

Compartint un nou futur per als nostres agents

Tecnologia i coneixement compartit, eixos del futur dels nostres agents

El mercat immobiliari mai ha viscut aliè a la societat i a la seva economia. Ans al contrari. Quan més ha patit la butxaca del ciutadà, més ho ha fet la de l'agent immobiliari. Tecnologia i coneixement compartit han estat els dos eixos mitjançant els quals la societat ha aprofitat per evolucionar i l'economia per créixer. Dos eixos que han posat llum sobre on i com construir un futur d'èxit. Dos eixos pels quals el col·lectiu API aposta per adaptar-se a les necessitats d'un nou consumidor cada cop més divers, i que ens ajuden a fer-li arribar la nostra proposta amb els valors de sempre: experiència, coneixement, professionalitat, seguretat i protecció.

Aquest 2016 ha confirmat el creixement en el mercat immobiliari que ja apuntava el darrer tram del 2015. S'ha reactivat la venda d'immobles amb una tendència de creixement mentre el lloguer roman estable a causa de l'escassetat de l'oferta. Bones notícies pels agents immobiliaris.

Ara bé, ens trobem davant d'un consumidor diferent. Un potencial comprador divers, tant pel seu origen, com pels arguments que necessita que li donem per confiar en nosaltres. I tot plegat en un mar ple de peixos, però molt regirat per la situació dels últims anys.

En aquest nou paradigma, el COAPI, des de fa anys però amb especial èmfasi en aquest darrer 2016, ha apostat per la tecnologia i el coneixement compartit, els dos eixos que estan guiant la nova societat i l'economia global.

Una tecnologia aplicada a l'activitat immobiliària disponible per a tots els membres del col·lectiu en una cada cop més professional plataforma de serveis Ghestia. Amb la nova base de dades jurídica o els serveis

FIM, MVI o el nou mòdul d'email màrqueting, la tecnologia ens facilita trobar noves oportunitats comercials, carregar-nos d'arguments professionals per captar, vendre o signar exclusives, comunicar-nos millor amb els potencials compradors, i reduir costos estalviant-nos problemes.

I en aquest segle XXI cap gesta empresarial ha esdevingut des d'un nucli aïllat. Tot parteix d'una base adquirida des del coneixement compartit. Saber què funciona, millorar-ho, analitzar les tendències i planificar estratègies des d'experiències alienes. Als agents immobiliaris ens passa el mateix. No podem tancar-nos a la nostra agència i actuar com si estiguéssim dins una bombolla i el canvi d'escenari no ens hagi d'afectar.

Perquè pensem així, el V Fòrum Immoscòpia ha passat a tenir un format de dia i mig, amb conferències i tallers especialitzats per compartir experiències en situacions particulars, amb la visió de reconeguts professionals del mercat estranger i amb un aforament que gairebé duplica el de l'anterior edició i ens anima a seguir en aquest camí.

Perquè pensem així, en aquest segon tram del 2016 ja estem preparant Inmotecnia, el primer saló professional de la tecnologia aplicada al sector immobiliari.

Perquè pensem així, volem ajudar-vos a construir i compartir el nou futur dels agents immobiliaris.

Una comunitat cada dia més sòlida

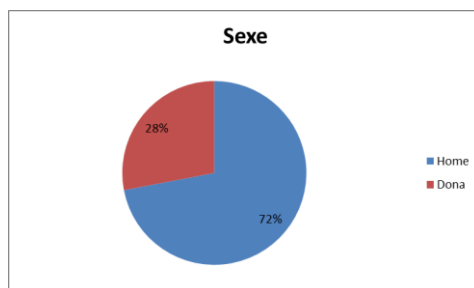
Consolidada com la xarxa d'agents immobiliaris més important de Catalunya, el nostre col·lectiu segueix incorporant nous API que dipositen la seva confiança en la nostra institució per fer créixer el seu negoci

El cens al tancament de l'exercici 2016 era de 1096 col·legiats (918 en exercici i 178 sense exercici), lleugerament superiors als 1062 col·legiats del 2015.

| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|----------------------------|------|------|------|------|------|
| Col·legiats en exercici | 859 | 841 | 836 | 875 | 918 |
| Col·legiats sense exercici | 224 | 215 | 198 | 187 | 178 |

Tot i que el perfil del col·legiat és prou heterogeni, les dades del cens confirmen que el gruix més gran d'agents immobiliaris correspon al d'homes d'entre 41 i 60 anys.

En aquest sentit, si bé la paritat entre homes i dones dins el nostre col·lectiu encara no és una realitat, el nombre de dones que exerceixen com a agents immobiliaris al nostre col·lectiu ha augmentat tímidament aquest darrer any representant el 28% del total respecte el 27% de l'any 2015.



Quant a l'edat dels agents censats, trobem que la franja més significativa és la de 41-50 anys, tot i que no manté gaires diferències respecte a la franja de 51-60 anys, i és seguida per la de col·legiats majors de 60 anys, que representen un 20%. Pel que fa als col·legiats més joves, aquells menors de 30 anys, tot i que de forma molt discreta, el seu pes ha crescut per representar el 2% del col·lectiu respecte a l'1% de l'any passat.

| Edat | |
|-------|-----|
| < 30 | 2% |
| 31-40 | 13% |
| 41-50 | 34% |
| 51-60 | 31% |
| > 60 | 20% |

Fent una radiografia del col·lectiu pel que fa a nivell d'estudis, les dades del cens mostren que aproximadament dos de cada tres col·legiats acrediten estudis en Dret, Graduat Social, Econòmiques, Empresariales, Administració i Direcció d'Empreses, Enginyeries i graus i postgrau de l'àrea immobiliària, mentre que un 31% compten amb altres estudis. Així doncs, el perfil acadèmic dels nostres col·legiats continua essent molt heterogeni.

| Estudis | |
|----------------------------------|-----|
| Dret i Graduat Social | 24% |
| Ecònòmiques, Empresariales i ADE | 22% |
| Graus i postgraus | 15% |
| Arquitectura | 4% |
| Enginyeria | 3% |
| Altres titulacions | 31% |

Pel que fa al volum de negoci, l'anàlisi de les dades del cens ens permet constatar que la gran majoria dels col·legiats disposa d'un sol despatx professional.

| Agències immobiliàries | |
|------------------------|-----|
| 1 despatx | 95% |
| 2 despatxos | 4% |
| >3 despatxos | 1% |

Quant a la distribució geogràfica de les agències immobiliàries (969 en total, a 31 de desembre del 2016), comprovem que més de la meitat dels despatxos professionals es concentren a la comarca del Barcelonès (56,4%). A banda d'aquesta dada, les comarques amb més despatxos concentrats són Vallès Occidental (13,1%) i Maresme (7,2%).

| Barcelona | 969 |
|-------------------|-----|
| Per comarques | |
| Alt Penedès | 15 |
| Anoia | 17 |
| Bages | 27 |
| Baix Llobregat | 53 |
| Barcelonès | 547 |
| Berguedà | 2 |
| Garraf | 43 |
| Maresme | 70 |
| Osona | 11 |
| Vallès Occidental | 127 |
| Vallès Oriental | 57 |

| Altres comarques catalanes | |
|----------------------------|---|
| Alt Empordà | 1 |
| Baix camp | 1 |
| Baix empordà | 5 |
| Gironès | 1 |
| Segrià | 1 |
| Tarragonès | 2 |

| | |
|------------|-----|
| Barcelonès | 547 |
|------------|-----|

| Per localitats | |
|---------------------------|-----|
| Badalona | 24 |
| Barcelona | 484 |
| L'Hospitalet de Llobregat | 22 |
| Sant Adrià de Besòs | 4 |
| Santa Coloma de Gramenet | 13 |

Una plataforma de serveis immobiliaris ajustada als nous temps

2016 ha estat un any d'importants avenços tècnics a la plataforma de serveis del col·lectiu API. El portal Api.cat, que durant el 2016 ha rebut un milió i mig de visites, ha modernitzat el seu quadre de comandaments per dotar els agents immobiliaris de més i millor informació de l'activitat dels seus productes, i ha llançat l'App del portal Api.cat per a mòbils i tauletes fàcil i intuïtiva d'utilitzar tant pels consumidors com per als agents. Ghestia, l'eix vertebrador dels serveis del col·lectiu API, ha incorporat noves funcionalitats per proporcionar informació precisa i de valor que resolen situacions habituals dels col·legiats.

Després que l'any passat Api.cat tripliqués el nombre de contactes de consumidors interessats a adquirir un immoble coincidint amb l'entrada en funcionament de la nova versió del portal, aquest 2016 ha estabilitzat el seu creixement tancant l'any amb 95.000 contactes i una mitjana de 7.900 contactes/mes. Uns resultats aconseguits tot i reduir el paper del posicionament de pagament SEM als buscadors i gràcies a una estratègia de posicionament orgànic SEO i a les visites provinents del nostre bloc immobiliari, www.noticias.api.cat.

A més, el nostre bloc immobiliari, www.api.cat/noticias, es continua mantenint en el Top 10 de blocs sobre notícies immobiliàries.

Per seguir consolidant el portal immobiliari del col·lectiu, l'únic gratuït per als professionals immobiliaris, el COAPI ha signat un acord de passarel·la bilateral amb els gestor Immofactory, que permet publicar a Fotocasa.

Quant a la part tècnica, el portal Api.cat ha incorporat noves funcionalitats al quadre de comandaments de la part interna a la qual només hi accedeixen els agents immobiliaris. D'aquesta manera, els API tenen més informació dels seus immobles destacats i dels contactes que estan rebent per prendre millors decisions.

Tanmateix, els equips tècnics i de màrqueting de la institució han treballat per desenvolupar l'app del portal Api.cat, una solució per acostar al consumidor el producte immobiliari dels nostres col·legiats d'una forma més ajustada als nostres temps i de manera més senzilla i intuïtiva que amb el navegador.

Ghestia, el nostre gestor immobiliari propi, comptava a finals d'any amb 599 usuaris i 21.234 immobles. Tanmateix, durant el 2016 Ghestia ha esdevingut molt més que un gestor immobiliari incorporant un conjunt de solucions tecnològiques per facilitar la feina diària dels col·legiats.

El col·lectiu API ha arribat a un acord amb el Colegio de Registradores de la Propiedad per facilitar als col·legiats l'ús del mòdul de valoracions immobiliàries (MVI). Aquesta eina mostra els preus de venda reals i inscrits al Registre de la Propietat dels immobles de la zona que es desitgi de poblacions de més de 20.000 habitants. L'aplicació d'aquesta tecnologia dota d'arguments davant d'un client per captar un immoble, vendre'l o signar una exclusiva.

En la mateixa línia d'incorporar solucions tecnològiques que ajudin els membres del col·lectiu, Ghestia ha arribat a un acord per inscriure i consultar la morositat d'un potencial inquilí al FIM (fitxer d'inquilins morosos). Una eina que des que ha entrat en funcionament a la segona part del 2016, ha estalviat molts problemes als agents immobiliaris que l'han fet servir.

Tanmateix, també s'ha arribat amb un acord amb l'empresa Acrelia perquè Ghestia incorpori un mòdul per fer accions d'email màrqueting molt senzilles de dissenyar que permetin als agents immobiliaris promoure els seus productes.

El 2016, Apishop, la nostra botiga online, ha incorporat nous productes i serveis d'utilitat per als agents i ha continuat la seva línia de creixement pel que fa a volum de productes i serveis adquirits durant el 2015 per part dels membres del col·lectiu.

La xarxa d'agrupacions immobiliàries APIALIA, creada el 2014, ha duplicat les seves xifres respecte l'any 2015 consolidant la seva presència al territori. Així doncs, ha passat de 9 a 18 agrupacions, dues més estan en tràmit de constitució, i compta amb 230 agents membres que han formalitzat operacions per un total de 50,55 milions d'euros, generant uns honoraris de més de 2 milions d'euros.

Per canalitzar les accions d'aquesta ferma aposta per la tecnologia aplicada al sector immobiliari, al tram final d'aquest 2016 ha nascut Tecnoapi SLU, una empresa filial del grup API que, sota la marca InmoRealServices, centra els seus esforços a seguir oferint serveis professionals que aportin valor als agents immobiliaris, oberta a la resta del sector immobiliari.

Formació digital i diversificada per afrontar els reptes del dia a dia

En el seu 20è aniversari el nostre Centre d'Estudis Immobiliaris de Catalunya (CEIC) ha seguit desenvolupat la proposta plantejada a finals del 2015 per la formació digital i els mètodes d'e-learning i ha diversificat el seu catàleg formatiu per adaptar-se a les noves necessitats dels col·legiats.

En el transcurs dels 20 anys d'experiència formativa de la nostra institució, l'oferta de cursos i els tipus d'aprenentatge s'han anat adaptant als canvis del mercat i a les necessitats dels nostres agents.

És per aquest motiu que durant el 2016 la institució ha seguit apostant per implementar un nou model basat en una oferta online innovadora, participativa, personalitzada, eficaç i sobretot adaptada als dispositius tecnològics d'ús més habitual, com són el mòbil i les tauletes. Una oferta per arribar al màxim nombre d'usuaris possibles amb independència de la seva localització i amb uns costos operatius inferiors.

Quant a l'activitat docent durant el 2016, s'han realitzat 93 accions formatives (presencials, semipresencials, online i jornades informatives) amb la participació de 2.606 alumnes.

Pel que fa a l'oferta formativa, s'ha seguit impartint amb èxit el curs de formació per a agents immobiliaris online i el que el CEIC organitza en col·laboració amb l'UCI per tal que els nostres agents puguin obtenir la prestigiosa designació oficial CRS (Council of Residential Specialists) així com la designació oficial ABR, com a agent del comprador atorgades per la National Association of Realtors (NAR).

Tanmateix, ha desenvolupat un catàleg formatiu divers en àrees com el farming immobiliari, el coaching i la direcció d'equips i el màrqueting immobiliari així com formació i l'edició de recursos audiovisuals



permanents a la xarxa per treure el màxim profit de les eines i serveis que ofereix el col·lectiu API als seus col·legiats.

Lluitant pels drets col·lectiu

En el 2016 ha estat marcat fonamentalment per les actuacions judicials derivades de decisions i actuacions prèvies preses per l'assemblea de col·legiats, relatives a la desvinculació del "Consejo General de los Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España".

El desembre de l'any 2013, l'assemblea de Col·legiats va prendre la decisió de suspendre les relacions amb el "Consejo" fins que les relacions entre aquella entitat i la nostra corporació fossin establertes mitjançant Conveni, atorgat sota els principis de col·laboració i cooperació voluntaris, sense prelació jeràrquica i respectant, en qualsevol cas, la tasca de representació i coordinació entre els diferents col·legis del "Consejo General", que el Tribunal Constitucional li va reconèixer en declarar la constitucionalitat de l'article 70 de la "Llei 7/2006, de 31 de maig, de l'exercici de professions titulades i dels col·legis professionals".

El mes de juliol, el Tribunal de Contenciós Administratiu que coneixia del procediment instat pel Consejo General, va resoldre el recurs entenent, equivocadament - com a continuació exposarem - que l'acord assembleari era nul per un defecte formal en l'ordre del dia de la convocatòria. Efectivament, el Tribunal va prendre com a punt de l'ordre del dia que va portar a l'adopció de l'acord impugnat un punt que no es correspon amb el real ("Revisión del marco de relaciones entre el Consejo General y el Colegio"), quan els punts en concret de la convocatòria van ser molt explícits:

"1.- Informe President de la situació en la que es troben, en els moments actuals, les relacions amb el "Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria en España" com a conseqüència de la impossibilitat de signar, d'acord amb l'article 70 de la "Llei 7/2006, de 31 de maig, de l'exercici de professions titulades i dels col·legis professionals" promulgada pel Parlament de Catalunya, el conveni marc que reguli les relacions entre ambdues institucions. Expedient disciplinari incoat als membres de la seva Junta de Govern comunicat el mes d'Octubre d'enguany. Ratificació de les actuacions empreses.

2.-Proposta de desvinculació orgànica del Col·legi Oficial d'Agents de la Propietat Immobiliària de Barcelona del "Consejo General de General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria en España" regulat en el "REAL DECRETO 1294/2007, de 28 de septiembre, por el que se aprueban los Estatutos Generales de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y de su Consejo General".

3.-En cas de l'aprovació del punt de l'apartat anterior, facultar a la Junta de Govern i especialment al seu President, per tal de que adoptin les mesures i, si s'escau, signin els documents que resultin necessaris i adients per fer efectiu, en el termes que el resultin, el precedent acord ."

Aquesta confusió va portar el Magistrat a dictar una resolució molt breu i concisa, que no entra en el debat de fons, i fa servir, com a únic argument, la manca d'informació i la indefensió que això podria haver produït als col·legiats: *"la temàtica (la de desvinculació de la relació orgànica con la actora) era de tal calado y trascendencia que, no cabe suplirla con una mera referencia revisora a las relaciones inter-Colegios profesionales general y barcelonés en el orden del día, sino que explícitamente se debería haber transcrito como orden del día"*. Aquesta sentència ens situa al punt d'inici, és a dir, a desembre de 2013.

Tot i no ser favorable, el pronunciament no ha permès al Consejo General tenir una resolució que anul·lés els arguments de fons, de manera que el Tribunal Superior, l'Audiència Provincial de Barcelona, serà qui ho haurà de resoldre en el recurs d'apel·lació instat pendent de resolució.

Dins del mateix context, tenim un altre contenciós administratiu en el què el Consejo General reclama el pagament de les quotes, que considera té pendents de pagament per part del Col·legi. Aquest procediment està en fase inicial, i malgrat la vinculació que manté amb l'acord assembleari, es resoldrà de forma independent.

Un altre contenciós en marxa és el que afecta als membres de la Junta de Govern en considerar-los responsables d'una falta molt greu per haver deixat de satisfer les quotes al Consejo General i sobre els que ha recaigut una proposta d'inhabilitació per ocupar càrrecs en els òrgans col·legiats en el màxim termini previst. Aquest recurs també es troba en tràmit davant del Tribunal Superior de Justícia de Madrid. Malgrat el recurs, el Consejo General està tractant de fer efectiva de manera anticipada la sanció imposada als membres de la Junta de Govern i de modificar l'acord de l'assemblea que els permeti obtenir el pagament de les quotes. Val a dir en aquest punt que el Col·legi de Barcelona és el col·legi més nombrós d'Espanya, amb un cens aproximat de 1.100 col·legiats, a força distància del segon, Madrid, amb 438. Això suposa que, amb un cens total de 4.200 col·legiats aproximadament, el Col·legi de

Barcelona representa més d'un 25% del total de col·legiats, i dos col·legis d'un total de 46 sumen quasi el 40% del total. Si les dades fossin les de Catalunya exclusivament, els percentatges se situen aproximadament al mateix nivell.

I com a últim tema judicial viu amb el Consejo General, està el que s'ha formulat en relació a l'aprovació de la proposta de modificació dels articles del vigent reglament relatiu al vot ponderat. Alguns col·legis van proposar modificar el sistema d'adopció d'acords que clarament perjudica el Col·legi de Barcelona. L'actual sistema preveu :

"Para la adopcion de acuerdos por el Pleno, cada Colegio tendra asignado un voto fijo al que se sumara un voto por cada veinticinco colegiados ejercientes o fraccion y otro voto por cada cincuenta colegiados no ejercientes o fraccion, siempre que por estos se pagara cuota al Consejo General.

La aprobacion de los acuerdos del Pleno del Consejo General requerira el voto favorable de, al menos, dos quintos de los Colegios que, a su vez, representen a la mayoria de los votos ponderados. A estos efectos, solo se tendran en cuenta a los Colegios presentes y representados en la sesion del Pleno."

"Para la eleccion del Consejo Rector, que se celebrará en un Pleno extraordinario y monografico del Consejo General, cada Presidente elector tendra un voto al que se sumaran los que resulten de aplicar la regla de un voto por cada veinticinco colegiados ejercientes o fraccion y otro por cada cincuenta colegiados no ejercientes o fraccion, siempre que por estos se pagara cuota al Consejo General."

Aquest sistema atorga a Barcelona, segons el cens que en l'actualitat els hi consta de 819 col·legiats en exercici, un total de 34 vots, que, d'acord amb la proposta de modificació, quedaria a un total de 7 vots. Per poder establir la comparativa del greuge que això suposaria, València, amb un cens de 187 col·legiats i 9 vots en l'actualitat, passaria a 4, i Melilla, amb 3 col·legiats i 2 vots, mantindria els 2 vots. És per aquest motiu que, contra l'acord de modificació, s'ha formulat un recurs que es troba en fase inicial.

També en l'àmbit judicial s'ha de fer menció a les actuacions que es mantenen amb altres organitzacions del sector que fan un ús indegut de la marca i denominatiu API. Es va obligar a cedir-ne el domini d'internet "api.info". Li ha estat desestimada la demanda interposada demanant tenir un millor dret a fer ús de la marca, pendent de resolució el recurs d'apel·lació i en tràmit en primera instància una altra demanda en la que es busca la nul·litat de la marca.

I com a últim procediment pendent tenim el recurs de cassació que es tramita davant del Tribunal Suprem, interposat per l'Autoritat Catalana de la Competència, contra la sentència dictada pel Tribunal

Superior de Justícia de Catalunya, favorable als interessos del Col·legi en estimar el recurs formulat que va determinar no haver lloc a la imposició de cap multa, per la qual cosa la va deixar sense efecte.

En un altre ordre de coses, el Col·legi participa activament en l'Associació Intercol·legial de Col·legis Professionals de Catalunya i la seva assessoria jurídica forma part del seu òrgan assessor, la Taula Lletrada, i participa d'algunes de les comissions constituïdes per la mateixa.

Es manté també activa la col·laboració amb l'Agència Catalana de Consum en relació a la verificació del compliment de l'obligatorietat d'inscripció dels agents immobiliaris actius al Registre de la Generalitat de Catalunya. L'actuació empresa conjuntament es troba orientada a difondre l'obligatorietat d'inscripció dels operadors i, practicades les inspeccions procedents, tractar de regularitzar la seva situació. El mes de juliol del 2016 es va signar un conveni de col·laboració per incidir en la millora dels aspectes derivats de la informació als consumidors en matèria d'habitatge i de manera més concreta en l'aplicació del decret del Registre.

El Col·legi també va participar activament en el Grup de Treball sobre les bases reguladores de l'arrendament a Catalunya. La Generalitat de Catalunya, per mitjà de la Secretaria d'Habitatge, va constituir un grup de treball per reflexionar sobre la situació de l'arrendament a Catalunya i poder determinar els criteris que haurien de regir una normativa per als arrendaments urbans que potenciés aquesta fórmula com a model d'accés a un habitatge a Catalunya com a primera opció a la necessitat d'habitatge de les persones.

També s'han constituït a Catalunya, arran de l'entrada en vigor de la Llei 4/2016 de mesures de protecció del dret de l'habitatge de les persones en risc d'exclusió residencial, les diferents "Comissions d'Habitatge i Assistència davant Situacions d'Emergència Social" (CHASE). Són eines previstes a la llei per tractar els casos de sobreendeutament i elaboraran plans integrals per solucionar-los. A tot Catalunya n'hi ha un total de 7 i estan integrades per representants de diferents departaments de la Generalitat i altres entitats d'entre les quals s'hi troba representat el Consell de Col·legis d'API de Catalunya.

Per últim s'han atès les consultes dels col·legiats, les del públic en general que han tingut tracte amb algun col·legiat i s'han organitzat sessions informatives i tramès circulars en relació a la normativa sectorial. També s'ha donat recolzament i supervisió als articles publicats en el blog i s'han resolt els dubtes que els seguidors han plantejat.

Treballant per dotar de valor la nostra professió dins i fora del nostre territori

El passat 2016 ha estat un any important en termes de reconèixer el valor de la feina dels membres del col·lectiu API lluny del nostre país i de construir ponts que facilitin relacions comercials en un mercat cada cop més globalitzat. A més, el COAPI ha seguit treballant en estreta col·laboració amb els diferents òrgans de l'administració catalana i les administracions locals per representar els interessos dels membres del col·lectiu en els temes més propers.

A meitat de 2016 va començar a operar el departament internacional de la institució amb l'objectiu de generar oportunitats de negoci internacional per als membres del col·lectiu API. Aquesta nova àrea, que treballa en estreta col·laboració amb FIABCI Spain, ha començat a explicar fora del nostre territori la proposta de valor dels nostres agents immobiliaris i ha dut a terme accions que afavoreixen les relacions comercials amb clients d'altres països.

El mes de juny es va organitzar una jornada de networking a París entre agents immobiliaris del col·lectiu API, agents de la FNAIM, la principal associació d'agents immobiliaris francesos, i FIABCI França. Tanmateix, el passat mes de novembre el COAPI va estar present al Salon National de l'Immobilier de París amb representació a un estand i impartint una conferència sobre inversió i compra de propietats al mercat català, i al Salon de l'immobiliere Marseille Méditerranée, en el que es va realitzar una conferència dirigida al públic francès, un dels principals compradors estrangers de vivendes al nostre territori, i s'hi van donar arguments per confiar amb la professionalitat dels membres del nostre col·lectiu.

El passat mes d'octubre el COAPI va celebrar la recepció oficial d'una comissió del China Property Management Institut, el col·lectiu d'agents immobiliaris de referència a la Xina, que gestiona prop del 70% d'operacions que es fan al país més poblat de l'Àsia.

L'àrea internacional de la institució també s'ha enfortit com a soci institucional de FIABCI Spain, que ha estat present a diverses reunions i trobades de networking internacional i ha defensat els interessos dels agents immobiliaris del col·lectiu al Congrés mundial de FIABCI celebrat a Panamà.

Pel que fa a les relacions amb l'administració catalana, el Col·legi ha participat en diverses reunions de la comissió de treball per a la redacció de la nova llei catalana d'arrendaments urbans.

El col·lectiu API, per mitjà del seu president el Sr. Joan Ollé, també va ser present a la signatura del protocol de col·laboració entre l'Agència Catalana de Consum i l'Agència de l'Habitatge de Catalunya per potenciar, entre d'altres, els serveis d'inspecció que permetin verificar que un agent immobiliari compleix amb els requisits per exercir l'activitat i els manté vigents.

A més, s'ha continuat incidint també en l'àmbit local i en les seves polítiques d'habitatge a través de les diferents delegacions territorials a la província de Barcelona.

També el Col·legi ha continuat exercint la seva funció de representació del col·lectiu davant les Administracions Públiques, actuant de forma decidida en aquells aspectes que més afecten l'exercici de la nostra activitat, per pròpia iniciativa o acceptant la invitació de les institucions públiques.

Compartint experiències per fer créixer el sector

El V Fòrum Immoscòpia, les accions conjuntes per ser presents al BMP i a Inmociónate o la celebració del 20è aniversari del CEIC són alguns dels episodis de l'activitat col·legial d'aquest 2016.

En una clara aposta per compartir experiències i convertir-se en l'esdeveniment immobiliari de referència del mediterrani, el V Fòrum Immoscòpia, amb la col·laboració de Barcelona Meeting Point, es va celebrar el passat mes d'octubre a l'Hotel Catalonia Plaza, ampliant el format a dia i mig, amb la presència de reconeguts experts nacionals i internacionals i gairebé duplicant l'assistència de l'anterior edició.

L'èxit de la trobada i el *feedback* rebut per part dels agents immobiliaris que hi van assistir ens animen a seguir endavant i a preparar des del tram final del 2016 la primera edició d'Inmotecnia, un saló professional dedicat a la tecnologia aplicada al sector immobiliari, en col·laboració amb Barcelona Meeting Point i l'empresa francesa RealNewTech, organitzadora del saló RENT a París des de fa 4 anys.

Tanmateix, el col·lectiu API va ser present i va facilitar als seus membres assistir a Inmociónate i al Barcelona Meeting Point, saló en el qual APIALIA, la xarxa d'agrupacions immobiliàries del col·lectiu API, va tenir un estand propi.

En el marc del V Fòrum Immoscòpia i coincidint amb la setmana gran del sector immobiliari es van celebrar dos actes de referència per a la comunitat del col·lectiu API: la celebració del 20è aniversari del Centre d'Estudis Immobiliaris de Catalunya i la festa dels API a l'auditori del Teatre Nacional de Catalunya, una gala plena de sorpreses i glamour.

L'ambient distès entre els companys del col·lectiu es va repetir als tres afterworks organitzats per APIALIA durant aquest 2016. El passat mes d'abril les sorpreses i els trucs de màgia més increïbles van ser l'atracció de la Magical Mystery Night celebrada a l'Otto Zutz. Al mes de juliol, amb xancletes, camises i bluses blanques i collarets de flors, més de 150 persones es van reunir a l'afterwork que van muntar APIALIA i FIABCI a la guingueta Natura de la Mar Bella. I al desembre, es va celebrar un simulacre de Cap d'Any a la Sala B de Luz de Gas, en una vetllada durant la qual es van atorgar els premis als agents més destacats de les diferents agrupacions immobiliàries d'APIALIA.

Tres actes que mostren el bon ambient entre els membres del col·lectiu API.

Un companyerisme que es va repetir en la ja tradicional pujada a peu a Montserrat des de Collbató. Agents immobiliaris i membres de l'equip de gestió del COAPI de Barcelona van celebrar un dia de germanor, van ser rebuts pel Pare Abat i van acabar la jornada amb un àpat al Restaurant Vinya Nova – El Bruc.

Per últim i a banda d'aquests esdeveniments destacats, el Col·legi va celebrar, el 19 de maig, la seva Assemblea Ordinària, en la qual es va aprovar per unanimitat la liquidació del pressupost del 2015 així com el pressupost del 2016.

Durant el transcurs de l'acte, el president de la institució, Joan Ollé, va defensar la necessitat d'apostar pels serveis que ofereix la institució per no dependre de les condicions que puguin exigir en un futur la resta d'operadors del sector.

Un cop finalitzada l'assemblea es va procedir a l'acte de lliurament de diplomes a prop d'un centenar dels membres que s'han incorporat al col·lectiu recentment.

Més API al carrer que mai

La campanya de retolació subvencionada segueix sent tot un èxit i a final del 2016 350 agències enfortien la seva marca compartint façana amb el logotip d'API. Una acció de cobranding que beneficia a tots aquells que afegeixen la imatge d'una marca cada cop més coneguda i associada als valors de professionalitat, confiança, experiència i protecció que necessitem transmetre als consumidors.

Aportar visibilitat al col·lectiu d'agents de la propietat immobiliària és un dels principals objectius -i de major dimensió estratègica- de la nostra institució. Treballem per comunicar i establir els valors de la nostra marca, augmentar la notorietat i la reputació, assolir reconeixement social i ser una professió respectada per la societat, en definitiva. I la campanya de subvenció de retolació és una eina d'importància cabdal per a l'assoliment d'aquests objectius.

A finals d'any, 350 API ja havien decidit diferenciar-se de la seva competència i adjuntar una imatge positiva cap als seus clients sumant-se a la nostra campanya.

A Barcelona, els consumidors que passegen per l'Eixample, Sant Martí, Sarrià-Sant Gervasi, Les Corts, Sagrada Família, Sant Andreu i Sants-Montjuïc ja poden trobar agències retolades API, així com també els veïns de Platja d'Aro, Sant Feliu de Guíxols, Tarragona, Roses, Vilanova i la Geltrú, Olesa de Montserrat, L'Escala, Pineda de Mar, Segur de Calafell, Lloret de Mar, Sant Antoni de Calonge, Collbató, Figueres, Mollet del Vallès, Badalona, La Garriga, Premià de Mar, Granollers, Girona, Salou, Calafell, Rubí, Sant Antoni de Vilamajor, Ulldecona, Ripollet, Sant Cugat del Vallès, Lleida, Vic, Manresa i Terrassa.

Aquesta campanya ens ajuda a construir la reputació de la marca API, a que el consumidor ens conegui, ens recordi, ens identifiqui i ens sigui lleial, triant els serveis d'un API per davant dels d'altres operadors i, alhora, ens fa molt més fàcil la tasca de comunicar als consumidors què és un API.

A banda d'això, el Col·legi ha continuat fent sentir la seva veu a través, no només de la seva pròpia plataforma, IMMOSCÒPIA, sinó també als mitjans de comunicació, participant habitualment amb mitjans de comunicació generalistes i locals, escrits, online o radiotelevisius.

Pel que fa a l'àrea de Responsabilitat Social Corporativa, continuem col·laborant amb la Fundació Esclerosi Múltiple, que és l'empresa distribuïdora de la revista IMMOSCÒPIA, l'AECC (Associació Espanyola Contra el Càncer) i el Servei de Mediació en l'Habitatge de Càritas Diocesana de Barcelona.

El Col·legi manté una intensa col·laboració amb l'Ajuntament de Barcelona i la Taula d'Entitats del Tercer Sector de Catalunya en la difusió del Programa de cessió d'habitatges buits, que té com a objecte la captació d'habitatges buits a Barcelona propietat de particulars per destinar-los a lloguers social per a persones que s'acullin al Fons de Lloguer Social i que és gestionat per la Fundació Hàbitat 3.

També reforcem el nostre compromís amb la sostenibilitat i la solidaritat mitjançant la nostra implicació en el projecte TAPS PER A UNA NOVA VIDA®, que promou Fundació SEUR i que consisteix en el lliurament de taps de plàstic a una planta de reciclatge per ajudar a nens amb greus problemes de salut.

Compte de guanys i pèrdues

| COMPTE DE GUANYS I PÈRDUES | 2016 | 2015 |
|--|---------------------|---------------------|
| A) OPERACIONS CONTINUADES | 0 | 0 |
| 1. Import net de la xifra de negoci | 1.065.476,08 | 1.011.181,86 |
| a) Vendes de béns i serveis | 2.385,17 | 2.349,86 |
| 700 SERVEIS | 2.385,17 | 2.349,86 |
| b) Prestacions de serveis | 1.063.090,91 | 1.008.832,00 |
| 705 QUOTES COL·LEGIALS | 1.063.090,91 | 1.008.832,00 |
| 4. Aprovisionaments | -414.417,53 | -452.910,59 |
| a) Compres de mercaderies | -288.593,30 | -287.380,18 |
| 600 QUOTES COL·LEGIALS I ORGANISMES | -71.954,02 | -66.698,46 |
| 608 DEVOL. COMPRES I OP. SIMILARS | -216.639,28 | -220.681,72 |
| c) Treballs realitzats per altres empreses | -125.824,23 | -165.530,41 |
| 603 COMPRES | -8.634,60 | -37.597,52 |
| 607 TREBALLS REALITZATS PER TERCERS | -117.189,63 | -127.932,89 |
| 5. Altres ingressos d'explotació | 285.068,89 | 239.024,50 |
| a) Ingressos accessoris i de gestió | 285.068,89 | 239.024,50 |
| 758 ALTRES INGRESSOS DE GESTIÓ | 271.567,85 | 225.672,16 |
| 759 INGRÉS CEIC I ALTRES SERVEIS | 13.501,04 | 13.352,34 |
| 6. Despeses de personal | -508.148,81 | -390.380,07 |
| a) Sous, salaris i auxiliars | -358.831,91 | -271.276,78 |
| 640 SOUS I SALARIS | -358.831,91 | -270.384,39 |
| 641 INDEMNITZACIONS | 0 | -892,39 |
| b) Càrregues socials | -109.716,90 | -79.503,29 |
| 642 SEGURETAT SOCIAL | -108.270,96 | -78.841,88 |
| 648 FORMACIÓ DE PERSONAL | -1.445,94 | -661,41 |
| d) Despeses President-Secretari | -39.600,00 | -39.600,00 |
| 647 DESPESES PRESIDENT-SECRETARI | -39.600,00 | -39.600,00 |
| 7. Altres despeses d'explotació | -433.777,63 | -420.668,04 |
| a) Serveis exteriors | -422.493,15 | -415.119,43 |
| 621 ARRENDAMENTS I CÀNONS | -28.453,24 | -30.328,09 |
| 622 REPARACIONS I CONSERVACIÓ | -4.895,20 | -5.459,15 |
| 623 SERVEIS PROFESSIONALS INDEP. | -41.993,78 | -43.076,05 |
| 624 DESPESES | 0 | -16.500,00 |
| 625 PRIMES D'ASSEGURANCES | -224.816,93 | -208.491,62 |
| 626 SERVEIS BANCARIS | -2.997,75 | -2.624,99 |
| 627 PUBLICITAT, PROPAGANDA I RR.PP. | -33.945,01 | -31.636,37 |
| 628 SUBMINISTRAMENTS | -14.049,86 | -13.551,12 |
| 629 ALTRES SERVEIS | -71.341,38 | -63.452,04 |
| b) Tributs | -10.214,72 | -2.972,75 |

| | | |
|---|-------------------|-------------------|
| 631 ALTRES TRIBUTS | -4.513,32 | -7.148,67 |
| 634 AJUST. NEGAT. EN IMPOS. INDIR. | -5.701,40 | 4.175,92 |
| c) Pèrdues, deteriorament, i var. provisions | -1.069,76 | -2.575,86 |
| 650 PÈRDUES QUOTES INCOBRABLES | -1.069,76 | -2.575,86 |
| 8. Amortització de l'immobilitzat | -41.820,66 | -43.719,16 |
| 680 AMORT. IMMOBILITZAT IMMATERIAL | -9.052,55 | -8.700,32 |
| 681 AMORT. IMMOBILITZAT MATERIAL | -32.768,11 | -35.018,84 |
| 13. Altres Resultats | 38.420,56 | 52.527,36 |
| 678 DESPESES EXCEPCIONALS | -17.745,45 | -5.059,59 |
| 778 INGRESSOS EXCEPCIONALS | 56.166,01 | 57.586,95 |
| A.1) RESULTATS D'EXPLOTACIÓ | -9.199,10 | -4.944,14 |
| 14. Ingressos financers | 5.875,77 | 10.419,67 |
| b) De valors negociables i altres inst. fin. | 5.875,77 | 10.419,67 |
| b1) D'entitats financeres | 5.875,77 | 10.419,67 |
| 762 INGRESSOS FINANCERS | 5.875,77 | 10.419,67 |
| 15. Despeses financeres | -1.975,70 | -3.370,16 |
| a) Per deutes amb entitats financeres | -1.975,70 | -3.370,16 |
| 662 INTERESSOS DE DEUTES | -1.975,70 | -3.370,16 |
| A.2) RESULTAT FINANCER | 3.900,07 | 7.049,51 |
| A.3) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS | -5.299,03 | 2.105,37 |
| A.4) RESUL. L'EXERCICI PROC. D'OPERAC. CONTIN. | -5.299,03 | 2.105,37 |
| B) OPERACIONS INTERROMPUDES | 0 | 0 |
| A.5) RESULTAT DE L'EXERCICI | -5.299,03 | 2.105,37 |

Balanç de situació (I)

| ACTIU | 2016 | 2015 |
|--|---------------------|---------------------|
| A) ACTIU NO CORRENT | 1.000.669,94 | 623.959,81 |
| I. Immobilitzat intangible | 18.965,17 | 14.156,33 |
| 203 PROPIETAT INDUSTRIAL | 19.151,27 | 19.151,27 |
| 206 APLICACIONS INFORMÀTIQUES | 358.411,76 | 344.550,37 |
| 280 AMORT. ACUM. IMMOB. INTANGIBLE | -358.597,86 | -349.545,31 |
| II. Immobilitzat material | 577.889,34 | 605.988,05 |
| 210 TERRENYS I BÉNS NATURALS | 15.362,48 | 15.362,48 |
| 211 CONSTRUCCIONS | 3.404,12 | 3.404,12 |
| 215 ALTRES INSTAL·LACIONS VÀRIES | 654.531,52 | 654.531,52 |
| 216 MOBILIARI | 177.064,51 | 172.709,13 |
| 217 EQUIPS INFORMÀTICS | 111.352,52 | 111.038,50 |
| 281 AMORT. ACUM. IMMOB. MATERIAL CONSTRUCCIONES | -383.825,81 | -351.057,70 |
| V. Inversions financeres a llarg termini | 403.815,43 | 3.815,43 |
| 258 IMPOSICIONS A LLARG TERMINI | 400.000,00 | 0 |
| 260 FIANCES CONSTITUÏDES A LLARG TERMINI | 3.815,43 | 3.815,43 |
| B) ACTIU CORRENT | 1.079.796,46 | 1.423.793,58 |
| II. Existències | 981,26 | 981,26 |
| 328 MATERIAL D'OFICINA | 981,26 | 981,26 |
| III. Deutors comercials i altres comptes cobrar | 28.179,91 | 71.253,60 |
| 1. Clients vendes i prestació de serveis | 9.500,81 | 49.465,46 |
| b) Clients vendes i prestació serv. CP | 9.500,81 | 49.465,46 |
| 430 CLIENTS | 9.500,81 | 49.465,46 |
| 3. Altres deutors | 18.679,10 | 21.788,14 |
| 440 DEUTORS | 15.282,80 | 15.282,80 |
| 470 HP, DEUTORA DIVERSOS CONCEPTES | 2.349,72 | 4.441,72 |
| 473 HP, RETENCIONS I PAGAMENTS A COMPTE | 1.046,58 | 2.063,62 |
| V. Inversions financeres a curt termini | 60.000,00 | 820.000,00 |
| 548 IMPOSICIONS A CURT TERMINI | 60.000,00 | 820.000,00 |
| VI. Periodificacions a curt termini | 3.837,04 | 11.245,20 |
| 480 DESPESES ANTICIPADES | 3.837,04 | 11.245,20 |
| VII. Efectiu i altres actius líquids equivalents | 986.798,25 | 520.313,52 |
| 570 CAIXA | 6.869,35 | 8.630,89 |
| 572 BANCS | 979.928,90 | 511.682,63 |
| TOTAL ACTIU | 2.080.466,40 | 2.047.753,39 |

Balanç de situació (II)

| PASSIU | 2016 | 2015 |
|---|---------------------|---------------------|
| A) PATRIMONI NET | 627.629,19 | 632.928,22 |
| A-1) Fons propis | 627.629,19 | 632.928,22 |
| I. Capital | 367.225,75 | 367.225,75 |
| 1. Capital escriturat | 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. Resultat d'exercicis anteriors | 195.310,88 | 193.205,51 |
| 120 ROMANENT | 195.310,88 | 193.205,51 |
| VII. Resultat de l'exercici | -5.299,03 | 2.105,37 |
| B) PASSIU NO CORRENT | 1.033.617,00 | 1.006.623,74 |
| I. Provisions a llarg termini | 275.340,00 | 223.560,00 |
| 142 PROVISIÓ PER A ALTRES RESPONSABILITATS | 275.340,00 | 223.560,00 |
| II. Deutes a llarg termini | 758.277,00 | 783.063,74 |
| 1. Deutes amb entitats de crèdit | 415.940,35 | 437.250,72 |
| 170 DEUTES A LLARG TERMINI AMB ENTITATS DE CRÈDIT | 415.940,35 | 437.250,72 |
| 3. Altres deutes a llarg termini | 342.336,65 | 345.813,02 |
| 180 FIANCES REBUDES A LLARG TERMINI | 342.336,65 | 345.813,02 |
| C) PASSIU CORRENT | 419.220,21 | 408.201,43 |
| III. Deutes a curt termini | 8.978,02 | 13.495,27 |
| 1. Deutes amb entitats de crèdit | 21.783,24 | 22.024,64 |
| 520 DEUTES A CURT TERMINI | 21.783,24 | 22.024,64 |
| 3. Altres deutes a curt termini | -12.805,22 | -8.529,37 |
| 555 PARTIDES PENDENTS D'APLICACIÓ | -12.805,22 | -8.529,37 |
| V. Creditors comerc. i altres comptes pagar | 353.820,99 | 290.746,45 |
| 2. Altres creditors | 353.820,99 | 290.746,45 |
| 410 CREDITORS PER PRESTACIONS DE SERVEIS | 261.907,91 | 222.698,51 |
| 419 CREDITORS OPERACIONS PENDENTS FACTURACIÓ | 46.855,01 | 30.327,51 |
| 465 REMUNERACIONS PENDENTS DE PAGAMENT | 9.561,82 | 8.237,11 |
| 475 HP. CREDITORS CONCEPTES FISCALS | 25.677,22 | 22.009,11 |
| 476 ORG. DE LA SS.SS. CREDITORA | 9.819,03 | 7.474,21 |
| VI. Periodificacions a curt termini | 56.421,20 | 103.959,71 |
| 485 INGRESSOS ANTICIPATS | 56.421,20 | 103.959,71 |
| TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU | 2.080.466,40 | 2.047.753,39 |

