy

19915 José Manuel Ullán Blanco

19987 José Telmo de la Cuesta Fiz

20023 Jorge Julian Zazo

20129 M<sup>a</sup> Misericordia Sanchez Gonzalez

20120 M<sup>a</sup> Teresa Andueza López

20121 José María Gil Muñoz



SALUDO DEL PRESIDENTE 3

ANÉCDOTAS DE LA PROFESIÓN 4

EL ALQUILER SEGURO 5

ENTREVISTA ARQUITECTO 6

LA TASACIÓN 8

ENTREVISTA COFUNDADOR COAPI 10

ENTREVISTA NOTARIO 13

**EDITA:**  
**COAPI**  
de Salamanca y Ávila

**IMPRESIÓN**  
Gráficas Varona

**IMAGEN PRINCIPAL DE PORTADA**  
Fachada de la sede el Colegio de APIs  
de Salamanca y Ávila  
Realizada por D. Benigno Alcócer

# SALUDO DEL PRESIDENTE

Desde este nuestro Colegio de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Salamanca y Ávila, daros la bienvenida a todos. La primera pregunta que surge es ¿Quiénes somos los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria?. Al contrario de lo que se ha creído, los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria somos auténticos asesores y consejeros inmobiliarios, cercanos tanto a las necesidades de los compradores como a las pretensiones de los vendedores; es en este estrecho margen de maniobra donde realmente realizamos nuestra labor, no carente de dificultad, dicho sea de paso, mucho más en estos momentos tan críticos que vivimos.

Los agentes aunque trabajamos de modo independiente o autónomo, también gozamos del respaldo de un Colegio Profesional, que es una Corporación de Derecho Público, con personalidad jurídica propia y capacidad de obrar y se rige por unos principios democráticos.

Y en estos tiempos que corren en todas las profesiones, en España, lo que quisiera tener cualquier profesional es una institución que vele por el correcto funcionamiento de su actividad y que lo defienda y apoye en el devenir de su actividad cotidiana.

Eso no lo pueden decir muchos profesionales ya que su actividad no cuenta con el respaldo de un Colegio Profesional.

Me gustaría que esta revista sirviera para un conocimiento mas efectivo de esta profesión, que genere una confianza hacia este colectivo de profesionales que en no pocas ocasiones son quienes nos proporcionan lo que será nuestro hogar.

Desde la sede del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria trabajamos con gran entusiasmo para amparar los intereses de clientes y de los propios y futuros colegiados.

Formar parte de este colectivo requiere una formación universitaria y cursos de preparación continuos ya que vender, alquilar o valorar un inmueble no es una tarea fácil .

Nuestra labor es mantener los conocimientos al día, de ahí los cursos formativos para mantenimiento y reciclaje de nuestros colegiados ya que nuestra profesión está en constante evolución tanto por la promulgación de leyes nuevas como por cambios sociales de cada época.

Con todo, sirva esta carta como agradecimiento a todos los compañeros, también como bienvenida a futuros colegiados y a las personas que confían plenamente en la labor de un verdadero profesional y en un trabajo bien realizado.

Valentín Rodríguez Alonso  
Presidente del COAPI de Salamanca y Ávila

# ANÉCDOTAS DE LA PROFESIÓN

**Jesús Pérez Correa.**

Vicepresidente COAPI de Salamanca y Avila.

¡Qué tiempos aquellos! Muchos de nosotros: Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, llevamos trabajando en esta profesión muchos años y han pasado por nuestros despachos, oficinas o simplemente por nuestras vidas laborales, infinidad de personas. De muchas te acuerdas, de otras no y de otras: guardas recuerdos

cariñosos y entrañables que hacen que cada vez, con crisis o si ella, estemos más orgullosos de formar parte de esta profesión.

Cuando comencé a trabajar y hablaba con la gente me preguntaban: ¿Qué es eso de una Agencia Inmobiliaria? Se dedican a llevar muebles, ¿compran muebles?... No, no, señora, hacemos gestiones para vender su piso. Ah! Ya hijo, ya te entiendo...

Y... ¿Qué son gestiones?

¡Que tiempos aquellos! Hoy en día, quien no sabe lo que hace un Agente de la Propiedad Inmobiliaria. Tanto es así, que hasta hay Inmobiliarias en el espacio cibernético. Quien lo hubiera dicho antes, que casi no existían ni los ordenadores y algunos de mis queridos compañeros Agentes, realizaban sus documentos en máquinas de escribir que ellos decía que eran "súper-modernas".



Alguna vez, visitabas cierta notaria conocida en la ciudad y el Notario bonachón, y campechano como ninguno; te echaba el humo del puro para que oleras su calidad.

¡Que Tiempos aquellos! que: dando la mano a alguien, no hacia falta firmar ningún documento. Bueno... salvo que se la dices a otro insigne Notario. En dicho caso: deberías lavártela posteriormente, puesto que el olor a cebolla que rodeaban todas sus firmas, se convertía en un olor natural.

¡Que tiempos aquellos!

Cuando las personas iban al Notario, se ponían sus mejores Galas: Trajes con corbatas, Vestidos, en fin....Era una fiesta. Es que voy al Notario, decíamos orgullosos.

¡Que tiempos Aquellos!

Cierto día, me llama un abuelillo entrañable para que le venda su piso. Me lo describe exhaustivamente, alabando todo en él. Y por último me dice: ¿pero lo mejor, sabe lo que es? No, le contesto. Pues, que tiene ascensor de subida y bajada. Viéndolo físicamente el piso, me insistió muchísimo en este aspecto: lo mejor que tiene este piso es, el ascensor de subida y bajada.

¡Otro día!.... Os cuento más.

# EL ALQUILER SEGURO

David García Solórzano

API 15.745

Los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria son colaboradores de "REVIVAL" un Programa de Alquiler de Viviendas promovido por la Consejería de Fomento y Medio Ambiente de la Junta de Castilla y León y puesto en marcha por la empresa pública Promoción de Viviendas, Infraestructuras y Logística (PROVILSA).

Este programa tiene como objetivo potenciar el mercado del alquiler y facilitar al ciudadano el acceso a la vivienda.

Los propietarios de viviendas disponibles formalizan con PROVILSA "contratos de puesta a disposición de sus viviendas" durante un periodo de 5 años a cambio de una contraprestación económica que comprende dos conceptos que se abonan trimestralmente, la renta cuyo importe máximo es de 550 €/mensuales, actualizable anualmente en función del IPC y la comunidad que habrá que acreditarlo documentalmente.

Los inquilinos formalizan con PROVILSA "contratos de alquiler" de las viviendas propiedad de los

propietarios y puestas a disposición del Programa REVIVAL. Los inquilinos abonan a PROVILSA el importe de la renta y el importe de la Comunidad. Se procurará que el importe



de la renta no supere el 30% de los ingresos íntegros del inquilino, sumados los aportados por todos los miembros de la unidad familiar y/o personas que conviven con él.

Este programa ofrece a los inquilinos una serie de ventajas como la Gestión gratuita, asesoramiento y seguridad sobre el contrato con la colaboración de los API (Agentes de la Propiedad Inmobiliaria), una amplia oferta de vivienda en alquiler

a precios inferiores a los del mercado libre, un alquiler adecuado a los ingresos, procurando que la renta anual no supere el 30 % de los ingresos familiares, seguro multirriesgo del Hogar y además es compatible con la ayuda al alquiler que podrán solicitar en los Servicios Territoriales de Fomento, dentro de la convocatoria anual de esta Consejería.

Por otro lado a los propietarios les ofrece un serie de ventajas que en la situación actual hay que tener en cuenta como son "el cobro de la de la renta asegurada" mientras haya inquilino, "devolución del inmueble en buen estado", teniendo en cuenta los desgastes propios del uso, seguridad y cobertura jurídica en procedimientos judiciales, seguro multirriesgo y la gestión completamente gratuita a través de un Agente de la Propiedad Inmobiliaria .

Las solicitudes y todo tipo de información de este programa la pueden conseguir a través de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria colaborador más cercano.



José LLantada Castaño

nº colegiado: 4.795  
inmollantada@terra.es



Juan F. Sánchez Hernández

nº colegiado: 4.932

# Entrevista

## ANTONIO DE LA MANO. ARQUITECTO

Por Valentín Rodríguez. API 13.555

### ¿Cual es el futuro de la arquitectura ?

El trabajo tradicional de un arquitecto de realizar proyectos de viviendas a promotores y constructores a corto y medio plazo se presenta muy difícil, ya que según la situación tanto del mercado de vivienda como el de financiación bancaria prácticamente no existe.



### ¿Entonces hacia donde se enfoca la actividad de los arquitectos?

Los unicos proyectos que se pueden realizar son los concursos que convoque la adminis-

tración, y algun proyecto de alguna vivienda unifamiliar privada; la otra salida profesional son las nuevas Inspecciones tecnicas de construcciones, alguna tasacion para sociedades de tasacion.

### ¿Qué medidas propondria para reactivar el sector?

Las empresas se van a pique porque les falta la financiación para llevar a cabo sus proyectos, por lo que hay que

conseguir que fluya el credito a todos esos promotores para que el sector empiece a dinamizarse un poco.

Tambien como es logico que los bancos financien tanto a posibles compradores



**Ramón Flores Sánchez**

nº colegiado: 7.642

info@cortijotaveradearriba.com

**Jaime Hernández-Bueno Martín**

Agente de la Propiedad Inmobiliaria  
Nº 7.647



Prior, 16 planta baja  
37002 Salamanca

Tels.: 923 214 224  
923 219 959  
Fax: 923 219 959

[www.inmobiliariahernandezbueno.com](http://www.inmobiliariahernandezbueno.com)

como a particulares para que puedan adquirir una vivienda o realizarse un proyecto de construcción propia. Habría que flexibilizar la legislación del suelo para reactivar el mercado puesto que ahora mismo la Ley y el reglamento de Castilla y León es poco ágil y se tarda mucho tiempo, con lo resulta más grave el conseguir terrenos urbanos.

**¿La bajada del IVA en la compra de las viviendas nuevas se empieza a notar?**

De momento, todavía no vemos que el mercado se haya movido por esta bajada de impuestos; esperamos

que en el futuro más inmediato si empieza a notarse

La inspección técnica de los Edificios ¿les va a afectar de manera positiva?

Esta medida está bien,

**Las empresas se van a pique porque les falta la financiación para llevar a cabo sus proyectos, por lo que hay que conseguir que fluya el crédito a todos esos promotores para que el sector empiece a dinamizarse un poco**

en Salamanca hay aprobada una ordenanza en la que se dice que todos los edificios de más de cuarenta años esta sometida a esta inspección por lo

que en principio es una fuente alternativa de ingresos para nuestro colectivo.

Si el edificio tiene más de cuarenta años y este no hace su inspección, en tiempo y forma,

será el Ayuntamiento quien lo hará de oficio, debiendo costear la inspección la comunidad de propietarios del edificio correspondiente.

**¿Cuánto es el coste de la Inspección técnica de los edificios?**

El coste aproximado por una inspección técnica del edificio puede oscilar entre 800 y 1400 euros más o menos.

**¿En Salamanca se va a realizar en el futuro algún proyecto de arquitectura importante?**

Se va a realizar un concurso para la Universidad de Salamanca para construir el centro de caracterización de recursos Biológicos De dicha Universidad que estará ubicado al lado del Instituto del cáncer



**Ángel Javier Lorenzo González**

nº colegiado: 11.928

[javier.lorenzo@wanadoo.es](mailto:javier.lorenzo@wanadoo.es)



**Jose Luis Martín Maíllo**

nº colegiado: 11.929



JUAN CARLOS DE LA IGLESIA DELGADO  
Agente de la Propiedad Inmobiliaria

Plaza de España, 10 bajo  
(esquina Calle Azafranal)  
37004 Salamanca  
Tel. y Fax 923 26 45 49  
[juancarlos@fincasjuan.es](mailto:juancarlos@fincasjuan.es)



**Benigno Alcocer Ramos**  
Agente de la Propiedad

**Tfno. 609131901 Tfno. y Fax 923242034**

C/ Príncipe de Vergara, 1 7º C, 37003 – Salamanca  
Administración de Fincas en Navalcarnero – Madrid

[asesoriaalcocer@gmail.com](mailto:asesoriaalcocer@gmail.com) [www.asesoria-alcocer.com](http://www.asesoria-alcocer.com)

**Especialista con más de 25 años de experiencia en Tasaciones, División de Herencias, Separaciones, Analista del valor patrimonial etc.**

# LA TASACIÓN, VALORACIÓN INMOBILIARIA, Y VALOR PATRIMONIAL, DE LOS BIENES INMUEBLES.



## BENIGNO ALCOCER RAMOS (API).

Secretario del Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Salamanca y Ávila.

Si nos limitamos, de manera superficial a definir el término tasación, sería sencilla y objetivamente referirse a " un documento que presenta una estimación del valor mercantil justo de una propiedad". Sin embargo, si vamos más allá de esta definición, y acudimos a un estudio más profundo del término, nos encontramos con algo mucho más interesante, y que afecta en gran medida a múltiples circunstancias reales con las que nos enfrentamos

todos los individuos en cualquier momento de nuestra vida.

Las Tasaciones Inmobiliarias, sirven para conocer el valor real de mercado en venta o alquiler de cualquier tipo de bien inmueble, y que se correspondería con el valor que pactarían dos personas o entidades independientes en las transacciones inmobiliarias. Si el Informe de Tasación se limita a la firma del API (Agente de la Propiedad Inmobiliaria), su contenido se circunscribe al

ámbito privado de la persona o entidad que solicitó la tasación. Para reforzar este Informe de Tasación se necesita que sea visado por el Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, y dicha tasación surtirá efectos frente a terceros. Es, con todo lo que ello involucra, un estudio minucioso realizado por un profesional API experimentado, para determinar el valor de un bien inmueble, solares, fincas rústicas, terrenos de secano y de regadío,

**BÁREZ BI**  
INMOBILIARIA

**CARMEN BÁREZ**  
AGENTE DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA

TELÉFONO Y FAX: 923 26 52 93 - MÓVIL: 647 84 55 45  
POZO AMARILLO, 35, OFICINA 9 - 37002 SALAMANCA  
[www.barezinmobiliaria.com](http://www.barezinmobiliaria.com)



COMPRA-VENTA  
TRASPASOS - ALQUILERES  
VALORACIONES  
SE TRAMITAN HIPOTECAS

**INMOBILIARIA ALONSO**

AGENTE DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA

Avda. Comeneros, n.º 127, Bajo  
37003 SALAMANCA

Teléf. y Fax 923 18 61 18  
625 33 50 83  
E-mail: [alonsobarriga@hotmail.com](mailto:alonsobarriga@hotmail.com)



**Ángel Martín Blanco**  
nº colegiado: 13.556  
[angel.martin@inmoan.com](mailto:angel.martin@inmoan.com)



Fundada en 1994

INMOBILIARIA  
**Pérez Correa**

API 13.558

**Seriedad y Eficacia**

Gran Vía, 19. bajo

Teléf./Fax 923 27 02 23  
37007 SALAMANCA

que por una u otra causa se necesite tener en cuenta a la hora de tomar una decisión, bien para hacer una inversión, bien para realizar el reparto en una herencia, para procesos judiciales de cualquier índole, o cualquier otro estudio comparativo o de evolución de mercado o de circunstancias que lo aconsejen; permutas, cesiones, expropiaciones, préstamos hipotecarios... En definitiva, una interminable lista de circunstancias cotidianas, insertas en nuestra sociedad, en las que resulta totalmente indispensable recurrir a la tasación.

Sin lugar a dudas, y ligado al término tasación surge la pregunta de : ¿Qué tiene en cuenta un tasador para determinar un valor mercantil justo? Es un hecho común, que a la hora de realizar una valoración de un bien , los profesionales nos enfrentamos a discrepancias de valor, en especial para hacienda, por lo referente al IVA, o en la comunidad, para la aplicación de impuestos en actos jurídicos documentados, en las transmisiones patrimoniales de referidos bienes.

No obstante, una tasación es el resultado de un estudio hecho con rigor, basado en las circunstancias físicas del bien, su estado, situación, características urbanas, servicios con los que cuenta, que disponga de medios de transporte accesibles, la situación geográfica, superficie,

vistas, estados de vecindad, cargas que pueda tener, servidumbres, y un largo etcétera de circunstancias que resultaría difícil enumerar de forma breve.

**EN GENERAL, ES DETERMINAR EL VALOR DE LA PROPIEDAD, PARA ORIENTAR AL SOLICITANTE, MEDIANTE UN INFORME BASADO EN LAS TÉCNICAS OPORTUNAS** de valoraciones, y datos estadísticos extraídos de una buena base de datos, e incluso yo diría que es necesario y aconsejable contactar con agentes compañeros que nos

**la TASACIÓN  
con todo lo que ello  
implica, y los intereses  
que con ella se mueven,  
debería ser un acto  
exclusivamente  
reservado a realizarse  
por un profesional API**

faciliten también su valoración, para servir de la mejor manera posible al solicitante.

Por otra parte, podríamos decir siempre que el valor de un inmueble "es lo que un sujeto está dispuesto a pagar en un momento determinado con moneda de curso legal", pero esto quizá se quede en una mera frase hecha, totalmente certera , pero extraída sin más de un libro de

texto. La práctica y experiencia me dice que casi siempre recurren a la tasación dos partes con intereses opuestos, y opiniones enfrentadas. En este caso es la pericia, el buen saber y la legalidad del buen profesional la que ha de servir para mediar entre ambas partes y determinar el VALOR JUSTO DE LA PROPIEDAD.

Así la TASACIÓN con todo lo que ello implica, y los intereses que con ella se mueven, debería ser un acto exclusivamente reservado a realizarse por un profesional API, cuya formación previa ha sido orientada a plasmar una determinación objetiva, honesta, desinteresada, que ha tomado previamente en consideración todos los datos, tanto los favorables como los que pudieran causar perjuicio en la valoración final, y contando en todo caso con pleno reconocimiento de la responsabilidad con la que pudiera incurrir en el cumplimiento del deber como perito tasador en las diferentes actuaciones en las que intervenga.

Finalmente, sólo quiero añadir después de esta simple introducción, que espero que esta primera intervención origine el fruto merecido, y podamos seguir entre todos desarrollando todas las cuestiones que implican realizar tasaciones correctas y otros temas de nuestra profesión.



**José Francisco Sandóval Hidalgo**

nº colegiado: 13.559

toro@inmobiliariasandoval.com



**Jose Luis Rosa González**

nº colegiado: 13.638

jl\_saro@terra.es

# Entrevista

**ANGEL OREJA . COFUNDADOR DEL COAPI DE SALAMANCA Y ÁVILA**

Por Carmen Bárez. API 13.554

Es un testigo de excepción del pasado y del presente del mercado inmobiliario en nuestra ciudad y provincia. Habla con pasión del Colegio y de la profesión. Con amabilidad nos respondió a las preguntas formuladas:



**ÁNGEL OREJA PEDRAZA** (Salamanca 1945). Hijo de Justo Oreja Rodríguez uno de los siete miembros fundadores del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Salamanca en el año 1.949

Agente de la Propiedad Inmobiliaria desde 1975, colegiado número 64. Ahora está jubilado pero lleva 33 años vinculado a esta profesión y a este Colegio, ejerciendo desde el 10 de febrero de 1977.

Ha ocupado diferentes cargos a lo largo de su trayectoria, siendo Secretario del Colegio desde 1979 hasta 1.995. Por este motivo, el 25 de noviembre de 1.995 se le concedió la medalla del Colegio. Desde 1.996 hasta 2.010, año en que se jubiló, desempeñó el cargo de contador-tesorero.

**Ángel, ¿Qué es un Agente de la Propiedad Inmobiliaria.?**

Básicamente representa una persona que actúa entre o junto con otras a efectos de lograr satisfactoriamente una operación inmobiliaria. Hoy día más sofisticada la acepción de Agente de la Propiedad Inmobiliaria que la más antigua de Corredor de Fincas o de mero intermediario en una transacción comercial.

**¿Que formación requiere esta profesión.?**

Desde siempre y hasta hace no mucho la profesión de A.P.I. ha requerido para su acceso, además de una formación académica universitaria a nivel mínimo de Diplomatura, aprobar las correspondientes pruebas de aptitud que el Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo venía convocando periódicamente y así acreditar la competencia necesaria para la obtención del título profesional, junto a otros requisitos obligados, como, mayoría de edad y carecer de antecedentes penales y de expedientes disciplinarios.

Dichos exámenes versaban sobre temas propios de la actividad profesional, así como de Derecho Público y Privado, además de Topografía, Planimetría y cálculo financiero.

Hoy día, suprimida la convocatoria a los exámenes cita-

dos, pero conservando los demás requerimientos, se han reducido los trámites y se ha favorecido la obtención del Título profesional a través del Consejo Rector de la profesión y la colegiación en el Colegio provincial correspondiente, y ello en base a la normativa derivada el Real Decreto 1294/2007 por el que se aprueban los estatutos generales de los Colegios oficiales de A.P.I. y de su Consejo General.

**Cuando empezó Vd. a ejercer como A.P.I. ¿Cuántos Agentes eran y como funcionaban? .**

Cuando empecé a ejercer como A.P.I. en el año 1.977, constituían este Colegio de Salamanca unos 24 Agentes en ejercicio y aprox. otros 10 sin ejercicio que habían cesado temporalmente su actividad hasta su posterior reingreso o baja definitiva.

Los que ejercían propiamente la profesión, la realizaban mayormente de una manera individual, directa, a pie de calle, siendo muy pocos los que lo hacían ocupando algún despacho profesional generalmente en planta intermedia de oficinas y sólo alguno lo hacían a nivel de local en planta baja. Era corriente en aquella época la colaboración de dos o más compañeros Agentes en la realización de operaciones de mayor índole especialmente en temas rústicos.

**¿Que ventajas ofrece un profesional del sector inmobiliario al futuro comprador y vendedor?**

Son todas las que vienen derivadas de la constante preparación del Agente

colegiado, sujeto a unas normas deontológicas y de responsabilidad civil, que aportan a los potenciales trabajos inmobiliarios una confianza en la eficacia del Agente que une a ello el conocimiento de las normativas legales que surjan en torno a la actividad inmobiliaria.

### ¿Cómo ha ido evolucionando la profesión y en que momento se encuentra ahora?

Ha evolucionado especialmente en la forma de trabajo, pues de la "libreta de bolsillo", que solíamos tener, con los datos de personas o inmuebles, que se adquirían en la calle o establecimientos públicos, a través de amigos, familiares, etc y que se ofertaban también personalmente o a veces en pequeños anuncios por palabras en periódicos locales, se ha pasado en muchos casos a un manejo de medios informáticos, de transmisión de datos y de comunicación, que requieren un trabajo más adecuado a la ocupación de oficinas abiertas al público y en horario comercial, lo que hace hoy día más fácil y amplio el desarrollo de la actividad, aún

cuando las diferentes circunstancias eventuales y la mayor competencia pueda representar una menor rentabilidad o efectividad.

### Vd. en su experiencia profesional ha vivido algunas otras crisis además de la actual, ¿Cómo las recuerda?

Efectivamente, se ha vivido en la profesión la existencia de algunas crisis temporales y puntuales, que por motivos de huelgas obreras, escasez o falta de materiales y otros, afectaban primariamente a los constructores y promotores en la venta directa de sus productos, lo que venía suponiendo que éstos ofertaran más inmuebles a los A.P.I.s, lo que, al aumentar la cartera de productos inmobiliarios permitía siempre terminar haciendo alguna operación.

### ¿Cuáles son las diferencias con la situación actual?

Actualmente la crisis es más o menos total, aparte de irse prolongando en el tiempo desde varios años atrás y sin previsión de acabar pronto, viene repre-

sentando que se haya pasado desde aquellos momentos en que se vendía y compraba todo, por el afán especulativo, la supuesta mejor inversión en el ladrillo y las facilidades de pago que suponían las ofertas de préstamos hipotecarios a bajo interés, a una recesión en las ventas por la desaparición de todos esos interesantes aspectos y la general falta de trabajo de los posibles clientes.

### Una de las consecuencias de la crisis es el cierre de agencias inmobiliarias. ¿Era necesaria una reconversión en el sector?

Si bien es notorio que se han cerrado agencias inmobiliarias, se trata la mayoría de locales de negocios inmobiliarios, ajenos casi siempre a los propios Agentes Colegiados, y que surgieron a raíz de ese "boom" de la construcción de hace unos 8-12 años y que al final por la desigual y a veces no buena actuación de sus dirigentes supuso una desconfianza hacia todos los intermediarios del sector, lo que unido a otras circunstancias ha provocado el cierre de muchos de estos negocios y con ello la reconversión, necesaria y útil para la actividad inmobiliaria.



**Eduardo Crespo Huerta**

nº colegiado: 14.564

dudicrespo@ya.com



**TERESA SANCHEZ CID**  
Licenciada en Derecho  
Agente de la Propiedad Inmobiliaria

Avea. de Salamanca, 2  
Teléf. y Fax. 923 481 091

37500 Ciudad Rodrigo (Salamanca)

**comprarcasa**

la red  
inmobiliaria **API**

**David García Solórzano**  
Agente de la Propiedad Inmobiliaria

Condes de Crespo Rascón, 52  
37002 Salamanca  
Tel.: 923 212 506  
Fax: 923 266 068  
inmosalamanca@comprarcasa.com  
www.comprarcasa.com



**Pedro José Sancho Sánchez**

nº colegiado: 16.623

pedrojsancho@gmail.com

**¿Quiénes de estas Agencias sobrevivirán a la crisis?**

Podrán sobrevivir las que en algún modo tengan favorable su balance económico, y que con su modo de hacer logren de nuevo la confianza del cliente.

**¿El precio de la vivienda seguirá bajando? ¿Ve posible que una vez superado este periodo de crisis, el precio de las viviendas vuelva a revalorizarse?**

Si es posible que el precio de la vivienda siga bajando, mejor dicho adaptándose a

las condiciones del potencial comprador, por lo menos hasta que el stock de los inmuebles, hoy sobrantes, se vaya reduciendo y que la inexistencia o la oferta y demanda permitan animar a la nueva construcción.

**¿Es un buen momento para comprar una vivienda? ¿Y para vender?**

Si. Siempre que la adquisición no suponga un endeudamiento excesivo y que se disponga de un capital económico que permita la compra de un bien inmueble en condiciones ventajosas. Por el contrario el vender re-

quiere de una necesidad de hacerlo y por ello ha de adaptarse a las medidas que el mercado actual impone.

**¿Qué recomienda a compradores y vendedores ante la situación actual del mercado?**

Ante todo el estudio de sus posibilidades y necesidades y dejarse aconsejar por los conocimientos que de la materia tienen las personas adecuadas y en especial por los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria colegiados.



**Manuel de la Peña Hernández**

nº colegiado: 17.482  
apitoro120@gmail.com



**José Vidal Llantada Amores**

nº colegiado: 19.608  
inmollantada@terra.es



**AGENCIA DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA**

**Enrique González de Vega Pomar**

Pº Dos de Mayo, 6. 05001 Ávila.  
Tfno: 920 225035 [www.pomar.info](http://www.pomar.info)



**Manuel Ángel García Martín**

nº colegiado: 13.264  
manuelangel@terra.es



**Francisco Javier Velasco Martín**

nº colegiado: 13.401  
C/ Don Gerónimo, 13 - 15 · 05001 - Avila  
Tfno. 920 21 13 21 - Fax. 920 21 29 31  
[www.velascoinmobiliaria.com](http://www.velascoinmobiliaria.com)



**Luis Alfonso Gallego Blázquez**

nº colegiado: 14.422  
lusalfgallego@yahoo.es

# Entrevista

## JULIO RODRÍGUEZ. NOTARIO

Por Jesús Pérez Correa. API 13.558

**1.- D. Julio Rodríguez; Notario de Salamanca. ¿Desde cuándo lleva ejerciendo la Profesión de Notario? ¿Siempre ha estado en Salamanca?.**

- Ingresé en el notariado en el año 1.975. Antes de Salamanca estuve en Fontiveros (Avila), tomando posesión de mi notaria de Salamanca, el día 7 de marzo de 1.980.

**2.- La preparación para ser Notario en España, ¿Es dura? ¿Qué media de años se tarda en conseguir un puesto de Notario?**

- Según datos de la última oposición, los aprobados en el primer intento, representaban un 8% y la media de tiempo dedicado a la preparación, es superior a seis años.

Si tenemos en cuenta que las horas dedicadas al estudio están entre 8 y 10 horas diarias, podemos hacernos una idea de la dureza de la oposición.

**3.- ¿Cuál es la labor fundamental de un Notario?**

- La labor del Notario tiene como fin último y fundamental, proporcionar seguridad jurídica a las partes que reclaman su intervención, hasta el punto de que es famosa la frase de Joaquín Costa: "A notaria abierta, juzgado cerrado".

Dicha seguridad la proporciona el hecho de que el Notario actúa por un lado como profesional del derecho prestando a las partes su asesoramiento, no solo en el orden civil, para asegurar la validez y eficacia del acto, sino también, en el orden fiscal y tributario. Y por otro, actúa como funcionario dando fe del contenido del



documento, que se presume válido y eficaz mientras no sea declarada su nulidad por los tribunales de justicia. De ahí, la seguridad jurídica que proporciona nuestra labor.

**4.- ¿Qué gestión realiza un Notario?**

- El notario para asegurar la eficacia del documento, además de la que considere convenientes en cada caso concreto, tiene como obligación impuesta por la ley, las siguientes:

a) Controlar el estado de cargas de la finca que se transmite mediante solicitud de información registral. En este punto está ya establecido por ley que el Notario tenga acceso directo, por vía telemática a los libros del Registro de la Propiedad, para comprobarlo en el mismo momento de la firma del documento, si bien, el sistema no está operativo por diversas divergencias surgidas con los

Registros de la Propiedad.

b) Controlar la situación catastral de las fincas transmitidas, incorporando al documento certificación catastral descriptiva y gráfica obtenida por vía telemática, advirtiendo a los otorgantes en caso de discrepancia entre la realidad física y el Catastro de la necesidad de proceder a su rectificación iniciando, en su caso, el oportuno expediente.

c) Controlar los medios de pago y luchar contra el blanqueo de capitales.

En el caso de Salamanca, merced a un convenio con el Ayuntamiento, es posible obtener también por vía telemática, información sobre el estado de deudas por tributos y tasas municipales de la finca urbana transmitida, lo que asegura que el adquirente no tenga que hacerse cargo de los tributos impagados por el transmitente.

d) Controlar el estado de deudas con la comunidad de propietarios, en el caso de las fincas en régimen de propiedad horizontal, mediante la incorporación de certificado expedido por el Secretario.

Por último, una vez otorgada la escritura, el Notario envía copia electrónica de la escritura al Registro de la Propiedad, asegurando la protección jurídica del adquirente frente a posibles reclamaciones de terceros con el transmitente.

**5.- ¿Ha cambiado mucho el trabajo de un Notario de sus comienzos hasta el momento actual? Y los problemas entre las partes, son ahora: mayores o menores que antes? La**

**Palabra y el darse la mano antes eran suficientes; y ¿ahora?**

Ha cambiado muchísimo. En lo referente al asesoramiento jurídico prestado a los otorgantes, el cambio se ha producido no sólo por la multitud de leyes que se promulgan desde hace unos años sino también por la existencia de diecisiete comunidades autónomas con plena capacidad legislativa que provocan que "estar al día" requiera cada vez más estudio y dedicación.

Por otra parte, la introducción de nuevas tecnologías en el otorgamiento de las escrituras exigen, como antes decía, una infraestructura informática que es esencial para el des-

arrollo de la función, aunque gracias a ello, la seguridad jurídica que la intervención del Notario proporciona es total.

En cuanto a los problemas entre las partes, creo que siguen siendo los mismos de siempre aunque quizás, en los tiempos actuales de crisis, se ha agudizado. En todo caso, la labor mediadora y conciliadora del Notario sigue siendo uno de los factores que dan prestigio a la profesión. Las partes siguen confiando en la imparcialidad y asesoramiento del Notario.

**6.- ¿Cómo afronta el momento actual de crisis una notaria?**



**Jaime Sastre Pons**  
Agente de la Propiedad Inmobiliaria  
Administrador de Fincas

C/ San Juan de la Cruz, 3-1°  
05001 Avila  
www.inmosastre.com

Tel. y Fax 920 224550



**M<sup>a</sup> del Carmen Medina Sánchez**

nº colegiado: 15.243

raulmgallego@hotmail.com



**Francisco Javier Velasco Cornejo**

nº colegiado: 19.757

C/ Don Gerónimo, 13 - 15 · 05001 - Avila  
Tfno. 920 21 13 21 - Fax. 920 21 29 31  
www.velascoinmobiliaria.com

**Jaime Hernández-Bueno Aboy**

Licenciado en ADE  
Agente de la Propiedad Inmobiliaria  
Nº 19.829



Prior, 16 planta baja  
37002 Salamanca

Tels.: 923 214 224  
923 219 959  
Fax: 923 219 959

www.inmobiliariahernandezbueno.com



Colegiado 19.915



**José Manuel Ullán Blanco**  
Agente de la Propiedad Inmobiliaria  
Licenciado en Derecho

Avda. de Italia, 67. Bajo. 37007 Salamanca  
923 247971 - 609 469770  
josemanuel@inmometrica.com - www.inmometrica.com



**José Telmo de la Cuesta Fiz**

nº colegiado: 19.987

josedlcd@hotmail.com

La crisis que atravesamos afecta con especial virulencia al sector inmobiliario y al sector del crédito. Si tenemos en cuenta que entre ambos supone un porcentaje elevado de la actividad notarial, podemos afirmar que el notariado es una de las profesiones más afectadas por la crisis. Si a ello añadimos que en los años de "boom" inmobiliario tuvo lugar una ampliación de plantillas exagerado, ahora estamos pagando las consecuencias hasta el punto que ya hay notarios que han presentado concurso de acreedores.

**7.- Las gestiones que le traen mas quebraderos de cabeza a las notarias, viene entre particulares?. Particulares-bancos?**

Todas las gestiones a que antes aludíamos originan "quebraderos de cabeza" aunque es evidente que si el cliente al acudir a la notaría viene previamente asesorado por un Agente de la Propiedad Inmobiliaria es indudable que se facilita muchísimo nuestra labor, puesto que el agente realiza una "depuración previa" del contrato a formalizar y generalmente conoce perfectamente los datos y documentos que debe apor-

tar a la notaría.

En el caso de los bancos, desgraciadamente la imposición de minutas redactadas previamente por dichas entidades y la "rigidez" de sus condiciones financieras e incluso la imposición del Notario que debe otorgar la escritura expresamente elegido por la entidad bancaria, han menguado en parte la eficacia de la intervención del notario.

## **La labor del Notario tiene como fin último y fundamental, proporcionar seguridad jurídica a las partes que reclaman su intervención**

Debe insistirse mucho en que es el cliente deudor el que debe elegir Notario, el cual, por disposición legal debe proteger sobre todo a la parte débil del contrato e informarle adecuadamente la validez o no de las cláusulas del préstamo.

**8.- ¿Sabe Ud. que su profesión es una de las más envidiadas por el resto? ¿A que cree Ud. que puede ser debido este sentimiento?**

En los tiempos actuales, con la situación de crisis que padecemos, creo que ya no puede hablarse de envidia a nuestra profesión. La gente habla de grandes ingresos económicos del Notario ignorando que gran parte de las minutas que pagan se destinan al pago de impuestos y gastos suplidos. Por otra parte, los gastos de mantenimiento del despacho se han disparado de tal manera que más de uno se llevaría una enorme sorpresa si conociera la realidad.

**9.- Por último y para finalizar, desde su punto de vista, volverá a ser la construcción, la edificación y la compra-venta de inmuebles los motores de España? ¿Volverán a verse tiempos de bonanza como en años pasados?**

La crisis inmobiliaria es de tal envergadura que pienso, que hasta que no se acabe con el stock existente y se termine con la crisis bancaria y los activos inmobiliarios en poder de las entidades bancarias, no comenzará la normalización del sector.



**Jorge Julián Zazo**  
nº colegiado: 20.023  
jorgezazo@gmail.com



Avda. Villamayor, 60  
37007 SALAMANCA

Tel./Fax 923 12 13 45  
Móvil: 669 42 62 87 - 685 99 07 26  
e-mail: sago.villamayor@telefonica.net



**Avda. de Madrid Nº28 - 05001 Ávila**  
**920 22 58 03 - grupolinar@gmail.com**

AGENCIA DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA



**José María Gil Muñoz**  
Agente de la Propiedad Inmobiliaria  
Licenciado en Derecho

Avda. Alfonso IX de León, núm. 70-76, bajo  
37004 Salamanca  
E-mail: inmobiliaria@josemariagil.com  
www.josemariagil.com

Teléfono 923 282 674  
Móvil 661 556 891  
Fax 923 283 893



# ¿Quieres ser API?

## BIENVENIDO A TU PROFESIÓN

### COLEGIO OFICIAL DE AGENTES DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA DE SALAMANCA Y ÁVILA

El Colegio de Agentes de Propiedad Inmobiliaria de Salamanca y Ávila es una corporación de Derecho Público a la que se encuentran adscritos los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y entre cuyas funciones se cuentan defender los derechos de los consumidores, procurar el cumplimiento por sus colegiados de la legalidad vigente, velar por la deontología profesional y prestar su colaboración con la Administración Pública.



Los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria que se encuentran colegiados y en situación de ejercicio tienen un carnet con un número de colegiado único que les identifica. Solicite siempre este carnet a su mediador API.

