

Treballant pel futur dels API

Memòria d'activitats 2018

Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària de Barcelona

COAPI: un model d'èxit

Amb motiu de les eleccions del passat 29 de novembre va tenir lloc el relleu a la Junta de Govern del Col·legi, que des de 1998 havia presidit Joan Ollé. Durant aquests 20 anys, molts han estat els seus companys de junta, si bé només en Gabriel Fuentes i en Joan Ramon València l'han acompanyat en tots els mandats.

En aquests 4 lustres s'ha produït un canvi substancial de model al nostre COAPI que ha fet que avui sigui capdavanter a Espanya, un exemple que volen seguir altres COAPI's i comparable a altres entitats estrangeres pel que fa a la representativitat i serveis facilitats als seus col·legiats. Les antigues estructures burocràtiques han passat a ser un conjunt d'eines modernes al servei de l'agent immobiliari, vetllant pel reconeixement de la professió en tots els estaments socials.

LA DEFENSA DELS DRETS

Durant aquests anys el COAPI ha estat exemple de defensa dels drets tan dels consumidors com dels seus col·legiats. La important aportació feta des del COAPI a la Llei del Dret de l'Habitatge i al seu desenvolupament reglamentari, va ser cabdal perquè es garantissin els drets dels consumidors durant la compravenda i lloguer d'unitats immobiliàries, sent també fonamental per garantir els drets i obligacions dels agents immobiliaris a Catalunya. Sense aquesta aportació avui el col·lectiu no seria el que és. Tant és així, que altres comunitats autònomes de l'estat espanyol han pres com a referència la normativa catalana per regular els serveis de mediació immobiliària i la funció dels professionals que la duen a terme.

Dins d'aquest capítol s'enquadra també la defensa dels drets dels agents catalans reconeguda a la llei catalana de col·legis professionals i pel Tribunal Constitucional, enfront del Consejo General de COAPI's d'Espanya. Aquest afer, després de molts anys de cercar en va un acord amb dita entitat, va desembocar al 2013 en un mandat de l'assemblea de col·legiats del COAPI de suspendre relacions amb el Consejo fins que es complís la normativa vigent, que a la fi va suposar la inhabilitació de tota la Junta de Govern del COAPI que va complir amb el mandat rebut. Avui, la nova Junta resultant de les darreres eleccions ha finalitzat l'enfrontament amb el Consejo.

LA COL-LABORACIÓ INSTITUCIONAL

Durant aquests darrers 20 anys ha estat una norma d'actuació l'esperit de representació del COAPI i de col·laboració amb entitats públiques i privades, en benefici del col·lectiu i del consumidor.

Conjuntament amb els altres 3 COAPI's catalans, mitjançant el Consell Català de COAPI's, es van prendre accions i recolzament institucional en temes que afectaven a tota Catalunya. És arrel de la posada en marxa del reglament de la Llei del Dret a l'Habitatge que es decideix constituir al 2010 l'AIC (Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya), en la qual no va participar un del COAPI's. L'AIC, com s'ha demostrat durant aquests darrers anys, ha estat un instrument cabdal en la transformació del sector a Catalunya i un referent a Espanya.

Adicionalment a la col·laboració i de vegades als enfrontaments amb entitats públiques (estatals, autonòmiques i municipals) en el desenvolupament de normatives del sector immobiliari en defensa dels consumidors i col·legiats, s'han pres iniciatives per reflatar entitats del sector (FIABCI Spain) i col·laborar de forma activa per promoure serveis immobiliaris (BMP) o de suport (APCE).

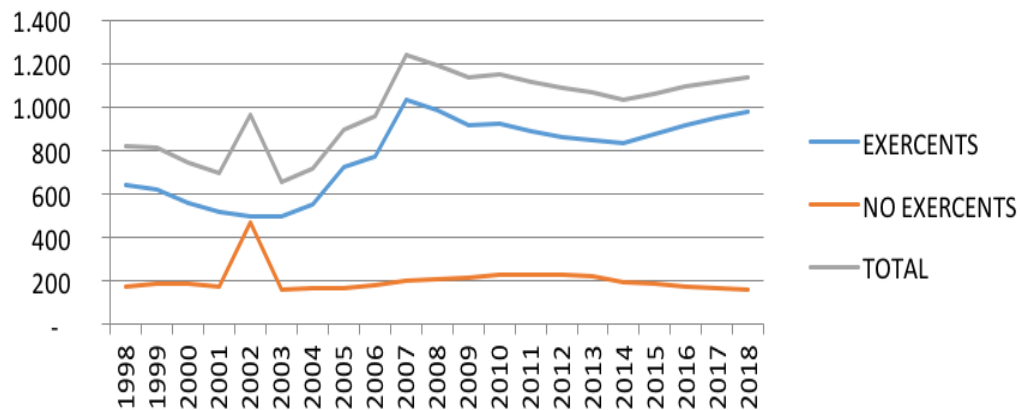
EVOLUCIÓ DEL COAPI EN XIFRES

Per conèixer millor i de forma sintètica l'abast de l'evolució del COAPI destacarem els aspectes més rellevants amb xifres. Aquestes reflecteixen també els moments clau de l'entorn del COAPI: la nova reglamentació professional de l'any 1999 i la crisi 2008-2014 del sector immobiliari.

COL·LEGIATS

Considerarem essencialment el nombre de col·legiats exercents que és el rellevant. Cal dir que el nombre de no exercents durant aquests 20 anys ha oscil·lat entre 160 i 227, amb l'única excepció de l'any 2002 que va arribar a ser de 469, coincidint amb el nombre més baix de col·legiats exercents (499) amb motiu dels efectes del canvi de normativa dels COAPI's i dels agents de la propietat immobiliària. El nombre de col·legiats exercents (1037) més important es va donar el 2007, fruit de les disposicions transitòries de la professió.

Evolució dels col·legiats del COAPI de Barcelona

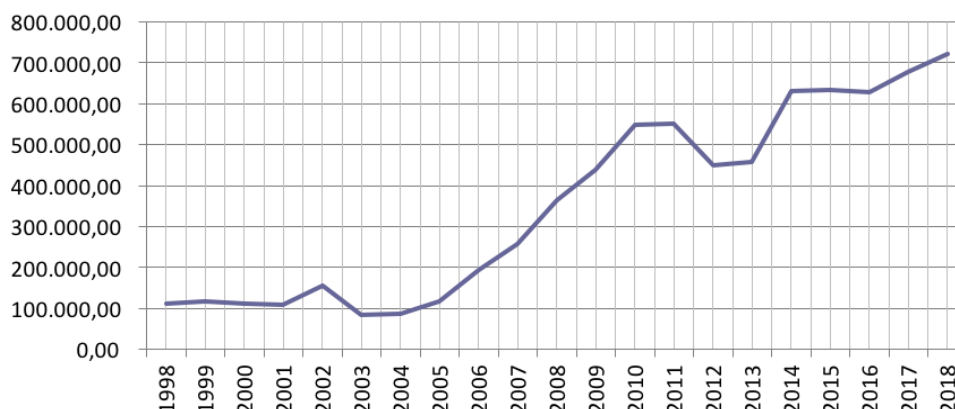


Durant el 5 mandats que Joan Ollé ha presidit la Junta de Govern del Col·legi, el nombre de col·legiats en exercici s'ha incrementat un 52%, sent avui de 981, la qual cosa el col·loca des de fa ja alguns anys com el primer COAPI d'Espanya, més que doblant el segon, el COAPI de Madrid.

FONS PROPIS

La gestió econòmica duta a terme durant aquests mandats ha estat impecable. Avui els recursos propis del COAPI s'han multiplicat per 8 des de 1998, sense tenir present la important plusvàlua de la seu social a la Gran Via de les Corts Catalanes, la qual va tenir una excel·lent remodelació integral – finalitzada el 2007– que el va convertir en un espai singular que sorprèn a tothom.

Evolució dels fons propis del COAPI Barcelona



L'endeutament del COAPI és avui inferior a la meitat dels seus recursos propis i és degut exclusivament al favorable finançament de les comentades obres de remodelació de la seu social. Per tant, la solvència del COAPI es podria qualificar d'excel·lent.

Cal remarcar que la bona gestió econòmica es reflecteix en l'eficiència ja que cada any que passa els col·legiats poden gaudir de més i millors serveis professionals inclosos a la quota col·legial, la qual el COAPI ha mantingut en els mateixos imports que a l'inici del primer mandat. Hom pot dir que cada any els col·legiats han rebut més "dividends col·legials" en forma de serveis disponibles inclosos a la seva quota.

LA PROFESSIONALITZACIÓ DEL COL·LECTIU

Sense cap mena de dubte el gran canvi s'ha produït durant els darrers 8 anys, arrel d'impulsar i fundar l'AIC (Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya), per tal d'afavorir la professionalització del sector, aprofitant la promulgació de la Llei del Dret a l'Habitatge i el seu reglament. La participació activa del COAPI ha permès incorporar al col·lectiu API – mitjançant l'AIC - d'altres agents que estatutàriament no podien accedir al COAPI. Això ens ha fet com a "col·lectiu API" més forts i rellevants en el context immobiliari; a la vegada ens ha permès desenvolupar una plataforma de serveis pels agents immobiliaris de la qual en són tots ells beneficiaris, que no està a l'abast de cap entitat a nivell estatal.

SERVEIS PROFESSIONALS

El primer mandat de la junta presidida per Joan Ollé es va trobar que els serveis professionals posats a disposició dels col·legiats eren llavors molt minsos: essencialment assessories, sobretot la jurídica. Avui i arrel del desenvolupament de l'AIC i les seves empreses, els col·legiats poden disposar de tota mena de serveis que els ajuden a desenvolupar la seva tasca professional i servir millor els interessos de llurs clients, generant noves oportunitats de negoci als col·legiats.

A banda de les tradicionals assessories (jurídica, laboral i fiscal), avui es troben disponibles serveis tecnològics (CRM, portals, valoracions, ...) que faciliten la tasca diària als equips de les agències. Serveis de màrqueting per donar suport als agents, financers i asseguradors que possibiliten un millor servei al client final, complementaris mitjançant una botiga online (blanqueig, llogaters, CEE, ...) que faciliten les operacions amb major seguretat transaccional i dins del marc regulatori o internacional per a tots els agents que disposen d'oferta i equips preparats pel comprador estranger. L'existència d'una plataforma que aglutina tots els serveis facilita extraordinàriament l'operativa dels agents i la fa més eficient.

Menció a part mereix **APIALIA**, el servei de comercialització immobiliària compartida, que ha estat un model d'èxit contrastat i trencador respecte les MLS que operen a Espanya: algunes d'elles l'han emulat posteriorment, de forma parcial en normatives i procediments, sense poder replicar-la íntegrament.

De forma exponencial i en només 4 anys, des de la seva primera transacció compartida a finals de 2014, APIALIA ha realitzat més de 1.300 compravendes compartides amb mandat en exclusiva per un import superior a 270 M€ que ha reportat als agents immobiliaris més d'11 M€ d'honoraris directes compartits en exclusives, i un import addicional semblant en operacions obertes derivades del treball en equip.

CONEIXEMENT

Els serveis de coneixement han estat sempre un "focus" principal d'atenció del COAPI, conscients que eren imprescindibles pel desenvolupament i perfeccionament dels professionals immobiliaris. Així durant aquests 20 anys s'han succeït l'EPI (Escola de Pràctica Immobiliària), el CEIC (Centre d'Estudis Immobiliaris de Catalunya) i actualment IMMOSCÒPIA, que ha agafat el relleu dels anteriors. La formació en general i la formació continuada són els serveis que han d'acompanyar a l'agent durant tota la seva vida professional i encara més avui, que tot és canviant i requereix una actualització permanent si vol prestar els millors serveis als seus clients.

Els serveis de coneixement en el sí d'IMMOSCÒPIA, s'han completat també amb accions professionals - publicació (Revista) i esdeveniments (Fòrum i Tribuna) – i una borsa de treball per a la selecció de col·laboradors a disposició dels agents.

Ara una nova Junta de Govern, presidida per Gerard Duelo, pren el relleu de dur aquest vaixell en una nova travessia que el deu portar a nous èxits al servei dels agents i de la societat. No tenim cap dubte que la capacitat de gestió, dedicació i lideratge d'en Gerard garanteixen per se el rumb de la institució COAPI, i molt més encara, després que hagi estat designat el primer president català del Consejo General de COAPI's d'Espanya. Li desitgem molts èxits a ell i al COAPI.

Una institució en constant evolució

Amb 1.141 col·legiats a 31 de desembre de 2018, el Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària de Barcelona constitueix un dels col·lectiu d'agents immobiliaris més sòlid d'Espanya, amb un ritme de creixement continu i amb una història i patrimoni institucional molt destacables.

En un moment de maduració de la nostra entitat, hem apostat per un model de gestió professionalitzat enfocat a generar valor als nostres agents immobiliaris i als seus clients, que segueix tres línies d'acció: facilitar un millor assessorament, impulsar noves i millorades eines que els ajudin en la seva gestió diària i incorporar nous serveis o millorar els existents que aportin valor al nostre col·lectiu d'agents, per fer front a un entorn cada vegada més competitiu i digitalitzat.

En aquesta línia, gràcies a la nostra col·laboració amb l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya (AIC), els nostres col·legiats s'han pogut beneficiar de la millora d'eines que s'ha treballat per facilitar el dia a dia del col·lectiu API.

Els nostres col·legiats també s'han pogut beneficiar de la potenciació de la comunicació a través dels newsletters mensuals perquè el nostre col·lectiu es trobi en tot moment informat dels aspectes més rellevants del sector (institucional, serveis i legal). A més a més, s'ha reforçat la generació d'oportunitats de negoci internacionals per als membres del nostre col·lectiu i pel foment de les relacions institucionals i s'ha continuat potenciant la marca API amb diferents accions com la campanya de retolacions o els esdeveniments Tribuna i Fòrum Immoscòpia.

Aquest últim any ha significat un període de transició per l'àrea formativa de l'associació, amb la incorporació d'un nou director, que lidera l'anhel de l'associació de cobrir les necessitats de formació immobiliària del col·lectiu.

Tots aquest avenços, en un any optimista pel mercat immobiliari tot i la incertesa política que s'ha viscut. El 2018 ha suposat, en termes generals dels experts, l'alça del sector immobiliari amb dades optimistes d'expansió, sobretot a ciutats com Barcelona i Madrid, a més a més d'un augment de les transaccions fins prop de les 520.000 operacions de compravenda, un 12% més que al 2017 segons els experts.

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 a la nostra institució per fer créixer el seu negoci.

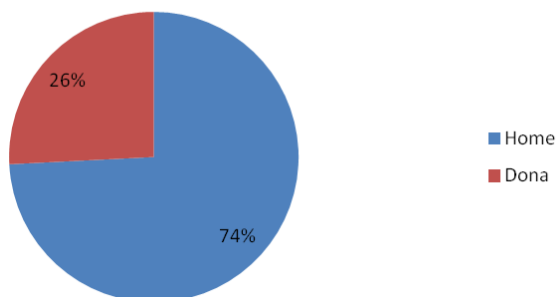
El cens al tancament de l'exercici 2018 era de 1.141 col·legiats (981 en exercici i 160 sense exercici), lleugerament superiors als 1.121 col·legiats de 2017.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Col·legiats en exercici	864	859	841	836	875	918	953	981
Col·legiats sense exercici	226	224	215	198	187	178	168	160

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 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 lleugerament aquest darrer any, representant el 26% del total respecte el 24% de l'any 2017.

Sexe



Quant a l'edat dels agents censats, trobem que les franges més significatives són les de 41-50 i 51-60 anys, seguides per la de col·legiats majors de 60 anys, que representen un 21%. Pel que fa als col·legiats més joves, la franja de 31-40 anys representa l'11%, mentre que els menors de 30 anys són el 3% del col·lectiu (respecte a l'1% que mantenien al 2017).

Edat	
< 30	3%
31-40	11%
41-50	33%
51-60	33%
> 60	21%

Fent una radiografia del col·lectiu pel que fa a nivell d'estudis, les dades del cens mostren que més del 50% dels col·legiats acrediten estudis en Dret, Graduat Social, Econòmiques, Empresarials, Administració i Direcció d'Empreses, mentre que el 15% provenen d'Enginyeries, graus i postgraus de l'àrea immobiliària, i un 30% compten amb altres estudis. Així doncs, el perfil acadèmic dels nostres col·legiats continua essent molt heterogeni.

Estudis	
Dret i Graduat Social	28%
Econòmiques, Empresarials i ADE	23%
Graus i postgraus	12%
Arquitectura	4%
Enginyeria	3%
Altres titulacions	30%

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 (981 en total, a 31 de desembre del 2018), comprovem que més de la meitat dels despatxos professionals es concentren a la comarca del Barcelonès (58,1%), sent Barcelona la ciutat que més en registra (514). A banda d'aquesta dada, les comarques amb més despatxos concentrats són Vallès Occidental (13,76%) i Maresme (8,26%).

Per comarques (Barcelona)		
Alt Penedès	13	1,33%
Anoia	16	1,63%
Bages/Berguedà	26	2,65%
Baix Llobregat	30	3,06%
Barcelonès	570	58,10%
Garraf	43	4,38%
Maresme	81	8,26%
Osona	13	1,33%
Vallès Occidental	135	13,76%
Vallès Oriental	54	5,50%
Total	981	100%

Per localitats (Barcelonès)		
Badalona	22	3,86%
Barcelona	514	90,18%
L'Hospitalet de Llobregat	19	3,33%
Sant Adrià de Besòs	3	0,53%
Santa Coloma de Gramenet	12	2,11%
Total	570	100%

Al servei de l'API

L'any 2018 ha suposat un pas endavant en la gestió de serveis, amb un treball exhaustiu de transformació de diferents parts de la plataforma Inmorealservices, gestionada per Tecnoapi, a través de la qual tots els agents poden accedir des de qualsevol lloc i moment a tots els serveis i productes que la institució els hi proporciona.

D'una banda, s'ha relançat **Inmoservices**, amb més de 90.000 visites enguany, on els agents poden trobar els acords exclusius amb múltiples empreses que ofereixen serveis immobiliaris específics per al seu dia a dia. D'altra banda, s'ha transformat el model de la nostra botiga online **Apishop**, amb un enfocament molt més intuïtiu i amb un ventall de serveis per a tot el que puguin necessitar els nostres API. A l'any 2018 s'han realitzat més de 4.300 serveis.

Pel que fa al nostre portal immobiliari API.CAT, s'han assolit uns 87.000 contactes, amb una mitjana de 7.200 contactes/mes i un rècord en visites d'1,6M (un +35% interanual) i amb més de 55.000 immobles publicats durant el 2018.

A més a més, l'optimització de la campanya a Google Adwords ha permès reduir el CPC en un 30%, estalviant un 20% de la inversió SEM.

Hem aconseguit posicionar orgànicament més de 21.000 keywords en Top 10 (un 15% més que al 2017) i més de 7.000 en Top 5 (un 200% més que al 2017), el que significa que els compradors i venedors ens localitzen amb molta més facilitat a les seves cerques de Google.

El **gestor Ghestia**, que comptava a finals de 2017 amb 731 usuaris i prop de 30.000 immobles, ha xifrat el 2018 en 840 usuaris i prop de 37.000 immobles publicats.

Al 2018 **Apishop**, la nostra botiga online, ha incorporat un nou model de disseny més atractiu i alhora intuïtiu, que genera més satisfacció a l'usuari. També s'han donat d'alta nous productes i serveis d'utilitat per als agents. Apishop ha continuat la seva línia de creixement des de 2017, amb un augment del 25% tan amb serveis realitzats com amb facturació.

Pel que fa a **Inmosegur** i **Inmocredit**, dos dels serveis més importants de la nostra plataforma, han seguit creixent al 2018: Inmosegur ha gestionat més de 1.200 pòlisses d'assegurances que han generat gairebé 250.000€ de primes. A través d'Inmocredit s'han atorgat hipoteques per un valor de 5,4 M€.

Continuament estem fent difusió dels nous serveis afegint càpsules informatives a la nova newsletter de serveis. També aspirem a ser el canal informatiu immobiliari de referència al nostre col·lectiu amb les noves newsletters legal i mensual (institucional), així com a través de les noves estratègies de les xarxes socials i blogs del grup.

Durant el 2018, el departament internacional ha continuat intensificant les seves actuacions per tal de construir ponts que generin oportunitats comercials amb agents immobiliaris d'altres països (14% de les transaccions del país), com un stand a la fira Second Home Utrecht, un esdeveniment de l'ambaixada espanyola a França o el networking amb agents francesos celebrat a Immoscòpia.

La xarxa d'agrupacions immobiliàries **Apialia**, creada al 2014, ja està present a 22 demarcacions geogràfiques a Catalunya, amb un pla d'expansió estratègica en funcionament i més de 280 agents adscrits. El model Apialia té avantatges pel propietari, que rep una atenció totalment personalitzada amb un sol agent, multiplicant alhora les seves possibilitats de venda de l'immoble gràcies a la gestió compartida; i pel comprador, que té la possibilitat d'accedir a una gran oferta d'habitatges de forma més còmode i ràpida. Durant el 2018 es van realitzar 542 operacions compartides (100 més que al 2017) per un valor superior als 111.000.000 M€, amb uns honoraris de més de 4 M€ repartits entre les agències.

Per altra banda, també cal destacar que des d'Apialia es va incentivar la formació de les agències i els seus integrants, amb una oferta molt variada de més de 20 cursos de diferents temàtiques (captació de clients, venda, imatge professional i màrqueting entre d'altres), on van assistir un total de 879 participants durant el 2018, a més a més de xerrades amb experts com Iban Solé, que ha liderat equips de vendes de més de 3.000 persones.

Immoscòpia: el motor del coneixement

Immoscòpia, empresa filial de l'AIC que aglutina la formació, publicacions, esdeveniments, estudis sectorials i borsa de treball del nostre col·lectiu, ha continuat creixent i evolucionant durant l'any 2018.

Des que Immoscòpia, projecte que va néixer com a revista el 2012, va evolucionar i es va transformar en una representació de totes les àrees del col·lectiu API relacionades amb el coneixement immobiliari (una de les parts més importants que aglutina), la formació que fem als nostres API ha estat en continu creixement de manera exponencial.

El coneixement és la pedra angular de la nostra professió, el que determina tota la resta de valors diferencials del col·lectiu API davant la resta de professionals del sector, el que ens permet ser més competitius en un entorn cada vegada més canviant. Precisament perquè som conscients que és el nostre valor diferencial al mercat, creiem que cal apostar-hi decididament.

El darrer any 2018 hem tingut presents a les nostres aules (tant presencials com en format online) a 3.097 alumnes que han confiat amb nosaltres al llarg d'aquest període, assistint a alguna de les 128 accions formatives s'han dut a terme.

Pel que fa a la formació, aquest darrer any ha estat un període de transició en l'àrea formativa representada per Immoscòpia. La incorporació d'un nou director aquest darrer mes de setembre ha fet veure la necessitat imperiosa d'apropar molt més, si s'escau, aquesta vessant formativa al professional immobiliari. Per aquest motiu, el 2019 es planteja com un període de regeneració del model docent. Un model que, indefectiblement, ha de fer molt més propera la possibilitat de generar coneixement al nostre col·lectiu.

La creació de noves vies formatives és el repte que tenim a Immoscòpia pel proper any 2019. El fet de poder millorar la qualitat i l'obertura de noves vies tecnològiques per tal d'apropar aquesta formació a aquelles persones que així ho desitgin, ens ha de permetre seguir creixent amb l'orientació que la nostra missió ens marca: Esdevenir el centre formatiu de referència que permeti una professionalització contínua i recurrent dels nostres professionals.

l és que ens trobem en un mercat en constant canvi. Un mercat dinàmic que exigeix una adaptació perseverant de les nostres habilitats professionals, essent la formació la millor via per fer-ho possible.

Volem que el nostre col·lectiu disposi de la millor oferta formativa del mercat al seu abast. Per aquest motiu, treballem sense pausa per aconseguir millorar cada any els resultats assolits.

En defensa del col·lectiu

L'any 2018 ha estat un any en què el canvi de l'equip de govern del Col·legi marca l'inici de un nou període en el que la prioritat serà la consolidació del Col·legi com a institució. Aquest 2018 també ha suposat la finalització de totes les actuacions judicials derivades de la decisió de l'assemblea de col·legiats, relatives a la desvinculació del *"Consejo General de los Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España"*, adoptada el mes de desembre de l'any 2013, amb l'ànim de fer valdre la legalitat de la legislació catalana en matèria de Col·legis Professionals que determina que les relacions entre aquella entitat i la nostre corporació han de ser 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"*.

Tot i que les resolucions judicials no han acceptat que la desvinculació fos presa de manera unilateral, el cert és que no entren a resoldre de manera clara com s'ha de desenvolupar i harmonitzar, en aquest cas, la legislació catalana i les normes de caràcter bàsic que es reserva l'Estat en la llei estatal de Col·legis Professionals, per desembocar en la formalització de les relacions bilaterals mitjançant conveni, malgrat que el Tribunal Constitucional en la seva sentència, ja posa de manifest que aquesta tasca de coordinació i encaix legislatiu li correspon al poder executiu i legislatiu el fer-ho. Tampoc analitza el fet que la col·legiació sigui voluntària i que l'Estat l'any 2000 va aprovar la liberalització de l'activitat, el que deixa una clara llacuna que aquí a Catalunya s'ha resolt amb la Llei del Dret a l'Habitatge i que moltes d'altres autonomies estan prenent com a exemple i incorporant als seus respectius cossos legislatius, com per exemple Andalusia, Madrid i d'altres que està en tràmit. Si bé s'ha demostrat necessària un regulació efectiva per tot l'Estat que doni un mínim de garanties al consumidor de que està tractant amb un professional format i responsable d'una tasca definida i reconeguda.

Dins del mateix context judicial també a conseqüència d'haver suspès les relacions i la contribució econòmica al Consejo General, els membres de la Junta de Govern van ser inhabilitats per exercir els seus càrrecs i han estat rellevats pels membres del nou equip.

El mes de juliol, el Tribunal Superior de Justícia de Catalunya va resoldre el recurs d'apel·lació interposat pel Consejo General, entenent que no es va produir cap defecte de forma a la convocatòria de l'assemblea, per la qual cosa va entrar en el fons de l'assumpte i va considerar que, malgrat que la convocatòria no causava indefensió i era clara i concreta, l'acord comportava una segregació del Consejo General i l'assemblea de col·legiats no tenia capacitat per prendre una decisió d'aquesta naturalesa ni podia fer-ho de manera unilateral, tota vegada que la pertinença deriva de la Llei estatal de Col·legis Professionals i esdevé legislació bàsica pel que fa a aquesta qüestió, de manera que, la pertinença al Consejo General, és d'obligat compliment per a tots els col·legis professionals, tot i que la col·legiació en sigui voluntària. La sentència no valora ni fa cap referència a una de les més fonamentals al·legacions fetes en el recurs que afecta al propi marc legislatiu en el que es troba la professió d'Agent de la Propietat Immobiliària com ho és el fet que l'any 2000 es va liberalitzar l'activitat.

La nova Junta de Govern, esgotades les vies judicials, va establir contacte amb el Consejo Rector i va gestionar el pagaments de les quantitats que es van deixar d'abonar durant tot el temps que han durat les actuacions judicials, havent en l'actualitat regularitzat la situació a tots els efectes.

I, com a últim tema vinculat a les relacions amb el Consejo General, està en tràmit una modificació dels articles del vigent Reial Decret 1294/2007 pel que s'aproven els Estatuts Generals dels Col·legis d'Agents de la Propietat Immobiliària relatiu al vot ponderat entre d'altres qüestions. 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 adopción de acuerdos por el Pleno, cada Colegio tendrá asignado un voto fijo al que se sumará un voto por cada veinticinco colegiados ejercientes o fracción y otro voto por cada cincuenta colegiados no ejercientes o fracción, siempre que por estos se pagara cuota al Consejo General.

La aprobación de los acuerdos del Pleno del Consejo General requerirá el voto favorable de, al menos, dos quintos de los Colegios que, a su vez, representen a la mayoría de los votos ponderados. A estos efectos, solo se tendrán en cuenta a los Colegios presentes y representados en la sesión del Pleno."

"Para la elección del Consejo Rector, que se celebrará en un Pleno extraordinario y monográfico del Consejo General, cada Presidente elector tendrá un voto al que se sumarán los que resulten de aplicar la regla de un voto por cada veinticinco colegiados ejercientes o fracción y otro por cada cincuenta colegiados no ejercientes o fracción, siempre que por estos se pagara cuota al Consejo General."

Aquest sistema atorgava a Barcelona, segons el cens d'aquell moment, 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, en l'actual nombre de col·legiats els seus vots serien 41.

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, i també per competència deslleial fins ara totes les resolucions han estat favorables al Col·legi i també a l'Associació AIC que ha estat igualment demandada.

En un altra 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 conjunta 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. En l'actualitat s'ha establert un sistema més àgil de control d'inscripcions dels operadors en el registre AICAT. El propi registre fa una gestió prèvia abans de trametre les actuacions a l'Agència de Consum.

El Col·legi participa activament, 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, en les diferents "Comissions d'Habitatge i Assistència davant de Situacions d'Emergència Social" (CHASE). Són eines previstes a la llei per tractar els casos de sobre endeutament 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 entre les quals s'hi troba representat el Consell de Col·legis d'Agents de la Propietat Immobiliària de Catalunya. Aquest darrer any el Consell ha participat activament a totes les reunions que s'han mantingut de les comissions situades dins del nostre àmbit territorial, en total dos, la de Barcelona i la de la denominada Catalunya Central, en les que s'han resolt els expedients sotmesos a la seva consideració.

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 al blog i s'han resolt els dubtes que els seguidors han plantejat.

La internacionalització del sector

Des del 2016, el departament internacional del nostre col·lectiu ha desenvolupat diferents iniciatives per apropar els agents immobiliaris a un mercat internacional que cada dia està més present al sector. A més, el Col·legi 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.

El Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària ha assumit una posició de lideratge com a institució de referència al sector de la mediació immobiliària del nostre país, amb un increment de les relacions internacionals (a través del Departament Internacional) amb l'objectiu de generar oportunitats de negoci per als membres del nostre col·lectiu.

Durant el 2018, aquest departament ha continuat intensificant les seves actuacions per tal de construir ponts que facilitin relacions comercials amb agents immobiliaris d'altres països, a un mercat cada vegada més globalitzat. A més, el Col·legi 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.

Per altra banda, s'han anat organitzant iniciatives com la formació i la consultoria internacional per a tots els agents del nostre col·lectiu. 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 seguit 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 l'invitació de les institucions públiques.

Treballant pel futur del col·lectiu

El VII Fòrum Immoscòpia, la participació al BMP i, sobretot, l'organització del tercer Tribuna Immoscòpia i del segon Inmotecnia Rent, són alguns dels episodis de l'activitat pels col·legiats d'aquest 2018.

El 19 de gener de 2018 vam celebrar la tercera edició del **Tribuna Immoscòpia**, una jornada de principi d'any que va tenir lloc al CaixaForum, per debatre sobre les expectatives del mercat immobiliari, amb la presència de més de 300 professionals, on hi va assistir el secretari d'Habitatge de la Generalitat de Catalunya, Carles Sala.

Durant la jornada es va fer palès l'optimisme generalitzat de tots els agents del sector representats a l'acte (inversors, finançadors, promotors i agents immobiliaris) respecte al creixement del mercat, tot i les incerteses del panorama polític.

La poca producció respecte a la demanda d'obra nova, el desacord entre oferta i demanda o la dificultat d'aconseguir sòl, així com la transformació del consumidor cap a un perfil més exigent, van ser algunes de les preocupacions dels agents del sector participants.

Uns mesos després, el 23 i 24 de maig va tenir lloc a la Fira de Barcelona, la segona edició del saló de l'esdeveniment més gran de tecnologia immobiliària especialitzat en Proptech: **Inmotecnia Rent**, que organitzat conjuntament amb Barcelona Meeting Point, l'empresa REALNEWTECH i El Consorci de la Zona Franca, va tancar amb 64 expositors, prop de 30 ponents i 1.200 visitants.

També, amb l'objectiu de ser l'espai per excel·lència on tots els API de Catalunya comparteixin experiències i coneixement, el **VII Fòrum Immoscòpia** es va celebrar el 16 de novembre a l'Auditori AXA de Barcelona amb la presència de reconeguts experts nacionals, assolint un gran èxit de convocatòria amb més de 500 assistents i consolidant-se com un dels esdeveniments immobiliaris més importants de l'any. Sota el lema "El teu planeta immobiliari", el VII Fòrum Immoscòpia es va plantejar tres objectius clau: facilitar coneixement, fomentar en networking entre agències i proporcionar visibilitat al nostre col·lectiu.

On també es va donar visibilitat al col·lectiu API va ser al **Barcelona Meeting Point**, el qual va comptar aquest 2018 amb un estand institucional, on els comercials van poder donar a conèixer tota l'oferta de, així com l'assessorament a les múltiples consultes dels visitants a l'estand.

Amb la mateixa línia de compartir experiències entre tots els API i consolidar el col·lectiu, **Apialia** va organitzar enguany dos afterwork. A l'estiu van donar la benvinguda al bon temps al Titus de Masnou i al desembre van acomiadar l'any al Costa Breve. Per altra banda, Apialia Sabadell i Apialia Costa Brava van voler fer visible el col·lectiu amb l'assistència a Firacasa Vallès i Fira Calonge respectivament.

A més a més, les nostres agrupacions han realitzat accions per donar visibilitat a la marca corporativa zonal amb diferents patrocinis d'esport: Apialia Sabadell amb el CE Sabadell; Apialia Terrassa amb l'equip d'hoquei femení de Terrassa i Apialia Sant Cugat amb la UESC de Sant Cugat.

A banda d'aquests esdeveniments, el Col·legi va celebrar el 30 de maig la seva Assemblea General Ordinària en única convocatòria celebrada al Col·legi d'Agents Comercials, on en primer lloc es van ratificar dos interventors col·legiats per a l'aprovació de l'acta d'aquesta assemblea.

Després de l'anomenada ratificació, Joan Ollé, en aquell moment president del Col·legi, va passar a parlar breument de la situació del mercat immobiliari comentant també la situació censal dels diferents COAPI d'Espanya, en relació a la possible modificació de l'Estatut Nacional de la nostra professió, impulsada pel Consejo General.

A continuació de la intervenció del Sr. Ollé es va passar a aprovar per majoria absoluta la liquidació del pressupost de 2017 així com l'aprovació del de 2018, seguida de l'exposició de la situació de l'assessoria jurídica del COAPI, en especial de la desvinculació amb el Consejo General.

Un cop finalitzada l'assemblea, es va iniciar un debat sobre diversos temes com ara l'expedient contra els membres de la Junta i la seva tasca ordinària de funcionament fins a la convocatòria d'eleccions a finals d'any, o la prestació de serveis als col·legiats per part de les empreses filials a l'AIC (Tecoapi, Apialia i Immoscòpia), entre d'altres.

Potenciant la nostra marca

La campanya de retolació subvencionada segueix sent tot un èxit. A finals del 2018 ja eren 707 les agències que havien decidit reforçar 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.

Des d'API invertim molt, any rere any, per crear una imatge de marca que ens posicioni com a referents del sector a la ment dels compradors i dels propietaris d'immobles. Actualment, estem centrant els nostres esforços i invertint en campanyes de ràdio, **Google Adwords, premsa i retolacions**.

La campanya de subvenció de retolació és una eina d'importància cabdal per a l'assoliment d'aquests objectius. A finals de 2018, 707 API ja havien decidit diferenciar-se de la seva competència i referenciar una imatge positiva cap als seus clients, sumant-se a la nostra campanya.

Aquesta campanya ens ajuda a que ens recordin, ens identifiquin i ens siguin lleials, triant els serveis d'un API per davant dels d'altres operadors i, alhora, fent-nos molt més fàcil la tasca de comunicar als consumidors què és un API.

A banda d'això, el col·lectiu API ha continuat fent sentir la seva veu a través no només de les seves pròpies plataformes, 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. També hem dut a terme una iniciativa solidària a través de la nostra botiga Apishop: "Gomes perquè no s'esborrin els records", on els agents poden comprar gomes de la Fundació Alzheimer per recaptar fons destinats a programes socials per les persones amb demència. A més a més, hem col·laborat amb la Fundació Alzheimer en un conveni per vendre els immobles dipositats pels malalts de la fundació.

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 la 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 pèrdues y guanys

COMPTE DE GUANYS I PÈRDUES	2018	2017
1. Import net de la xifra de negocis	1.136.772,44	1.099.728,00
a) Vendes de béns i serveis	1.083,44	650,00
700 PRESTACIÓ DE SERVEIS	1.083,44	650,00
b) Quotes	1.135.689,00	1.099.078,00
705 QUOTES COL·LEGIALS	1.135.689,00	1.099.078,00
4. Aprovisionaments	-602.870,46	-510.600,82
a) Compres de bens i serveis	-312.031,81	-116.344,48
600 QUOTES COL·LEGIALS I ORGANISMES	-51.922,72	-69.639,02
601 COMPRES DE BENS I SERVEIS	-119.579,80	-26.511,68
603 ALTRES COMPRES DE BENS I SERVEIS	-140.529,29	-20.193,78
c) Treballs realitzats per altres empreses	-290.838,65	-394.256,34
607 TREBALLS REALITZATS PER TERCERS	-290.838,65	-394.632,98
608 DEVOL. COMPRES I OP. SIMILARS	0	376,64
5. Altres ingressos d'explotació	20.358,24	263.965,94
a) Ingressos accessoris i de gestió	20.358,24	263.965,94
758 ALTRES INGRESSOS DE GESTIÓ	0	251.395,61
759 INGRÉS CEIC I ALTRES SERVEIS	20.358,24	12.570,33
6. Despeses de personal	-277.078,65	-402.831,22
a) Sous, salaris i auxiliars	-202.803,14	-288.681,95
640 SOUS I SALARIS	-202.803,14	-280.173,74
641 INDEMNITZACIONS	0	-8.508,21
b) Càrregues socials	-55.975,51	-74.549,27
642 SEGURETAT SOCIAL	-54.287,22	-74.549,27
648 FORMACIÓ DE PERSONAL	-748,29	0
649 ALTRES DESPESES SOCIALS	-940,00	0
d) Despeses President-Secretari	-18.300,00	-39.600,00
647 DESPESES PRESIDENT-SECRETARI	-18.300,00	-39.600,00
7. Altres despeses d'explotació	-181.922,03	-418.582,96
a) Serveis exteriors	-173.373,87	-409.732,12
621 ARRENDAMENTS I CÀNONS	0	-24.480,26
622 REPARACIONS I CONSERVACIÓ	-10.519,38	-5.144,07
623 SERVEIS PROFESSIONALS INDEP.	-88.334,05	-97.134,94
625 PRIMES D'ASSEGURANCES	-2.873,38	-192.068,44
626 SERVEIS BANCARIS	-939,47	-2.738,55
627 PUBLICITAT, PROPAGANDA I RR.PP.	-14.357,71	-22.157,64
628 SUBMINISTRAMENTS	-11.710,84	-14.563,06
629 ALTRES SERVEIS	-44.639,04	-51.445,16
b) Tributs	-7.785,59	-8.004,73
631 ALTRES TRIBUTS	-7.785,59	-7.877,20

634 AJUST. NEGAT. EN IMPOS. INDIR.	0	-127,53
c) Pèrdues, deteriorament, i var. provisions	-762,57	-846,11
650 PÈRDUES QUOTES INCOBRABLES	-762,57	-846,11
8. Amortització de l'immobilitzat	-23.676,60	-40.473,75
680 AMORT. IMMOBILITZAT INTANGIBLE	-89,04	-11.892,01
681 AMORT. IMMOBILITZAT MATERIAL	-23.587,56	-28.581,74
11. Deteriorament i resultat per alienació d'immobilitzat	2.555,48	0
770 BENEFICIS PROCEDENTS DE L'IMMOBILITZAT INTANGIBLE	2.555,48	0
13. Altres Resultats	30.069,95	60.639,77
678 DESPESES EXCEPCIONALS	-45.869,63	-67.443,49
778 INGRESSOS EXCEPCIONALS	75.939,58	128.083,26
A) RESULTATS D'EXPLOTACIÓ	104.208,37	51.844,96
14. Ingressos financers	50,00	239,96
b) De valors negociables i altres inst. fin.	50,00	239,96
b1) D'entitats financeres	50,00	239,96
762 INGRESSOS FINANCERS	50,00	239,96
15. Despeses financeres	-1.420,54	-1.497,06
a) Per deutes amb entitats financeres	-1.420,54	-1.497,06
662 INTERESSOS DE DEUTES	-1.420,54	-1.497,06
B) RESULTAT FINANCER	-1.370,54	-1.257,10
C) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	102.837,83	50.587,86
D) RESULTAT DE L'EXERCICI	102.837,83	50.587,86

Balanç de situació (I)

ACTIU	2018	2017
A) ACTIU NO CORRENT	596.340,68	1.026.929,91
I. Immobilitzat intangible	465,37	23.611,05
203 PROPIETAT INDUSTRIAL	19.689,16	19.689,16
206 APLICACIONS INFORMÀTIQUES	344.550,37	374.411,76
280 AMORT. ACUM. IMMOB. INTANGIBLE	-363.774,16	-370.489,87
II. Immobilitzat material	525.659,88	549.503,43
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	176.953,87	177.260,34
217 EQUIPS INFORMÀTICS	111.352,52	111.352,52
281 AMORT. ACUM. IMMOB. MATERIAL	-435.944,63	-412.407,55
V. Inversions financeres a llarg termini	70.215,43	453.815,43
258 IMPOSICIONS A LLARG TERMINI	0	400.000,00
260 FIANCES CONSTITUÏDES A LLARG TERMINI	70.215,43	53.815,43
B) ACTIU CORRENT	1.390.225,80	829.807,89
II. Existències	981,26	981,26
328 MATERIAL D'OFICINA	981,26	981,26
III. Deutors comercials i altres comptes cobrar	27.694,37	19.195,96
1. Clients vendes i prestació de serveis	12.639,65	17.453,78
b) Clients vendes i prestació serv. CP	12.639,65	17.453,78
430 CLIENTS	-80.550,33	17.453,78
431 CLIENTS, EFECTES COMERCIALS A COBRAR	93.189,98	0
3. Altres deutors	15.054,72	1.742,18
440 DEUTORS	15.000,00	0
470 HP, DEUTORA DIVERSOS CONCEPTES	0	1.696,96
473 HP, RETENCIONS I PAGAMENTS A COMPTE	54,72	45,22
V. Inversions financeres a curt termini	460.000,00	60.000,00
548 IMPOSICIONS A CURT TERMINI	460.000,00	60.000,00
VI. Periodificacions a curt termini	2.036,44	1.369,04
480 DESPESES ANTICIPADES	2.036,44	1.369,04
VII. Efectiu i altres actius líquids equivalents	899.513,73	748.261,63
570 CAIXA	6.826,55	1.674,12
572 BANCS	892.687,18	746.587,51
TOTAL ACTIU	1.986.566,48	1.856.737,80

Balanç de situació (II)

PASSIU	2018	2017
A) PATRIMONI NET	781.054,87	678.217,05
A-1) Fons propis	781.054,87	678.217,05
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	120.979,44	70.391,60
113 RESERVES VOLUNTÀRIES	120.979,44	70.391,60
V. Resultat d'exercicis anteriors	190.011,85	190.011,85
120 ROMANENT	195.310,88	195.310,88
121 RESULTATS NEGATIUS D'EXERCICIS ANTERIORS	-5.299,03	-5.299,03
VII. Resultat de l'exercici	102.837,83	50.587,85
129 RESULTAT DE L'EXERCICI	102.837,83	50.587,85
B) PASSIU NO CORRENT	875.620,06	985.321,27
I. Provisions a llarg termini	184.493,14	279.180,19
142 PROVISIÓ PER A ALTRES RESPONSABILITATS	184.493,14	279.180,19
II. Deutes a llarg termini	691.126,92	706.141,08
1. Deutes amb entitats de crèdit	371.780,79	394.080,79
170 DEUTES A LLARG TERMINI AMB ENTITATS DE CRÈDIT	371.780,79	394.080,79
3. Altres deutes a llarg termini	319.346,13	312.060,29
180 FIANCES REBUDES A LLARG TERMINI	319.346,13	312.060,29
C) PASSIU CORRENT	329.891,55	193.199,48
III. Deutes a curt termini	67.478,04	20.460,42
1. Deutes amb entitats de crèdit	46.407,12	21.818,22
520 DEUTES A CURT TERMINI AMB ENTITATS DE CRÈDIT	22.217,12	21.818,22
521 DEUTES A CURT TERMINI	24.190,00	0
3. Altres deutes a curt termini	21.070,92	-1.357,80
555 PARTIDES PENDENTS D'APLICACIÓ	21.070,92	-1.357,80
V. Creditors comerc. i altres comptes pagar	257.100,71	136.558,10
2. Altres creditors	257.100,71	136.558,10
400 PROVEÏDORS	0	2.955,00
410 CREDITORS PER PRESTACIONS DE SERVEIS	179.106,63	30.576,53
419 CREDITORS OPERACIONS PENDENTS FACTURACIÓ	54.294,85	62.661,31
465 REMUNERACIONS PENDENTS DE PAGAMENT	5.808,88	7.155,06
475 HP. CREDITORS CONCEPTES FISCALS	12.842,93	23.990,65
476 ORG. DE LA SS.SS. CREDITORA	5.047,42	9.219,55
VI. Periodificacions a curt termini	5.312,80	36.180,96
485 INGRESSOS ANTICIPATS	5.312,80	36.180,96
TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	1.986.566,48	1.856.737,80