

**REINVENTEM  
EL SECTOR.  
CONSTRUÏM  
UNA SÒLIDA XARXA  
PROFESSIONAL  
A CATALUNYA.**

COL·LEGI D'AGENTS  
DE LA PROPIETAT IMMOBILIÀRIA  
DE BARCELONA

Memòria  
d'activitats  
2012

# MEMÒRIA D'ACTIVITATS 2012

- 3** El projecte institucional
- 7** Perfil demogràfic del col·legiat
- 12** Innovació i tecnologia
- 16** Formació
- 20** Defensa del col·lectiu
- 24** Relacions institucionals
- 28** Activitat col·legial
- 32** Dimensió pública
- 36** L'estat de la tresoreria col·legial

# La importància del valor afegit

**Reinventar-se. Aquest va ser el lema que va marcar l'activitat del col·lectiu API durant el 2012. Amb la convicció que calia canviar molts aspectes en el sector immobiliari per adequar-lo a les exigències actuals i futures, l'organització va treballar en la recerca d'un nou model de mercat més eficient, que permetés reactivar el sector i professionalitzar-lo. Un model que obrís noves oportunitats empresarials als membres del col·lectiu.**

API va manifestar reiteradament durant el 2012 la seva convicció que cal fer les coses millor per tal de reafirmar la dignitat i la utilitat del sector immobiliari. Dit d'una altra manera, cal professionalitzar el sector per recuperar la confiança. En aquest sentit, el paper dels agents immobiliaris és essencial: són professionals amb uns coneixements, unes eines i uns recursos que el particular no té, per la qual cosa presten un servei amb valor afegit.

Integrada pels Col·legis d'Agents de la Propietat Immobiliària catalans i per l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya (AIC), API compta actualment amb més de 2.000 membres que regeixen altres tants establiments amb cinc empleats de mitjana. Això confirma que és, sense cap mena de dubte, la xarxa de professionals de la mediació immobiliària més important de Catalunya. Resulta significatiu que, en moments complicats per al sector immobiliari com el que vivim actualment, cada cop més professionals confiïn en el potencial de la nostra xarxa com a plataforma per ampliar i millorar el seu negoci. També confiïn en la nostra organització pel fet de ser la que millor els representa, tant professionalment com institucionalment, davant les Administracions Públiques i la societat en general.

Amb la confiança dels seus membres com a esperó, els principals objectius que el Col·legi es va marcar per al 2012 van ser potenciar la imatge del col·lectiu API, oferir valor afegit als col·legiats i donar-los la possibilitat de ser més competitius. Per tal

d'aconseguir-ho, la nostra institució va reorganitzar i reforçar el seu equip de gestió: el nou organigrama va incorporar Juanjo Aguilera com a responsable de la Direcció Comercial i Roberto Campillo com a responsable de la Direcció Tècnica. Amb ells al capdavant, el Col·legi va engegar diversos projectes destinats a millorar les oportunitats de negoci dels col·legiats i contribuir a desenvolupar la xarxa professional API.

El primer d'aquests projectes va ser implementar la nova imatge corporativa d'API. L'ús d'aquesta nova marca per part dels membres del col·lectiu, tant en les seves agències immobiliàries com en els documents que emeten, els permet transmetre als seus clients un segell de garantia: que estan treballant amb un agent de la xarxa de professionals immobiliaris més important de Catalunya.

D'altra banda, el nostre portal immobiliari, api.cat, va ser renovat totalment amb la finalitat d'esdevenir el portal professional de referència al nostre territori. La renovació va anar acompanyada d'una intensa campanya de posicionament per promocionar el portal, gràcies a la qual les visites van créixer considerablement a partir del mes d'agost. Actualment continua en un procés de millora i actualització permanent.

Una altra novetat va ser la creació d'una borsa de treball de gestors comercials immobiliaris amb l'objectiu de donar cobertura a la creixent demanda de col·laboradors per part de membres del col·lectiu. Aquesta nova figura té un perfil diferent al del tradicional comercial d'agència immobiliària, adaptat a la nova situació del sector. No té les mateixes funcions que l'agent immobiliari sinó que en depèn, i ha de mostrar capacitat per gestionar una cartera d'immobles o de clients. L'objectiu d'aquesta nova borsa de treball, doncs, és seleccionar els professionals més adients per cobrir les demandes del col·lectiu i dotar-los, en cas necessari, de la formació complementària adequada. Amb aquest objectiu, el Col·legi va organitzar, a través del Centre d'Estudis Immobiliaris de Catalunya (CEIC), els Cursos de Gestors Immobiliaris, que s'han començat a impartir el 2013.

Durant el 2012 es van presentar també altres productes i serveis, alguns d'ells en fase de desenvolupament en l'actualitat, destinats a augmentar les oportunitats de negoci dels col·legiats. Entre ells destaquen ImmoAPI, una plataforma de gestió d'immobles exclusiva i gratuïta per tal que els membres del col·lectiu gestionin fàcilment els seus

immobles tant a api.cat com a d'altres portals; API MLS, una xarxa de MLS territorials que comptaran amb el suport d'API però tindran el seu òrgan de gestió propi; o APIbank, un servei que permetrà gestionar immobles adjudicats de la banca per a la seva comercialització.

De la mà de la nova Direcció Comercial, i dins el marc de les accions orientades a potenciar la força de venda del nostre col·lectiu com la xarxa de referència a Catalunya, el Col·legi va fer un pas endavant amb el nomenament de delegats territorials. La finalitat d'aquests delegats, conjuntament amb els representants comercials de la institució, és disposar d'una força comercial interna i propiciar una col·laboració més directa i continuada entre els professionals de les zones comercialment homogènies.



Per potenciar el seu paper, el director comercial i els 22 delegats territorials van encetar una sèrie de reunions periòdiques amb els professionals del seus respectius territoris per definir els objectius a aconseguir, donar a conèixer les eines de gestió a la seva disposició i presentar l'evolució dels serveis i productes desenvolupats pel Col·legi per tal de crear noves oportunitats de negoci. Aquestes reunions, a més, oferien als agents l'oportunitat d'establir relacions comercials eficaces amb altres companys i de traslladar al Col·legi les seves necessitats, de manera que la institució les pogués atendre millor.

Conscient de la necessitat que la comunicació fos transparent i àgil per tal que el projecte de representació territorial esdevingués un èxit, el Col·legi va crear una newsletter específica destinada als delegats. A través d'aquest canal, la institució els informa periòdicament de notícies, nous projectes i serveis o qualsevol altre aspecte d'interès. D'altra banda, durant el 2012 el Col·legi va donar suport a la participació en diferents fires locals tot aportant-hi material corporatiu per a la seva difusió.

# Un col·lectiu ferm

**Un any més, les dades extretes del cens col·legial mostren una situació estable. A 31 de desembre del 2012 formaven part del nostre col·lectiu 1.065 professionals; d'aquest total, 841 es trobaven en exercici i 224 figuraven com a col·legiats sense exercici. Segons aquesta estadística, gairebé el 79% dels agents de la propietat immobiliària col·legiats a Barcelona exercien l'activitat en acabar el 2012.**

La comparació d'aquestes dades amb les corresponents al 2011 ens permet observar que el nombre de col·legiats va patir una reducció mínima l'any passat, propera al 2,2%. Podem concloure, doncs, que la difícil situació del sector immobiliari no ha minvat la confiança que els agents dipositen, des de fa dècades, en la nostra institució i en la solidesa de la nostra xarxa professional. D'altra banda, constatem que no hi ha hagut variació quant al percentatge de col·legiats en exercici, que també va ser del 79% a finals del 2011.

		1r trimestre	2n trimestre	3r trimestre	4t trimestre
 <b>Col·legiats en exercici</b>	2012	865	864	859	841
	2011	884	881	867	864
 <b>Col·legiats sense exercici</b>	2012	226	230	224	224
	2011	229	228	229	226

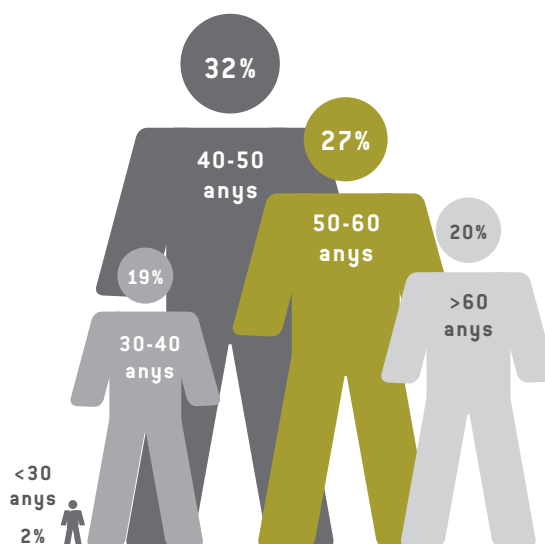
Pel que fa al perfil mitjà del nostre col·legiat, les dades del cens el defineixen com un home d'entre 40 i 60 anys, amb estudis de Dret i Graduat Social o amb titulacions de grau i postgrau relacionades específicament amb aspectes immobiliaris.



## Perfil demogràfic del col·legiat

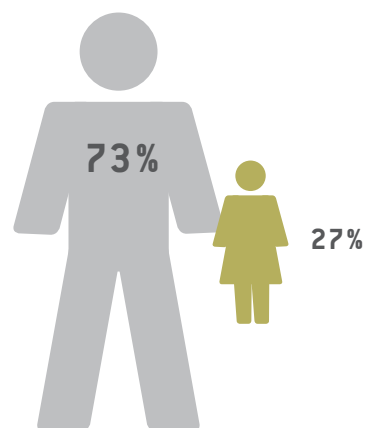
Si analitzem aquestes dades per separat amb més detall, trobem que les franges d'edat més significatives són les de 40-50 anys i les de 50-60 anys, tot i que no mantenen diferències sensibles respecte a la resta de franges a excepció de la que correspon als menors de 30 anys. Amb tot, la comparació d'aquestes dades amb les relatives al 2011 revela un lleuger rejuveniment del perfil dels col·legiats.

Edat	2012	2011
<30	2%	1%
30-40	19%	18%
40-50	32%	32%
50-60	27%	27%
>60	20%	21%



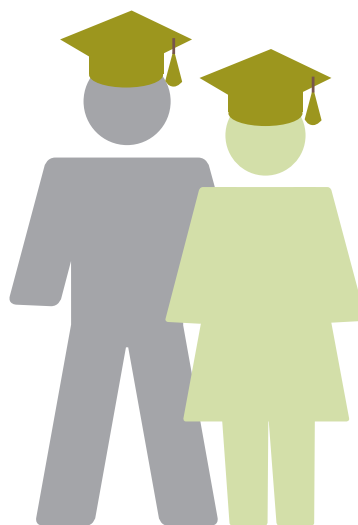
Tot i l'augment de col·legiades durant els darrers temps, la paritat entre homes i dones pel que fa als agents de la propietat immobiliària del nostre col·lectiu continua molt lluny d'esdevenir una realitat. A finals del 2012, la nostra institució comptava amb només un 27% de col·legiades, una xifra molt similar a la de l'any anterior.

Gènere	2012	2011
Homes	73%	72%
Dones	27%	28%



Tampoc va variar respecte al 2012 el perfil educatiu dels col·legiats. Una distribució molt equitativa demostra que els professionals del nostre col·lectiu acrediten estudis d'origen divers. En termes generals, els col·legiats compten principalment amb titulacions afins a la professió: un 26% ha cursat graus i postgraus específics sobre el sector immobiliari, un 24% ha estudiat Dret o Graduat Social i un 14% prové de llicenciatures en Econòmiques, Empresarials o Administració i Direcció d'Empreses.

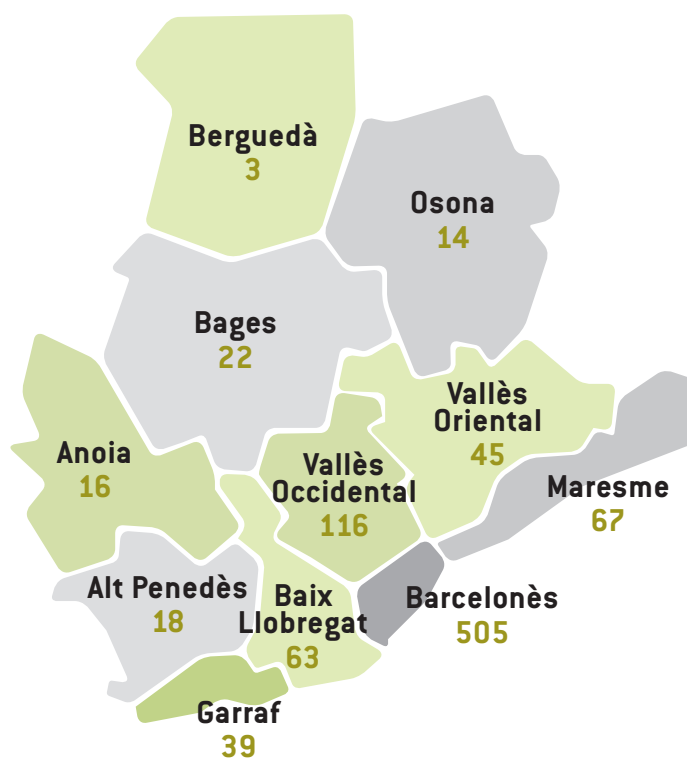
Estudis	2012	2011
<b>Graus i Postgraus</b>	26%	25%
<b>Dret i Graduat social</b>	24%	25%
<b>Econom. Empres. ADE</b>	14%	14%
<b>Arquitectura</b>	3%	3%
<b>Enginyeries</b>	3%	3%
<b>Altres titulacions</b>	30%	30%



Finalment, l'anàlisi de les dades del cens permet descobrir que la majoria dels col·legiats disposa d'un sol despatx professional. A una distància molt gran figuren els agents que mantenen dues oficines i, amb percentatges gairebé simbòlics, els que compten amb tres o més agències.

Despatxos per col·legiat	Percentatge
<b>1 despatx</b>	94%
<b>2 despatxos</b>	4%
<b>3 despatxos</b>	1%
<b>&gt; 3 despatxos</b>	1%

Quant a la distribució de les agències immobiliàries (921 en total, a 31 de desembre del 2012) per la província de Barcelona, comprovem que més de la meitat d'aquests despatxos es concentra en el Barcelonès (54,8%). Altres demarcacions territorials destacades són el Vallès Occidental (12,6%), el Maresme (7,2%) i el Baix Llobregat (6,8%). Cal destacar que, pel que fa al Barcelonès en concret, el 88,5% dels despatxos s'ubica a Barcelona ciutat.



# Potenciar la xarxa API

**La renovació del portal immobiliari api.cat va centrar el treball del Departament Tècnic del Col·legi durant el 2012. La implementació d'importants millores tecnològiques, la posada en marxa d'una campanya de posicionament en cercadors i el desenvolupament de la plataforma per a la gestió d'immobles ImmoAPI van contribuir a impulsar api.cat com a portal professional de referència a Catalunya. Aquesta tasca es va complementar amb un sistema de newsletters més eficaç i una presència més activa a les xarxes socials.**

Més de 2.000 agents immobiliaris distribuïts per tot el territori català. Una xarxa professional d'aquestes dimensions necessitava disposar d'un portal immobiliari a l'altura, amb oferta i recursos suficients com per esdevenir el portal professional de referència per als consumidors catalans a la recerca d'un habitatge de compra o de lloguer. Un portal que els ciutadans visitessin atrets no només per la seva àmplia oferta d'immobles, sinó també per la garantia i confiança que aporta la professionalitat del col·lectiu API.

Aquests arguments van guiar la profunda transformació de l'antic portal immobiliari del Col·legi fins a convertir-lo en api.cat, l'actual portal dels agents immobiliaris del col·lectiu API a Catalunya, on hi tenen cabuda els membres dels Col·legis i de l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya (AIC). L'aposta decidida de l'organització per api.cat va permetre incorporar-hi millores substancials respecte a la versió anterior, de manera que esdevingués un canal sòlid per promocionar els productes dels col·legiats i associats, així com una eficaç eina de cooperació per als membres del col·lectiu.

Les millores tecnològiques d'api.cat es van combinar amb una campanya intensiva de posicionament SEM (posicionament de pagament a Google), reforçada per una campanya de publicitat durant l'últim trimestre de l'any. L'objectiu de la campanya

de posicionament era potenciar la visibilitat de les pàgines web d'api.cat en el motor de cerca, i els resultats no van trigar a ser visibles: així ho van demostrar l'increment exponencial de visites al nostre portal immobiliari i la repercussió informativa en altres blogs i portals del sector.

En un moment en el qual els ciutadans necessiten, més que mai, un expert que els faci costat en les seves transaccions immobiliàries, api.cat esdevenia la plataforma ideal per fer arribar aquest missatge als consumidors. Durant el segon semestre de l'any, API va difondre un escrit on destacava la garantia de qualitat dels agents immobiliaris del col·lectiu i estenia aquesta garantia al nostre portal. L'escrit constata que, a més d'accedir a una oferta immobiliària àmplia i rigorosa, els usuaris trobarien a api.cat les garanties jurídiques adients i l'assessorament professional necessari per al seu procés de compra, venda o lloguer d'un immoble.

Però el procés de perfeccionament del portal immobiliari no va acabar aquí. Amb l'objectiu que els col·legiats i associats disposessin d'una eina que facilités la gestió de la seva cartera d'immobles i els permetés ampliar les oportunitats de negoci, la Direcció Tècnica del Col·legi va liderar el projecte de desenvolupament d'ImmoAPI Pro, una plataforma exclusiva per al col·lectiu. Aquesta eina, d'ús gratuït, permet als agents publicar automàticament tots els seus immobles a api.cat i també als millors portals gratuïts i de pagament, a més de disposar d'informació de gestió i estadístiques de resultats. La plataforma serà ampliada el 2013 amb les modalitats Avant, amb funcions avançades que faran més eficient la gestió de l'oficina i dels immobles comercialitzats, i Expert, eina imprescindible en la gestió de les API MLS.

Un altre aspecte tecnològic perfeccionat pel Col·legi durant el 2012 va ser el sistema de gestió de les nostres circulars informatives. Amb l'objectiu de millorar-ne la qualitat i facilitar tant com fos possible la comunicació amb els membres del col·lectiu, la nostra institució va adaptar, a partir del mes d'abril, un nou sistema de creació i enviament de newsletters, molt més eficient que l'anterior, que permet fer un seguiment exhaustiu de les comunicacions i tenir coneixement de la seva recepció i lectura per tal de valorar el compliment de la seva finalitat. Amb aquest nou sistema es van resoldre, a més, els problemes de circulars que no arribaven als destinataris per haver estat identificades com a correu no desitjat.

D'altra banda, i gràcies a aquest nou sistema, el Col·legi va tenir l'oportunitat de complementar l'enviament de la newsletter genèrica, adreçada a tots els col·legiats, amb un conjunt de circulars específiques per a diferents públics objectius de la institució. Això va permetre començar a fer arribar a determinats grups informació concreta i exclusiva sobre aspectes que els afecten directament, com és el cas dels delegats i sotsdelegats territorials o dels usuaris de la plataforma de gestió d'immobles ImmoAPI. El ventall de circulars específiques es va ampliar a començaments del 2013 amb una nova newsletter mensual API Formació, enviada des del CEIC, i continuarà creixent aquest any amb noves propostes.

Durant el 2012, API també ha continuat apostant per tenir una presència activa a les xarxes socials a través dels seus perfils de Facebook i Twitter. Conscient que aquests canals són l'espai on s'expressen i relacionen actualment milions d'usuaris, molts d'ells potencials clients dels serveis del col·lectiu, l'organització va treballar durant tot l'any per potenciar-hi la seva presència mitjançant la generació de continguts d'interès i la interactivitat amb els usuaris. L'objectiu principal era prestigiar la imatge del col·lectiu davant els consumidors, per a la qual cosa es va demanar la col·laboració dels membres d'API presents a les xarxes socials.

# Formant professionals per al sector



**Cal considerar l'any 2012 com a especialment assenyalat per als estudis immobiliaris. El Centre d'Estudis Immobiliaris de Catalunya (CEIC) ha continuat apostant per la formació d'agents nous al sector i pel reciclatge de professionals que exerceixen com a mediadors immobiliaris i que són conscients de la importància d'actualitzar i reforçar els seus coneixements. A més, el CEIC ha patrocinat juntament amb l'editorial Difusión Jurídica i gràcies a la desinteressada i inestimable col·laboració d'un bon gruix de professors del centre d'estudis la publicació d'un complet manual destinat a convertir-se en l'obra de referència i consulta de les agències immobiliàries.**

A grans trets, el 2012 va ser un any d'importància cabdal per a la formació en matèria immobiliària. L'aprovació oficial del Grau en Economia i Gestió impartit per la Universitat Abat Oliba, que inclou una especialització en Gestió Immobiliària, va ser celebrada gratament per diferents àmbits i entitats del sector. Entre aquestes entitats figurava el Col·legi, que va participar en l'elaboració del programa dels estudis en Gestió Immobiliària. El reconeixement oficial d'aquests estudis universitaris ajudarà a reforçar la professionalització de les persones que vulguin exercir alguna activitat lligada al sector, com pot ser la d'agent immobiliari o la d'administrador de finques, i contribuirà a fer créixer la importància del sector a la societat.

Si parlem de la necessitat de professionalitzar el sector, el paper del CEIC resulta imprescindible. El nostre centre formatiu va continuar treballant durant el 2012 per apropar els estudis immobiliaris als professionals, tant a persones que es volien introduir en l'activitat de la mediació immobiliària com a agents en actiu que volien actualitzar els seus coneixements.

En aquest sentit, la principal línia docent del CEIC va ser, un cop més, la formació integral d'agents immobiliaris. En aquesta línia s'emmarca el Postgrau en Gestió Professional Immobiliària (actualment conegut com a Diploma d'Especialització en Gestió Professional Immobiliària) que organitzen conjuntament la Universitat Ramon Llull i el CEIC. La 14a. edició d'aquest postgrau va introduir un nou sistema de subvencions per tal que les persones interessades a cursar-lo poguessin gaudir d'uns preus més avantatjosos.

També correspon a aquesta línia docent el Curs de Formació per a Agents Immobiliaris, reconegut pel Departament de Territori i Sostenibilitat de la Generalitat de Catalunya, que el 2012 es va consolidar amb noves edicions semipresencials. Atès l'èxit d'aquest curs, que s'adreça a professionals que vulguin adquirir els coneixements essencials per exercir la mediació immobiliària i disposar dels requisits formatius necessaris per accedir al Registre d'Agents Immobiliaris de Catalunya, el CEIC va decidir oferir-lo també en format online amb la voluntat d'arribar a aquelles persones que, per una qüestió de distància o de temps, tenen dificultats per assistir a les classes presencials. La proposta va ser tan ben rebuda que el centre en va dur a terme quatre edicions, durant el 2012.

D'altra banda, i amb l'objectiu d'oferir un ventall de possibilitats formatives cada cop més ampli, el CEIC va posar en marxa un programa de sessions individuals, de curta durada i caire eminentment pràctic, que tractaven diferents temes d'interès per als professionals del sector. Batejades com a Píndoles Formatives, les sessions van abordar aspectes com la incidència de la bona o mala gestió de la cartera en indicadors de gestió econòmica, la conveniència de calibrar al comprador per detectar-ne les necessitats i l'establiment de relacions de confiança amb els clients com a clau de l'èxit.

Una altra novetat dins l'oferta formativa del centre va ser el Curs de Home Staging, una tècnica de màrqueting immobiliari cada cop més estesa als Estats Units i a les principals ciutats europees. Consisteix a millorar un habitatge mitjançant diferents accions (decorar-lo, il·luminar-lo, fotografiar-lo, etc.) per tal que al comprador li entri pels ulls i la venda sigui més fàcil i ràpida. El CEIC va apostar per aquest curs amb la intenció d'adoptar les últimes tendències del sector i posar a l'abast dels alumnes una nova via per optimitzar els seus negocis.

Al costat d'aquestes propostes, el centre va oferir una altra línia formativa de caire més tècnic, que va incloure propostes, com és ara, un curs d'Autocad per aprendre a dissenyar plànols de pisos per ordinador de forma fàcil o una conferència durant la qual diferents especialistes van debatre sobre els coneixements imprescindibles que hauria de tenir un agent immobiliari per valorar fàcilment la viabilitat tècnica d'una edificació segons l'ús al qual el client la vulgui destinar. D'aquesta conferència van sorgir dos protocols per als tràmits d'inici d'activitat en un local o en un edifici, que posteriorment es van fer arribar als col·legiats i associats.

El 2012 també va veure la llum un projecte en el qual el CEIC havia treballat intensament durant molt temps: el *Manual de Gestión Inmobiliaria*. El centre va decidir preparar aquest llibre amb la voluntat de donar suport als professionals del sector immobiliari en l'aventura que implica reinventar-se dia rere dia per donar resposta a les necessitats actuals dels consumidors. I és que avui resulta més imprescindible que mai disposar d'uns coneixements sòlids per poder exercir qualsevol professió i mantenir-se en el mercat. En el cas dels agents immobiliaris, conèixer en profunditat el producte amb el qual treballen, així com la normativa que regeix en cadascun dels àmbits de la seva intervenció, els permet posicionar-se com a experts i guanyar-se la confiança dels clients.

El CEIC va publicar el manual amb el desig que es convertís en obra de referència sobre l'activitat de mediació immobiliària no només per als alumnes del centre, sinó també per a tots aquells professionals que exerceixen la seva activitat dins aquest àmbit. El llibre, escrit per diferents professors del Postgrau en Gestió Immobiliària, incloïa informació pràctica sobre tots els àmbits temàtics que poden afectar l'activitat diària d'un agent del sector.

Durant la presentació del manual, que va tenir lloc en el marc de Barcelona Meeting Point, el CEIC va ressaltar la voluntat que l'obra es perpetuï. Així doncs, el centre es va comprometre a actualitzar-ne anualment els continguts i fer arribar les modificacions als compradors.

# A favor de la professionalitat i la legalitat

**A més d'atendre les consultes dels col·legiats i procurar pel compliment del codi deontològic del Col·legi, la tasca de l'Assessoria Jurídica durant el 2012 es va caracteritzar sobretot per la defensa de la marca API i per l'afany que el nou marc legislatiu que requereix la inscripció en el Registre d'Agents Immobiliari de Catalunya sigui una realitat. D'altra banda, les constants novetats legislatives que es van anar coneixent al llarg de l'any van ser analitzades amb detall per la nostra institució i, en cas necessari, replicades amb l'objectiu de beneficiar el sector i de fer-nos sentir com un col·lectiu actiu i dinàmic.**

Per recuperar el sector immobiliari cal recuperar la confiança del consumidor. API té absolutament clara aquesta premissa, i sap fins a quin punt és necessari professionalitzar el sector perquè els ciutadans hi trobin un referent on buscar resposta a les seves necessitats i on se'ls pugui oferir ajut. En aquest sentit, el paper dels agents immobiliaris que integren la xarxa API és essencial: a la seva experiència i coneixença del mercat s'hi afegeixen les garanties legals que suposa estar inscrits en el Registre d'Agents Immobiliaris de Catalunya i el compromís amb el codi deontològic del col·lectiu. Aquesta professionalitat els permet oferir al consumidor la tranquil·litat que busca. La formació i la solvència són els dos puntals que han de servir per retornar la serenor i seriositat al sector, i que l'usuari dels serveis de l'agent mereix.

Tot i que acreditar la seva condició d'agent immobiliari regulat pel Registre obligatori de la Generalitat de Catalunya és la millor garantia que pot presentar un professional davant els seus clients en l'actualitat, encara hi ha molts operadors que actuen al marge del registre. És per això que, durant el 2012, el Col·legi va col·laborar activament amb l'Administració per intentar arranjar aquesta situació. En aquest sentit, la tasca

de l'Assessoria Jurídica consistia en traslladar els casos dels quals tenia coneixement a l'Agència Catalana de Consum perquè hi practiqués les actuacions pertinents i determinés si hi procedia l'obertura d'expedient sancionador.

Paral·lelament, el Col·legi va engegar una campanya destinada a conscienciar els governs municipals sobre la importància de vetllar perquè, dins del seu àmbit territorial, l'exercici de l'activitat s'ajusti a la legalitat vigent, i per donar suport a la seva adequació per tal de millorar, a nivell general, la situació dels agents immobiliaris catalans. A través de cartes als ajuntaments, els delegats territorials havien de recordar l'existència del Registre, insistir en l'obligatorietat d'inscriure-s'hi i alertar sobre l'existència de possibles agents en situació irregular al seu territori. L'objectiu final de la campanya era, un cop més, augmentar el prestigi de la professió davant la societat.

I com que el prestigi del col·lectiu passa també pel respecte al codi deontològic per part dels col·legiats mateixos, l'Assessoria Jurídica del Col·legi va tractar de traslladar-los la necessitat i alhora obligació de respectar tant les normes de caràcter intern com les exigències derivades de l'aplicació de la Llei del dret a l'habitatge davant les queixes presentades a la institució respecte a l'actuació de membres del nostre col·lectiu. Amb tot, va treballar-hi sempre amb la voluntat inicial de solucionar els problemes per una via conciliadora, gràcies a la predisposició dels afectats i per evitar en la mesura del possible l'adopció d'altres mesures. S'està també treballant per impulsar l'arbitratge i la mediació entre parts a l'empara de les previsions contingudes a la Llei 5/2012 de 6 de juliol, de mediació en afers civils i mercantils.

D'altra banda, el Col·legi i el Consejo General de Colegios de API de España van emprendre una sèrie d'accions per defensar la marca del col·lectiu. El prestigi de la nostra marca comporta que molts altres operadors pretenguin aprofitar-ho i crear identificatius i fins i tots constituir associacions tot creant confusió no només als consumidors sinó a d'altres operadors que volen dedicar-se a l'activitat. L'actuació immediata va aconseguir impedir l'ús d'aquests signes o grafismes de característiques tant fonètiques com visuals molt similars a la nostra marca: la Oficina Española de Patentes y Marcas n'ha denegat l'ús. L'actual situació del mercat ha fet que proliferi el nombre d'operadors que volen fer un ús indegut de la nostra marca, la qual cosa ens obliga a estar molt atents; si més no, cal pensar que això vol dir que la nostra marca té una rellevància en el mercat.

El 2012 va ser un any carregat de canvis pel que fa a la normativa en matèria immobiliària. Amb la intenció de fer front a la dura situació econòmica, tant el Govern central com el Govern autonòmic van optar per aprovar noves mesures per tal de regular i incidir en el mercat immobiliari o, si més no, instaurar noves i modificar d'altres ja existents. El codi de bones pràctiques per a entitats de crèdit quant a la concessió d'hipoteques, la proposta de reforma del mercat de lloguer, les noves condicions mínimes d'habitabilitat dels habitatges, la creació de la SAREB, l'eliminació de les deduccions fiscals per la compra d'habitatge, la regularització dels apartaments i habitatges d'ús turístic o el nou impost sobre les estades en establiments turístics en són alguns exemples.

Sempre atent a les novetats legislatives, el Col·legi va analitzar totes aquestes normes i les va transmetre convenientment als col·legiats perquè s'hi poguessin adaptar amb la màxima celeritat. En el cas d'aquella normativa que afectava sensiblement al sector i a l'activitat dels agents immobiliaris i amb la qual el col·lectiu API es mostrava en desacord, des de l'organització es van enviar diversos comunicats a les autoritats corresponents fent-hi constar l'opinió del col·lectiu i, si s'esqueia, proposant-hi alternatives factibles. En aquest sentit, API va fer arribar les seves reflexions sobre la futura llei del lloguer al Ministeri de Foment i va reflexionar sobre el paper del futur 'banc dolent' en un escrit que va enviar a diferents representants administratius i polítics.

Per acabar aquest resum, cal destacar que a finals d'any es va fer pública una resolució de l'Autoritat Catalana de la Competència segons la qual imposava una sanció de 120.000 euros al Col·legi per realitzar "*conductes contràries*" al que estableix la Llei de defensa de la competència, segons indicava aquest organisme. El Col·legi, en desacord amb la resolució i amb l'atribució d'unes conductes que no havia comès realment, va interposar-hi el corresponent recurs de manera immediata, tot presentant aval per l'import de la sanció imposada als efectes de paralitzar-ne l'execució. Convé assenyalar que una situació semblant ja es va produir el 1998, i que el Col·legi va obtenir una sentència favorable al recurs que llavors va interposar.

# Consolidació de les aliances



**Durant el 2012, el Col·legi va continuar mantenint relacions amb diverses institucions amb l'objectiu d'establir sinergies o determinar línies de treball conjuntes que poguessin beneficiar i dinamitzar el sector immobiliari. Des de la seva posició dins l'organització API, dins el Consell de Col·legis d'API de Catalunya i dins el Consejo General de Colegios de API de España, la nostra institució va treballar activament per promoure la figura de l'agent immobiliari i defensar la professionalització del sector.**

Entre l'activitat institucional del Col·legi va destacar l'oportunitat d'oferir els seus serveis (o dit d'una altra manera, els serveis professionals dels seus col·legiats) a l'Administració pública en diferents projectes, per tal que els membres del nostre col·lectiu tinguessin oportunitat de participar-hi i ampliar les seves opcions de negoci.

Pel que fa encara a les relacions amb l'Administració, el Col·legi va continuar participant, a través d'API, en les reunions de la Comissió de seguiment del Pacte Nacional per a l'Habitatge. A les reunions periòdiques d'aquesta comissió, de la qual forma part la nostra organització, s'analitza la situació del sector i de les polítiques desenvolupades per la Secretaria d'Habitatge i Millora Urbana, i es determinen els compromisos adquirits per tots els agents econòmics, socials i institucionals implicats per fer front als reptes de l'habitatge en els propers anys. D'altra banda, el mes de setembre es va constituir el Consell Assessor de l'Habitatge, un òrgan consultiu en aquesta matèria format per la Generalitat de Catalunya i per més d'una trentena de col·legis (entre els quals figura la nostra institució), associacions empresarials i professionals. El Consell treballa actualment en la recerca de sortides per a la recuperació econòmica del sector i per facilitar l'accés a l'habitatge de la ciutadania amb l'objectiu d'evitar l'exclusió social residencial.

El 2012 va ser, d'altra banda, un any de consolidació per a les accions conjuntes del més d'un centenar de col·legis professionals catalans que integren l'Associació Intercol·legial de Col·legis Professionals de Catalunya, i entre els quals figura la nostra institució. L'associació havia nascut un any abans, a iniciativa del nostre Col·legi, amb l'objectiu de reforçar la projecció pública dels col·legis professionals, impulsar iniciatives d'interès comú, estudiar qüestions que poguessin afectar el col·lectiu i actuar com a interlocutora amb les diferents Administracions.

Conscient que els col·legis viuen un moment decisiu per al seu futur i que l'anunci d'un possible procés de liberalització dels serveis professionals en fa més necessària que mai la projecció pública, la Intercol·legial va decidir impulsar una forta presència social de l'organització el 2012, especialment en l'àmbit interdisciplinari i de l'emprenedoria. En aquest sentit, va acordar, per exemple, participar en el Saló dels Emprendors Biz Barcelona, i va donar opció als col·legiats d'assistir-hi gratuïtament per tal de gaudir de les activitats que oferia el saló i de l'espai de networking professional habilitat per l'associació.

Així mateix, la Intercol·legial va organitzar, de cara a finals d'any, un cicle de sessions informatives adreçades a orientar els professionals sobre la importància d'internacionalitzar-se i explicar-los els passos a seguir per conèixer nous mercats. L'objectiu d'aquestes sessions era presentar als col·legiats de tots els sectors professionals els avantatges d'introduir-se en mercats exteriors com a via alternativa a la situació actual de crisi.

El Col·legi també va col·laborar amb altres institucions en diferents línies d'actuació al llarg de l'any. D'entrada, es va adherir als acords per al desenvolupament econòmic del Garraf, signats per diverses entitats i institucions amb la finalitat de treballar de manera conjunta i concertada per convertir el Garraf en una comarca *“emprenedora, innovadora i creativa”*. En segon lloc, va participar en la Comissió Municipal de Prevenció i d'Actuació davant els Desnonaments de Vilanova i La Geltrú, l'objectiu de la qual era *“vetllar per la creació i compliment del protocol d'actuació davant situacions de sobreendeutament i risc de desnonament, i impulsar mesures amb caràcter preventiu per evitar situacions d'exclusió social”*.

A més, el Col·legi va aportar un seguit de suggeriments, des del seu punt de vista sectorial, al document de 100 propostes dirigides al nou Govern de la Generalitat de Catalunya que van elaborar conjuntament Foment del Treball i Fepime, i que volia contribuir a millorar el marc general per al desenvolupament socioeconòmic i empresarial de Catalunya. I també va participar en la taula de debat de la jornada sobre responsabilitat civil que va organitzar el Consell de Col·legis d'Aparelladors per tal d'impulsar la implantació de la garantia triennial prevista a la LOE com a garantia per als usuaris.

L'aposta internacional del Col·legi a través de la seva presència a FIABCI Espanya va permetre, el 2012, participar en esdeveniments que van portar la nostra institució a una altra dimensió. Una dimensió necessària en aquests moments, a la recerca de nous mercats. Gràcies al suport d'APCE, l'altre soci principal de FIABCI Espanya, tant durant el 2012 com a començaments del 2013 es van organitzar diverses jornades per a tots els col·legiats amb l'objectiu de transmetre'ls la necessitat d'internacionalitzar els seus despatxos i les seves empreses. En un mercat cada cop més globalitzat, sense associacions com FIABCI no es seria possible arribar a realitzar els volguts contactes amb companys de professió estrangers.

El mes de setembre, FIABCI Espanya va rebre la visita del president electe de FIABCI Internacional, Flavio Gonzaga. Aprofitant aquesta visita, l'associació va organitzar una jornada per debatre sobre l'escenari econòmic i immobiliari del Brasil, que va comptar amb el suport de FECAPCE i API. La jornada va servir com a presa de contacte amb l'estat econòmic brasiler i va permetre conèixer les perspectives de creixement i les oportunitats de negoci d'aquest país, especialment pel que fa referència al sector immobiliari.

# Construint un nou sector immobiliari

**El leitmotiv del Col·legi per al 2012, reinventar-se, va marcar el caràcter de les principals activitats de la institució durant aquell any. Les ja habituals taules rodones sobre aspectes del sector immobiliari organitzades en el marc de Barcelona Meeting Point van compartir protagonisme amb dues novetats: la 1a. Jornada Immoscòpia i un format innovador per a la festa patronal del col·lectiu.**

Aprofitant el llançament del primer número d'*Immoscòpia*, la nova revista corporativa del col·lectiu API, el Consell de Col·legis d'API de Catalunya i l'AIC van decidir organitzar una jornada professional amb el mateix ànim crític, escrutador i prospectiu que havia de caracteritzar la publicació. Sota el lema *Reinventant el sector immobiliari*, la jornada es fonamentava en la convicció que cal propiciar un sector immobiliari nou, millor i més eficient, adequat a les exigències actuals i futures.

Més de 300 professionals del sector immobiliari van assistir a la 1a. Jornada Immoscòpia, que es va celebrar el 20 de juny al CaixaForum de Barcelona. L'acte va reunir gairebé una vintena d'especialistes de prestigi per debatre, des de diferents àmbits, com reinventar el sector. Les línies d'anàlisi es van dividir en quatre grans àrees temàtiques: producte immobiliari, gestió comercial, preu de l'habitatge i finançament.

A més d'aconseguir un gran èxit de convocatòria, la jornada va rebre una valoració realment positiva per part d'assistents, ponents i personalitats convidades, i va tenir una destacada repercussió als mitjans de comunicació i al sector immobiliari. L'esdeveniment va reforçar el prestigi i la imatge de professionalitat dels agents immobiliaris, així com la seva credibilitat davant les Administracions públiques. Però, per sobre de tot, va ajudar a fer créixer l'orgull de pertinença a API per part dels membres del col·lectiu.

De la 1a. Jornada Immoscòpia va sorgir un document de conclusions que resumia les propostes dels ponents per tal de reinventar el sector immobiliari. Aquest document es va

fer arribar a tots els membres d'API i a diverses institucions dels àmbits públic i privat, amb el compromís del col·lectiu de treballar activament en la transformació del sector.

Aquesta voluntat de treballar per reinventar el sector immobiliari va marcar també la participació d'API a la fira immobiliària Barcelona Meeting Point, celebrada del 17 al 21 d'octubre. Com cada any, l'organització va ser-hi present amb un estand al Saló Gran Públic, a través del qual va donar a conèixer els productes i serveis de l'organització als visitants, i va posar a la seva disposició l'oferta immobiliària del col·lectiu a través del portal api.cat. L'estand va servir, a més, de punt de trobada entre una representació del Col·legi i una delegació d'agents immobiliaris russos de diferents associacions, que es van reunir amb l'objectiu d'estrènyer lligams i aproximar els col·lectius d'ambdós països.

D'altra banda, API va aprofitar el marc de la fira per organitzar la jornada *Expectatives de futur del sector immobiliari*, a la qual van assistir nombrosos professionals del sector. Durant la jornada, els diferents especialistes que van participar en les taules rodones van analitzar temes d'actualitat tan interessants com el futur del sector a partir de la creació del 'banc dolent', la viabilitat de les SOCIMI com a instrument per reactivar la inversió immobiliària o la internacionalització com a opció de negoci.

L'acte va servir, d'altra banda, per presentar alguns productes i serveis en els quals l'organització treballava en aquells moments, destinats a oferir major valor afegit als seus membres i donar-los la possibilitat de ser més competitius: des de la renovació del portal immobiliari api.cat a la creació de les API MLS o la nova plataforma de gestió d'immobles ImmoAPI.

Pocs dies després, el 26 d'octubre, el Col·legi va voler celebrar la festa patronal del col·lectiu, Santa Teresa, d'una manera molt especial. Continuant amb l'esperit transformador per adaptar-se a les noves circumstàncies del mercat, el tradicional sopar commemoratiu va ser substituït per un programa d'activitats culturals, professionals i lúdiques que duïen per lema *Construïm un nou futur immobiliari*. L'objectiu d'aquest canvi de format obeïa al desig que tots els membres del col·lectiu hi poguessin estar representats.

Així doncs, el programa incloïa una visita guiada al barri barceloní del Born basada en els escenaris del llibre *La catedral del Mar*; la conferència *Reinventar-nos és imprescindible*

*per sobreviure... i créixer*, a càrrec de Xavier Orozco, director general d'IOR Consulting; l'habitual acte institucional de lliurament de diplomes als nous membres del col·lectiu i d'homenatge als col·legiats que feia 25 o 50 anys que hi pertanyien; una consideració especial a Montserrat Junyent, cap de l'Assessoria Jurídica del Col·legi, en agraïment pels seus 25 anys de treball al servei de la institució; i un còctel-sopar com a cloenda.

Tant els col·legiats com les personalitats assistents van rebre molt satisfactòriament el nou format de vetllada, durant la qual nombrosos companys de professió van compartir moments d'esbarjo i van poder intercanviar punts de vista sobre el col·lectiu.

A banda d'aquests tres esdeveniments destacats, el Col·legi va celebrar, com cada any, la seva Assemblea General Ordinària. En aquesta assemblea, que va tenir lloc el 24 de maig, es va fer balanç de les actuacions dutes a terme per la nostra institució durant l'any anterior, especialment les destinades a donar a conèixer la marca API amb presència a mitjans de comunicació, actes públics i reunions institucionals; i es van presentar els projectes iniciats conjuntament pels quatre col·legis d'API catalans i per l'AIC. En aquest sentit, es va assenyalar la voluntat d'anar oferint més serveis als col·legiats i associats, i d'establir un acord perquè els quatre col·legis i l'associació gaudissin per igual dels convenis signats a través d'un dels membres.

De manera excepcional, l'11 de juliol es va celebrar també una Assemblea General Extraordinària durant la qual es van aprovar, per unanimitat, els nous Estatuts del Col·legi. Aquests estatuts va ser finalment inscrits al Registre de Col·legis Professionals de la Generalitat de Catalunya, segons la Resolució JUS/472/2013, i publicats al DOGC de l'11 de març del 2013.

Amb un caire més lúdic i amb la intenció de fomentar la interactivitat entre els companys de col·lectiu, el Col·legi va organitzar, el 5 de maig, una excursió a Montserrat a la qual van ser convidats els col·legiats i els associats de tot Catalunya, així com els seus familiars. El programa de l'excursió va incloure la pujada a peu fins a Montserrat, la recepció oficial pel Pare Abat i un dinar de germanor com a cloenda. L'acte es repetirà per tercera vegada el 2013, consolidant-se així com una tradició obligatòria per al Col·legi.

# La veu compromesa del col·lectiu



**La nostra institució va continuar esmerçant esforços durant el 2012 en defensar la conveniència de professionalitzar el col·lectiu i en buscar alternatives per tal de millorar el sector immobiliari, proposades amb esperit crític i ànim constructiu. La seva dimensió pública es va complementar amb un programa de responsabilitat social corporativa cada cop més arrelat entre els col·legiats.**

Després d'una llarga etapa de conceptualització, disseny i elaboració de continguts, el mes d'abril del 2012 va veure la llum *Immoscòpia*, la revista de l'organització API. La nova publicació naixia amb el propòsit d'esdevenir un espai de reflexió sobre el sector immobiliari, amb la voluntat d'arribar a l'essència dels problemes i plantejar-ne solucions. El seu primer número, presentat durant la 1a. Jornada Immoscòpia, parlava dels nous reptes per a les empreses immobiliàries, preveia com seria la propietat en el futur i suggeria com passar d'un sector immobiliari en ruïnes a un sector en transformació. El segon número, publicat el mes d'octubre coincidint amb la celebració de Barcelona Meeting Point, analitzava la conveniència del 'banc dolent', el paper de les SOCIMI com a instrument per reactivar la inversió immobiliària o la internacionalització del sector cap a Llatino-Amèrica.

*Immoscòpia* va esdevenir un altaveu directe i efectiu per tal que el col·lectiu fes sentir la seva opinió, però no l'únic. La presència reiterada de representants d'API en els mitjans de comunicació també va permetre difondre la veu del agents immobiliaris catalans, donar a conèixer el seu punt de vista sobre l'actualitat del sector i fer públiques les seves propostes per revifar-lo.

En aquest sentit, destaquen les entrevistes al president de l'organització, Joan Ollé, publicades per *El Periódico* i *yaencontre.com*, on el nostre president va analitzar alguns dels temes del sector immobiliari que més preocupen a la ciutadania i va defensar la

professionalitat del col·lectiu API. També va ser significativa l'aparició de diversos portaveus del Col·legi a diferents mitjans per abordar aspectes d'actualitat puntuals com l'atractiu del mercat immobiliari espanyol per als inversors internacionals, les conseqüències derivades de la fi de les deduccions fiscals per adquisició d'habitatge, l'ecoeficiència dels edificis o la proposta del Govern central de concedir permís de residència als compradors d'habitatge estrangers.

D'altra banda, des del col·lectiu es van engegar tres campanyes informatives destacades el 2012. La primera, iniciada durant el primer trimestre de l'any, tenia com a objectiu difondre entre els ciutadans l'existència del Registre d'Agents Immobiliaris de Catalunya i explicar-los quins requisits han de complir aquests professionals per tal de garantir un servei de qualitat. Amb aquest motiu, l'organització va contactar amb els mitjans de comunicació locals més importants per a la publicació d'un article d'opinió on el president Ollé recomanava els lectors que comptessin amb l'assessorament expert d'un agent immobiliari registrat quan haguessin de comprar o vendre el seu pis.

La segona campanya va sorgir arran de la proposta de reforma del mercat de lloguer anunciada pel Govern central. Com a primer pas, el Consell de Col·legis d'API de Catalunya va enviar una carta a la ministra de Foment, Ana Pastor, on analitzava amb detall algunes modificacions plantejades per l'avantprojecte de Llei de Mesures de Flexibilització i Foment del Mercat de Lloguer d'Habitatges, tot denunciant que ocasionarien *"més incertesa i inseguretat"* tant a llogaters com a propietaris. Un cop conegut el text del projecte de Llei, el col·lectiu va traslladar el seu desacord també als grups parlamentaris del Congrés dels Diputats. Paral·lelament, el Consell va manifestar la seva opinió sobre aquest tema en diferents mitjans de comunicació.

La tercera campanya, posada en marxa a finals d'any, analitzava el paper de la nova societat de gestió dels actius immobiliaris procedents de les entitats bancàries, l'anomenada SAREB o 'banc dolent'. El Consell de Col·legis d'API de Catalunya va fer arribar un escrit a diferents representants de l'Administració pública, partits polítics i mitjans de comunicació on advertia que la nova societat només seria útil si garantia l'existència d'un mercat immobiliari lliure i aconseguia dos objectius: agilitzar l'accés al crèdit per a la compra d'immobles i promoure una col·locació correcta i ordenada de l'estoc d'habitatges existent.

El 2012 va ser, a més, l'any de l'aposta ferma per la responsabilitat social corporativa. El Col·legi va participar en totes aquelles accions socials que estaven al seu abast per mostrar la sensibilitat i el suport del col·lectiu a les persones més necessitades. Dins el marc de col·laboració amb la Fundació Esclerosi Múltiple, la institució es va fer ressò de la campanya de difusió i recaptació de fons *Mulla't i Navega per l'Esclerosi Múltiple*, celebrada el juliol. Mesos més tard, va reforçar la seva vinculació amb la fundació esdevenint-ne soci-empresa.

El Col·legi també va signar un acord de col·laboració amb la Fundació Ecotic per difondre, de manera conjunta, la conscienciació mediambiental envers la importància de gestionar correctament els residus i la necessitat de separar-los en origen. D'altra banda, la nostra institució va donar suport a Special Olympics Catalunya, entitat sense afany de lucre que treballa pel foment de la pràctica de l'esport entre persones amb discapacitat intel·lectual, en l'organització dels Jocs Special Olympics i en la difusió de les seves activitats.

Finalment, el Col·legi va posar en marxa dues iniciatives solidàries de cara al Nadal: una campanya de recollida d'aliments, que formava part d'una acció organitzada per l'Associació Intercol·legial de Col·legis Professionals de Catalunya en col·laboració amb el Banc dels Aliments, i una campanya de recollida de joguines i llibres nous i usats. Per tirar endavant les iniciatives van resultar essencials la tasca coordinadora dels delegats territorials i la col·laboració dels col·legiats. A més del Banc dels Aliments, diverses entitats que treballen amb famílies i nens necessitats es van poder beneficiar de l'èxit de les campanyes.

# Balanç de situació i compte de pèrdues i guanys

### INFORME D'AUDITORIA DE COMPTES ANUALS ABREUJATS

A l'Assemblea General de Col·legiats del **COL·LEGI OFICIAL D'AGENTS DE LA PROPIETAT IMMOBILIÀRIA DE BARCELONA I PROVÍNCIA**:

1. Hem auditat els comptes anuals del **COL·LEGI OFICIAL D'AGENTS DE LA PROPIETAT IMMOBILIÀRIA DE BARCELONA I PROVÍNCIA**, que comprenen el balanç a 31 de desembre de 2012, el compte de pèrdues i guanys, l'estat de canvis en el patrimoni net, i la memòria corresponents a l'exercici anual finalitzat en aquesta data. La Junta de Govern és responsable de la formulació dels comptes anuals abreujats del Col·legi, d'acord amb el marc normatiu d'informació financera aplicable a l'entitat (que s'identifica en la **Nota 2** de la memòria abreujada adjunta) i, en particular, amb els principis i criteris comptables que hi conté. La nostra responsabilitat és expressar una opinió sobre els esmentats comptes anuals abreujats en el seu conjunt, basada en el treball realitzat d'acord amb la normativa reguladora de l'activitat d'auditoria de comptes vigent a Espanya, que requereix l'examen, mitjançant la realització de proves selectives, de l'evidència justificativa dels comptes anuals i l'avaluació de si la seva presentació, els principis i criteris utilitzats i les estimacions realitzades, estan d'acord amb el marc normatiu d'informació financera que resulta d'aplicació.
2. Segons la nostra opinió, els comptes anuals abreujats de l'exercici 2012 adjunts expressen, en tots els aspectes significatius, la imatge fidel del patrimoni i de la situació financera del **COL·LEGI OFICIAL D'AGENTS DE LA PROPIETAT IMMOBILIÀRIA DE BARCELONA I PROVÍNCIA** a 31 de desembre de 2012, així com dels resultats de les seves operacions corresponents a l'exercici anual finalitzat en aquesta data, de conformitat amb el marc normatiu d'informació financera que resulta d'aplicació i, en particular, amb els principis i criteris comptables en ell continguts.

MAGNUS AUDITORES, S.L.P.  
R.O.A.C. Núm.: S2165



Laura Vicente Sánchez  
I.C.J.C.C. Núm.: 2.139  
R.O.A.C. Núm.: 20.502

Barcelona, 18 de Març de 2013

## L'estat de la tresoreria col·legial

Balanç de Situació	2012	2011
<b>Actiu</b>		
<b>A) ACTIU NO CORRENT</b>	<b>950.386,47</b>	<b>961.238,43</b>
I. Immobilitzat intangible	54.597,03	98.611,12
203 PROPIETAT INDUSTRIAL	19.151,27	19.151,27
206 APLICACIONS INFORMÀTIQUES	335.458,15	335.458,15
280 AMORT. ACUM. IMMOB. INTANGIBLE	-300.012,39	-255.998,30
II. Immobilitzat material	691.974,01	718.811,88
210 TERRENYS I BÉNS NATURALS	15.362,48	15.362,48
211 CONSTRUCCIONS	3.404,12	3.404,12
215 D'ALTRES INSTAL·LACIONS	654.531,52	651.486,33
216 MOBILIARI	168.869,32	165.978,72
217 EQUIPS INFORMÀTICS	93.181,63	90.229,18
281 AMORT. ACUM. IMMOB. MATERIAL	-243.375,06	-207.648,95
V. Inversions financeres a llarg termini	203.815,43	143.815,43
258 IMPOSICIONS A LLARG TERMINI	200.000,00	140.000,00
260 FIANCES CONSTITUÏDES LLARG TERMINI	3.815,43	3.815,43
<b>B) ACTIU CORRENT</b>	<b>817.216,96</b>	<b>1.151.793,91</b>
II. Existències	3.754,48	981,26
328 MATERIAL D'OFICINA	3.754,48	981,26
III. Deutors comercials i altre comptes a cobrar	26.240,88	32.543,14
1. Clients vendes i prestació de serveis	6.963,58	12.575,27
b) Clients vendes i prestació de serveis	6.963,58	12.575,27
430 CLIENTS	6.963,58	12.575,27
3. Altres deutors	19.277,30	19.967,87
440 DEUTORS	7.573,25	14.828,34
470 HP, DEUTORA DIVERSOS CONCEPTES	5.139,53	0
473 HP, RETENCIONS I PAGAMENTS A COMPTE	6.564,52	5.139,53
V. Inversions financeres a curt termini	678.514,59	848.300,00
548 IMPOSICIONS A CURT TERMINI	678.514,59	848.300,00
VI. Periodificacions a curt termini	14.474,57	36.240,17
480 DESPESES ANTICIPADES	14.474,57	36.240,17
VII. Efectiu i d'altres actius líquids equivalents	94.232,44	233.729,34
570 CAIXA, EUROS	9.046,78	5.518,22
572 BANCS I INSTITUCIONS DE CRÈDIT	85.185,66	228.211,12
<b>TOTAL ACTIU</b>	<b>1.767.603,43</b>	<b>2.113.032,34</b>

## L'estat de la tresoreria col·legial

<b>Balanç de Situació</b>	<b>2012</b>	<b>2011</b>
<b>Passiu</b>		
<b>A) PATRIMONI NET</b>	<b>449.714,21</b>	<b>551.022,31</b>
A-1) Fons propis	449.714,21	551.022,31
I. Capital	367.225,75	367.225,75
1. Fons Social	367.225,75	367.225,75
101 FONS SOCIAL	367.225,75	367.225,75
III. Reserves	70.391,59	70.391,59
113 RESERVES VOLUNTÀRIES	70.391,59	70.391,59
V. Resultats exercicis anteriors	113.404,97	112.130,83
120 REMANENT	113.404,97	112.130,83
VII. Resultat exercici	-101.308,10	1.274,14
<b>B) PASSIU NO CORRENT</b>	<b>1.139.606,55</b>	<b>1.007.622,65</b>
I. Provisions a llarg termini	120.000,00	0
142 PROVISIÓ PER A D'ALTRES RESPONSABILITATS	120.000,00	0
II. Deutes a llarg termini	1.019.606,55	1.007.622,65
1. Deutes amb entitats de crèdit	501.702,68	518.615,45
170 DEUTES AMB ENTITATS DE CRÈDIT	501.702,68	518.615,45
3. Altres deutes a llarg termini	517.903,87	489.007,20
171 DEUTES A LLARG TERMINI	86.611,19	104.830,58
180 FIANCES REBUDES A LLARG TERMINI	431.292,68	384.176,62
<b>C) PASSIU CORRENT</b>	<b>178.282,67</b>	<b>554.387,38</b>
III. Deutes a curt termini	18.323,74	208.450,91
1. Deutes amb entitats de crèdit	17.742,72	18.000,00
520 DEUTES A CURT TERMINI AMB ENT. CRÈDIT	17.742,72	18.000,00
3. Altres deutes a curt termini	581,02	190.450,91
521 DEUTES A CURT TERMINI	246,08	191.751,71
555 PARTIDES PENDENTS D'APLICACIÓ	334,94	-1.300,80
V. Creditors comercials i altres comptes a pagar	78.166,63	300.256,47
2. Altres creditors	78.166,63	300.256,47
410 CREDITORS PER PRESTACIÓ DE SERVEIS	21.576,61	234.011,77
419 CREDITORS PER OPERACIONS	4.074,96	5.537,30
438 BESTRETES DE CLIENTS	88,04	88,04
465 REMUNERACIONS PENDENTS DE PAGAMENT	16.092,05	29.714,86
475 HP, CREDITORA CONCEPTES FISCALS	27.363,90	23.596,33
476 ORGANISMES DE LA SS.SS. CREDITORS	8.971,07	7.308,17
VI. Periodificacions a curt termini	81.792,30	45.680,00
485 INGRESSOS ANTICIPATS	81.792,30	45.680,00
<b>TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU</b>	<b>1.767.603,43</b>	<b>2.113.032,34</b>

Nota: L'immobilitzat material conté el valor "a cost històric" de la seu col·legial, a la Gran Via de les Corts Catalanes, 622, pral. de Barcelona, propietat del Col·legi adquirida l'any 1965, per la qual cosa els fons propis no inclouen la plusvàlua derivada de l'immoble indicat.

## L'estat de la tresoreria col·legial

<b>Compte Pèrdues i Guanys</b>	<b>2012</b>	<b>2011</b>
<b>A) OPERACIONS CONTINUADES</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
1. Import net de la xifra de negoci	1.047.611,44	1.088.297,84
a) Vendes de béns i serveis	7.791,44	5.386,92
700 VENDES DE MATERIAL	7.791,44	5.386,92
b) Prestacions de servei	1.039.820,00	1.082.910,92
705 QUOTES COL·LEGIALS	1.039.820,00	1.082.910,92
4. Aprovisionaments	-166.381,41	-172.912,81
a) Compres de mercaderies	-73.642,30	-67.717,22
600 COMPRA DE SERVEIS	-76.415,52	-67.717,22
610 VARIACIÓ EXISTÈNCIES	2.773,22	0
b) Compres de béns i serveis	-23.265,22	-14.845,58
602 COMPRES D'ALTRES APROVISIONAMENTS	-23.265,22	-14.845,58
c) Treballs efectuats per altres empreses	-69.473,89	-90.350,01
607 TREBALLS EFECTUATS PER ALTRES EMPRESES	-69.473,89	-90.350,01
5. Altres ingressos d'explotació	160.810,57	245.883,95
a) Ingressos accessoris i de gestió	160.810,57	245.883,95
759 INGRESSOS PER SERVEIS DIVERSOS	160.810,57	245.883,95
6. Despeses de personal	-406.601,55	-401.115,88
a) Sous, salaris i auxiliars	-293.732,66	-296.627,94
640 SOUS I SALARIS	-284.026,21	-267.591,89
641 INDEMNITZACIONS	-9.706,45	-29.036,05
b) Càrregues socials	-73.268,89	-64.887,94
642 SEGURETAT SOCIAL	-71.788,73	-63.737,94
648 FORMACIÓ DE PERSONAL	-1.480,16	0
649 ALTRES DESPESES SOCIALS	0	-1.150,00
d) Despeses Presidència-Secretaria	-39.600,00	-39.600,00
647 DESPESES PRESIDÈNCIA / SECRETARIA	-39.600,00	-39.600,00
7. Altres despeses d'explotació	-604.572,19	-775.333,31
a) Serveis exteriors	-596.598,43	-831.124,88
621 ARRENDAMENTS	-25.544,64	-31.049,24
622 REPARACIONS I CONSERVACIÓ	-19.236,49	-32.570,49
623 SERVEIS PROFESSIONALS INDEPENDENTS	-41.987,61	-40.306,97
625 PRIMES D'ASSEGURANCES	-306.433,43	-347.094,63
626 SERVEIS BANCARIS	-1.655,55	-834,12
627 PUBLICITAT, PROPAGANDA I REPRESENTACIÓ	-101.185,13	-270.889,18
628 SUBMINISTRES	-9.419,00	-7.735,13
629 ALTRES SERVEIS	-91.136,58	-100.645,12



## L'estat de la tresoreria col·legial

b) Tributs	-7.091,85	2.073,97
631 ALTRES TRIBUTS	-3.894,13	-3.529,39
634 AJUST. NEGAT. EN IMPOS. INDIR.	-3.197,72	0
639 AJUST. POSIT. EN IMPOS. INDI.	0	5.603,36
c) Pèrdues, deteriorament i var. provisions	-881,91	53.717,60
650 PERD. CRÉD. COMER. INCOBRABLES	-881,91	-1.984,18
795 EXCÈS DE PROVISIONS	0	55.701,78
<b>8. Amortització de l'immobilitzat</b>	<b>-79.740,20</b>	<b>-78.132,90</b>
680 AMORTITZACIÓ DE L'IMMOBILITZAT IMMATERIAL	-44.014,09	-43.567,28
681 AMORTITZACIÓ DE L'IMMOBILITZAT MATERIAL	-35.726,11	-34.565,62
<b>11. Deteriorament i resultat alienació immobilit.</b>	<b>0</b>	<b>-2.373,91</b>
b) Resultat per alienacions i altres	0	-2.373,91
671 PÈRD. PROCED. IMMOB. MATERIAL	0	-2.373,91
<b>13. Altres resultats</b>	<b>-72.352,15</b>	<b>66.516,94</b>
678 DESPESES EXTRAORDINÀRIES	-128.935,70	-720,00
778 INGRESSOS EXTRAORDINARIS	56.583,55	67.236,94
<b>A.1) RESULTAT D'EXPLOTACIÓ</b>	<b>-121.225,49</b>	<b>-29.170,08</b>
<b>14. Ingressos financers</b>	<b>30.641,92</b>	<b>41.225,12</b>
b) De valors negociables i d'altres instruments financers	30.641,92	41.225,12
b1) D'entitats financeres	30.631,74	40.164,45
761 INGRESSOS VALORS REPR. DEUTE	17.682,19	0
762 INGRESOS DE CRÈDITS A CURT TERMINI	12.949,55	40.164,45
b2) De tercers	10,18	1.060,67
769 ALTRES INGRESSOS FINANCERS	10,18	1.060,67
<b>15. Despeses financeres</b>	<b>-10.724,53</b>	<b>-10.780,90</b>
a) Per deutes amb entitats financeres	-10.724,53	-10.780,90
662 INTERESSOS DE DEUTES, EMPRESES	-10.724,53	-10.780,90
<b>A.2) RESULTAT FINANCER</b>	<b>19.917,39</b>	<b>30.444,22</b>
<b>A.3) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS</b>	<b>-101.308,10</b>	<b>1.274,14</b>
<b>A.4) RESUL. L'EXERCICI PROC. D'OPERAC. CONTIN.</b>	<b>-101.308,10</b>	<b>1.274,14</b>
<b>B) OPERACIONES INTERROMPUDES</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>A.5) RESULTAT DE L'EXERCICI</b>	<b>-101.308,10</b>	<b>1.274,14</b>

