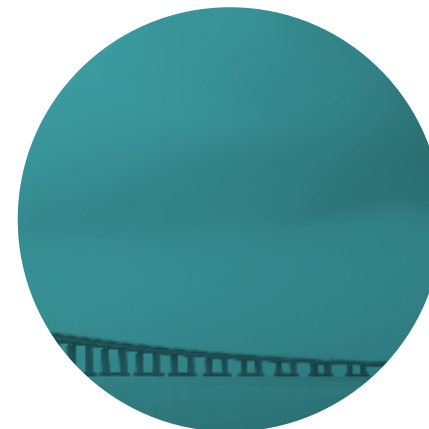
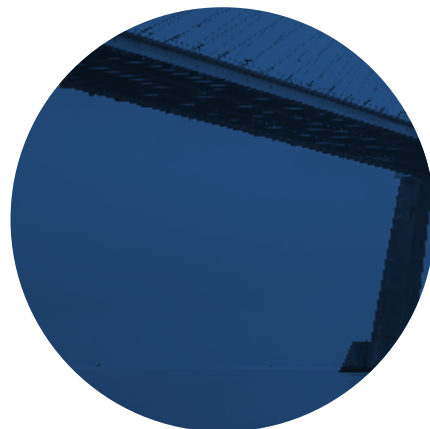


Memòria COAPI

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

2019



1

QUI SOM

3

2

CARTA DEL
PRESIDENT

11

3

COM SÓN
ELS NOSTRES API

12

4

QUÈ FEM

- 4.1 LIDEREM LA UNIÓ DEL SECTOR_16
- 4.2 FORMEM ELS API PERQUÈ TRANSFORMIN EL SEU NEGOCI_18
- 4.3 CREEM PONTS AMB LA INNOVACIÓ IMMOBILIÀRIA_21
- 4.4 COMUNIQUEM PER SER REFERENTS DAVANT LA SOCIETAT_23

- 4.5 REPRESENTEM EL COL·LECTIU_26
- 4.6 PERSEGUIM EL CREIXEMENT IMMOBILIARI DELS NOSTRES AGENTS_28
- 4.7 DEFENSEM LA PROFESSIONI, EL COL·LECTIU API I LA NOSTRA MARCA_30
- 4.8 POTENCIEM LA NOSTRA XARXA DE SUPORT_31
- 4.9 GENEREM NEGOCI ALS NOSTRES AGENTS_32

16

5

QUÈ PENSEN
ELS NOSTRES API

32

6

ELS NOSTRES
ESTATS FINANCERS

38

QUI SOM

Si una cosa ens ha quedat clara aquest intens 2019 és que ha arribat el moment d'obrir una nova etapa. Durant més de 70 anys, el nostre Col·legi ha estat la institució més representativa del sector en mediació immobiliària. Però hem d'aspirar a un tipus de lideratge diferent.

Per sobre de tot, **volem ser líders en pensament i acció**. Volem ser una institució que persegueix l'excel·lència – entesa sempre com la voluntat de superar-se i anar sempre una mica més enllà –, que es qüestiona a si mateixa, que explora noves maneres d'aportar valor als seus agents i donar resposta a les seves necessitats, que s'adapta als canvis i als nous reptes, que fa que les coses succeeixin. Perquè el nostre sector, les societats, el món, canvien a ritme vertiginós i avançar-nos ens permet adaptar-nos-hi amb major rapidesa i eficiència.

Tenim davant nostre l'oportunitat històrica de ser tot això, de ser qui volem ser, de transformar-nos en una institució oberta, moderna i dinàmica, de renéixer amb 70 anys d'experiència, coneixement expert del sector, uns valors sòlids i un patrimoni institucional notori. I aquesta fantàstica oportunitat no la perdrem.

És el moment de ser valents. De conèixer, explorar i aprendre per oferir als nostres agents les eines que impulsin el seu **creixement immobiliari**. I això és el que estem fent.

Estem liderant la unió del sector, perquè només des del consens, l'actitud integradora, la cerca de nexes, la superació de les diferències i l'establiment de sinergies amb la resta de col·lectius afins podem representar i defensar els interessos dels nostres agents amb la màxima eficàcia davant les Administracions públiques, assolir una regulació de l'activitat a tot l'Estat i fer sentir la nostra veu.

Estem apropant la innovació al sector de la mediació immobiliària per aportar als nostres agents les eines necessàries per transformar digitalment el seu negoci alhora que creem ponts amb el sector del PropTech per aconseguir que dissenyin aquelles solucions tecnològiques que els nostres agents necessiten.

Estem, sens dubte, assentant les bases d'un nou Col·legi. Unes sòlides bases que ens consolidin com a actor principal en el mercat immobiliari a Catalunya alhora que continuem perseguint la màxima professionalització del nostre col·lectiu per tal de garantir la protecció dels drets dels consumidors i usuaris en matèria d'habitatge i afavorir l'accés a un habitatge digne per a qualsevol ciutadà.



LA NOSTRA VISIÓ

Ser el referent de bones
pràctiques i de control
dins del sector immobiliari.

ELS NOSTRES VALORS

Experiència i coneixement
Seguretat i garantia
Protecció
Professionalitat

LA NOSTRA MISSIÓ

Aconseguir que qualsevol ciutadà
accedeixi a l'habitatge amb la major
garantia i tranquil·litat.

Oferir als nostres agents serveis
que facilitin la seva tasca diària
i augmentin les seves oportunitats
de negoci.

TREBALLEM PER

Impulsar normatives que protegeixin
al consumidor i facilitin l'accés
universal a l'habitatge.

Transformar i reactivar el sector immobiliari,
creant un futur millor.

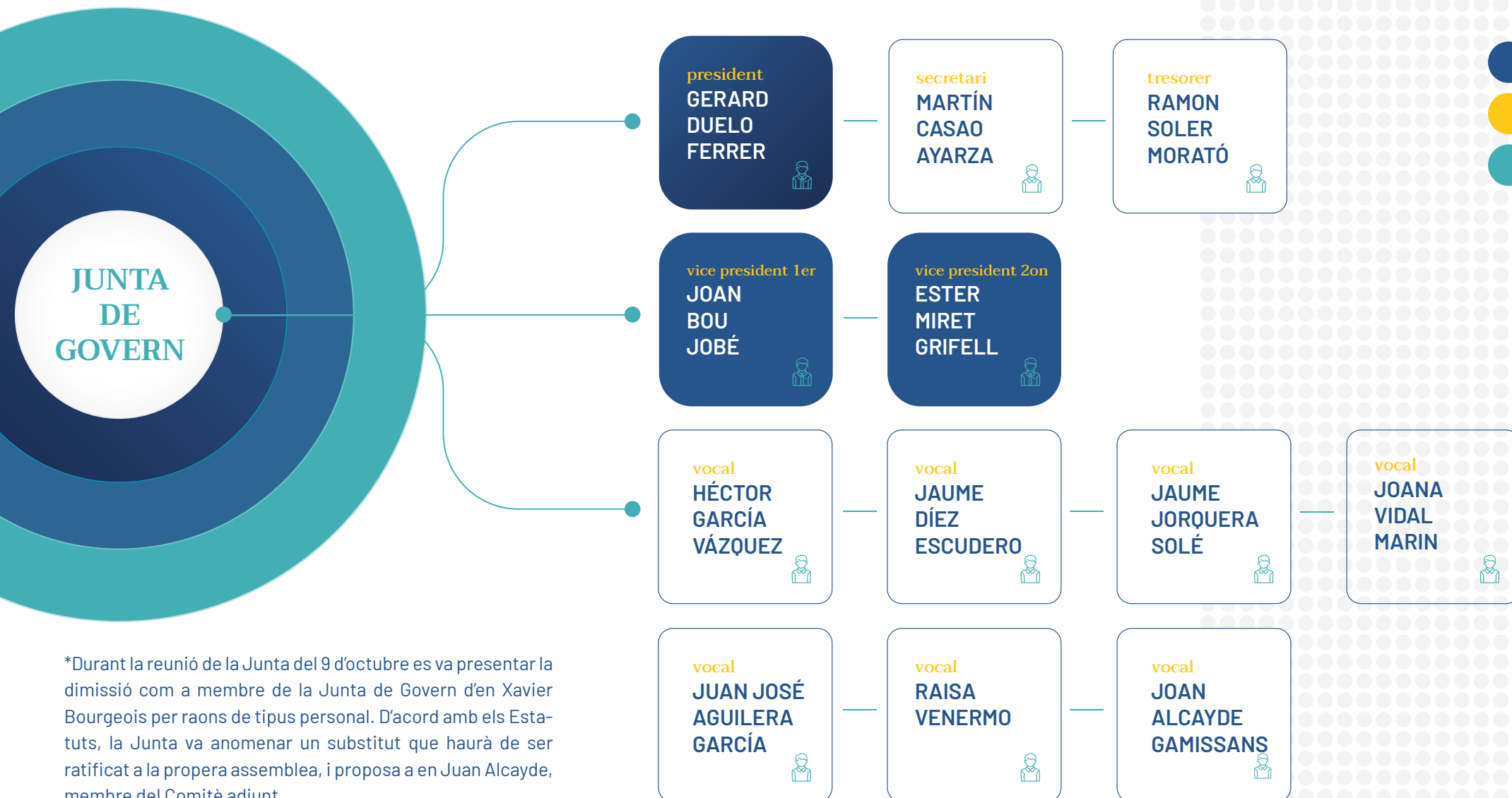
Ser els professionals que assessorin
amb confiança els consumidors
en les seves transaccions
immobiliàries.

3 ELS NOSTRES PILARS



LIDERATGE
INNOVACIÓ
TRANSFORMACIÓ

ORGANITZACIÓ



*Durant la reunió de la Junta del 9 d'octubre es va presentar la dimissió com a membre de la Junta de Govern d'en Xavier Bourgeois per raons de tipus personal. D'acord amb els Estatuts, la Junta va anomenar un substitut que haurà de ser ratificat a la propera assemblea, i proposa a en Juan Alcayde, membre del Comitè adjunt.

COMISSIONS

CONSULTORIA
JURÍDICA
DEONTOLÒ-
GICA

CONSULTORIA
I SERVEIS

COMUNICA-
CIÓ

COMPTABI-
LITAT
I FINANCES

ESDEVENI-
MENTS

FORMACIÓ

INTERNACIO-
NAL

PARITAT

PROMOCIÓ
SOCIS

PRESIDÈNCIA

RELACIONS
INSTITUCIO-
NALS

COMITÉ ADJUNT

ANTONI
GARCÍA



ARIADNA
VIDAL



FELICE
TUFANO



FRANCESC
XAVIER
PERRAMON



GORETTI
ISERN



JOAN
MITJANS



ROSA
PARÉS



XAVIER
FABREGAT



FRANCISCO
REVERT



VICENÇ
HERNÁNDEZ



MERCEDES
BLANCO



DELEGATS TERRITORIALS

BARCELONA CIUTAT

SANTS - MONTJUÏC - LES CORTS

Delegada
**NURIA
CASTELLVÍ**
Sotsdelegat
**DAVID
ALBERT**



GRÀCIA

Delegada
**NATALIA
MONTIEL**
Sotsdelegat
**ANDREU
CORNELLANA**



SARRIÀ - SANT GERVASI - PEDRALBES

Delegat
VACANT
Sotsdelegat
**JOSEP M.
GONZÁLEZ**



EIXAMPLE ESQUERRE

Delegat
**JORGE
VISPO**
Sotsdelegada
**EVA GONZÁLEZ
-NEBREA**



EIXAMPLE CENTRE

Delegat
**CARLES
TORRICO**
Sotsdelegat
VACANT



EIXAMPLE DRET

Delegat
**ALBERT
RODÉS**
Sotsdelegada
**EDITH
GONZÁLEZ**



SANT MARTÍ

Delegat
**CONSTANTINO
PÉREZ**
Sotsdelegada
**SUSANA
PORCAR**



SANT ANDREU - NOU BARRIS - HORTA

Delegat
**MIGUEL ÀNGEL
ROMERO**
Sotsdelegat
**JAVIER
LÓPEZ**



CIUTAT VELLA

Delegat
**VÍCTOR
VIVES**
Sotsdelegat
**JOSEP MARIA
LLORCA**



BARCELONA CINTURÓ

BARCELONÈS NORD

Delegat
**VÍCTOR
TAPIOL**
Sotsdelegat
VACANT



BARCELONÈS SUD

Delegada
**MÓNICA
CABALLERO**
Sotsdelegada
**NURIA
RODRÍGUEZ**



DELEGATS TERRITORIALS

BARCELONA COMARQUES

ALT PENEDEès

Delegat
VACANT

Sotsdelegat
VACANT



ANOIA

Delegada
**ANNA
VALLBONA**

Sotsdelegat
**PERE
SUBIRANA**



BAGES- BERGUEDA

Delegat
**DAVID
GAMISSANS**

Sotsdelegat
**JOSEP
GRAUS**



BAIX LLOBREGAT NORD

Delegat
**RAÚL
RESINA**

Sotsdelegat
VACANT



BAIX LLOBREGAT SUD

Delegat
**XAVIER
FABREGAT**

Sotsdelegada
**CARMEN
ROMERO**



GARRAF

Delegat
**ANTONIO
RIVERA**

Sotsdelegat
VACANT



MARESME NORD

Delegat
**GORKA
HERAS**

Sotsdelegat
**FRANCISCO
CAMPON**



MARESME SUD

Delegat
DAVID LLOPIS

Sotsdelegada
**MARTA
LLIGOÑA**



OSONA

Delegat
**RICARD
VESTIT**

Sotsdelegat
**VALENTÍ
PRAT**



VALLÈS OCCIDENTAL NORD

Delegat
**EMILIO
LÁZARO**

Sotsdelegat
VACANT



VALLÈS OCCIDENTAL SUD

Delegat
**JOSEP
MARIN**

Sotsdelegat
**JORDI
GARRIGA**



VALLÈS ORIENTAL

Delegada
**ANNA M.
RODRIGO**

Sotsdelegat
**DIEGO
PUGLIESE**



Delegat d'honor
**JAUME
JORQUERA**





Gerent GERARD DUELO	Director de Relacions Col·legials i Formació Professional JUAN JOSÉ AGUILERA	Secretaria de Presidència i Gestió de persones MARTA FONTÀS	Comptabilitat JUAN JOSÉ PUJOL
Responsable comercial MARIA AMAT	Atenció al client MARTA BURÓN	Assessora jurídica corporativa MONTSERRAT JUNYENT	Assessora jurídica OLGA SANZ
Assessor jurídic RICARD MOR	Secretaria assessoria jurídica CAROLINA ABANTE	Assessoria fiscal i empresarial LLUÍS AULINA	Assessoria laboral ANNA BARBERO

ASSEMBLEA GENERAL

L'Assemblea General constituïda per tots els col·legiats és l'òrgan superior del Col·legi i els seus acords o resolucions, presos amb conformitat a la Llei, obliguen a tots els col·legiats.

Enguany, l'Assemblea General Ordinària es va celebrar el 29 d'abril a la Sala d'actes del Col·legi d'Agents Comercials de Barcelona. Durant la sessió, es van aprovar els comptes de l'exercici anterior (2018), que, de forma excepcional, va presentar l'anterior president, Joan Ollé, atès que va deixar la presidència al novembre del 2018. El pressupost per al 2019, però, així com les seves estratègies i directrius, van ser presentats per l'actual president, **Gerard Duelo Ferrer**, i van ser igualment aprovats per unanimitat.

Carta del President

2019 serà, amb la perspectiva del temps, un any remarcable en la història del nostre Col·legi. Un autèntic punt d'inflexió. L'inici d'una nova etapa. L'any en el què hem assentat les bases del futur pròxim de la nostra entitat. El preludi d'un 2020 en el qual el nostre eix central d'actuació serà la innovació, no només entesa com a innovació tecnològica, que també, sinó entesa com a una nova manera de pensar i de fer.

Innovació, com acabem de dir, transformació i lideratge han de ser els nostres pilars per als propers anys. I els hem començat a gravar en el nostre ADN a força de fets i projectes assolits, alguns dels quals semblaven fins i tot massa agosarats sobre el paper.

Però pensar en gran és sempre el millor dels plantejaments i, en el nostre cas particular, ens ha permès el lideratge en la difícil tasca de cohesionar el nostre sector a tot l'Estat espanyol amb la fi d'assolir una regulació i ordenament de la nostra activitat i professió, així com protegir els drets dels consumidors. Pensar en gran em va impel·lir a presentar la meva candidatura com a president del Consell General dels Col·legis d'API d'Espanya. Des de gener, sóc president dels API de tot Espanya, a més dels API de tot Catalunya, i no puc imaginar millor escenari per afrontar aquesta batalla, la més noble de les causes immobiliàries, sota el meu punt de vista.

Partint d'aquesta premissa, com us podreu imaginar, el 2019 ha estat intens, però apassionant. Un any prolífic, en el més ampli sentit de la paraula.

No només hem aconseguit trobar nexes d'unió portes enfora, sinó també portes endins, especialment des de la incorporació d'una nova gerent a l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya (AIC).

Aquest fet ha propiciat una profunda reflexió sobre com reorientar la nostra oferta de serveis als nostres agents, tant des del COAPI de Barcelona com des de l'AIC. El resultat d'aquestes reflexions el trobareu en les pàgines que segueixen, però m'agradaria destacar, per sobre de tot, que tenim clar com hem de preparar-nos i preparar els nostres agents per encarar el futur de la nostra professió en aquest mercat cada cop més canviant. **Transformar-nos per transformar el sector, aquest és l'estimulant camí que hem iniciat el 2019 i que esperem que recorris amb nosaltres.**



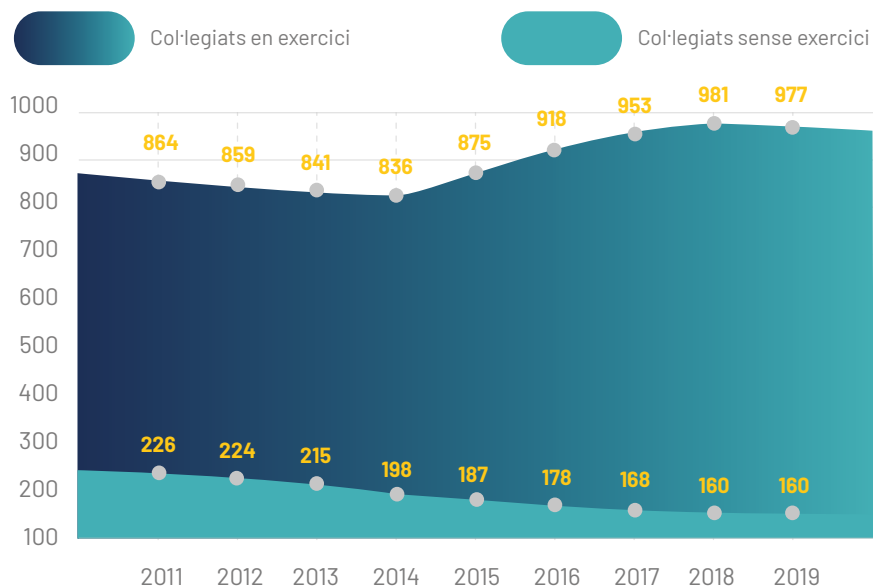
Gerard Duelo Ferrer

COM SÓN ELS NOSTRES

API

El Col·legi ha continuat el 2019 la mateixa tendència dels últims anys i s'ha mostrat com una entitat molt sòlida pel que fa a la seva massa social. Així, l'any es va tancar amb 1.137 col·legiats (977 en exercici i 160 sense exercici) i el nostre Col·legi continua sent el més nombrós de tot l'Estat.

Evolució del nombre de col·legiats



Radiografia del nostre agent

Home

Entre 40 i 60 anys

Llicenciat en dret, ADE, CC Econòmiques o Empresariales

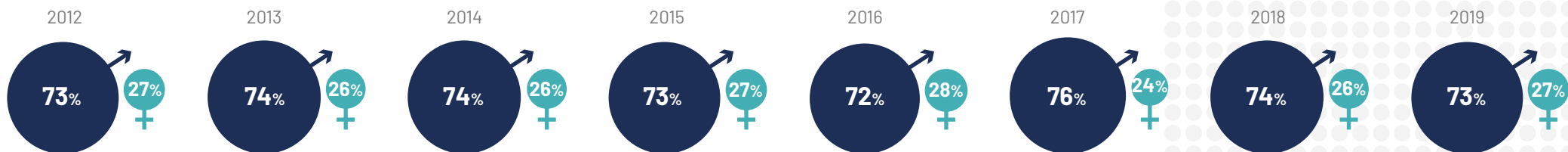
Té petita o mitjana empresa

Però, com és el nostre agent tipus? Les estadístiques ens revelen, tal i com mostra aquesta il·lustració, que el nostre API és, de forma majoritària, un professional sènior amb petita o mitjana empresa, formació eminentment econòmica i de sexe masculí.

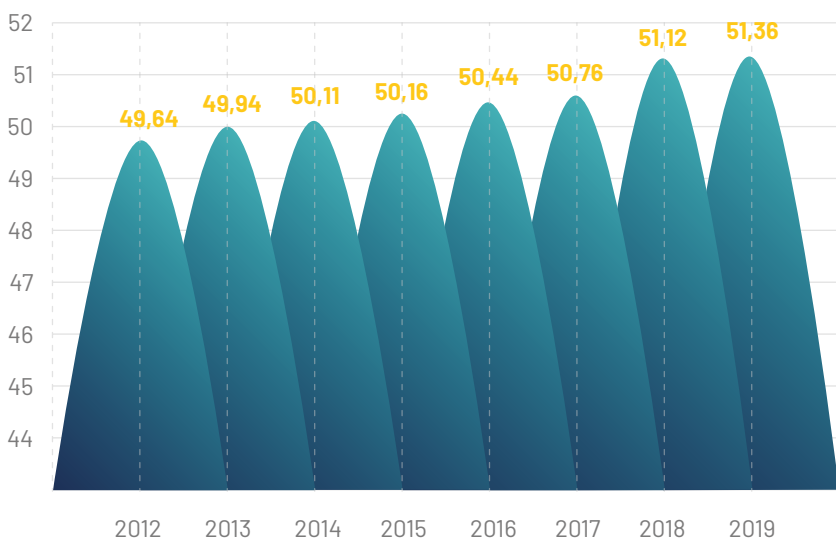


Sexe

Si entrem en el detall de cadascuna de les característiques dels nostres agents, podem concloure que, tot i que el perfil del nostre col·legiat és prou heterogeni, el gruix més gran d'agents immobiliaris correspon al d'homes entre 41 i 60 anys i, mirant la seqüència històrica, podem veure com aquestes dades no s'han modificat significativament en els darrers 7 anys.



Edat mitja (anys)

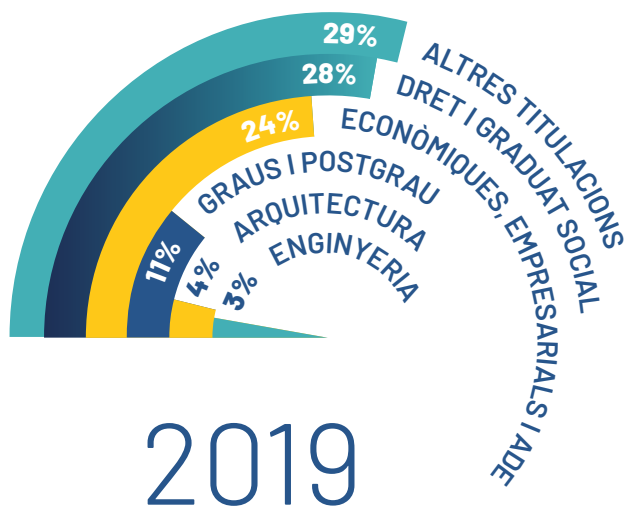


Edat

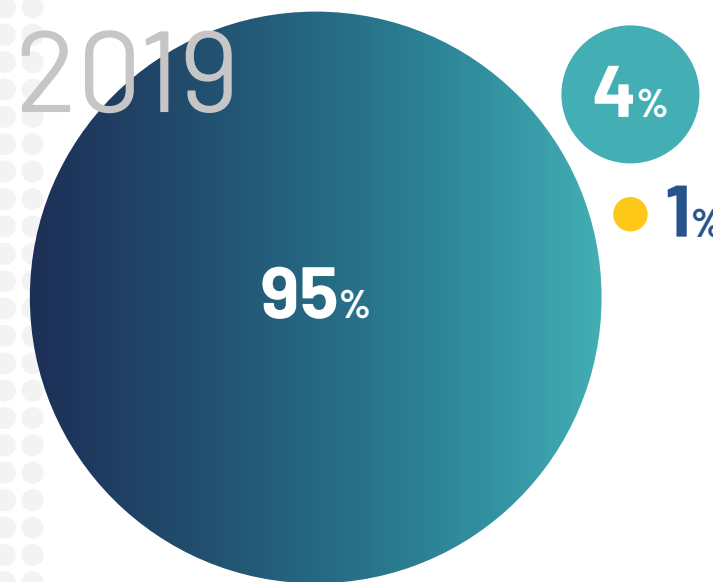
Edat	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
MENOR de 30	2%	1%	2%	1%	2%	1%	3%	2%
31 - 40	19%	18%	15%	15%	13%	12%	11%	10%
41 - 50	32%	32%	33%	34%	34%	33%	32%	33%
51 - 60	27%	28%	30%	30%	31%	33%	33%	33%
MAJOR de 60	20%	21%	20%	20%	20%	21%	21%	22%

Nivell d'estudis

Pel que fa a nivell d'estudis, les dades del cens mostren que més de la meitat (52 %) dels nostres col·legiats acrediten estudis en Dret, Graduat Social, Econòmiques, Empresarials, Administració i Direcció d'Empreses, mentre que el 18 % provenen d'enginyeries, arquitectura, graus i postgraus de l'àrea immobiliària, i un 29 % compten amb altres estudis.



Número d'oficines



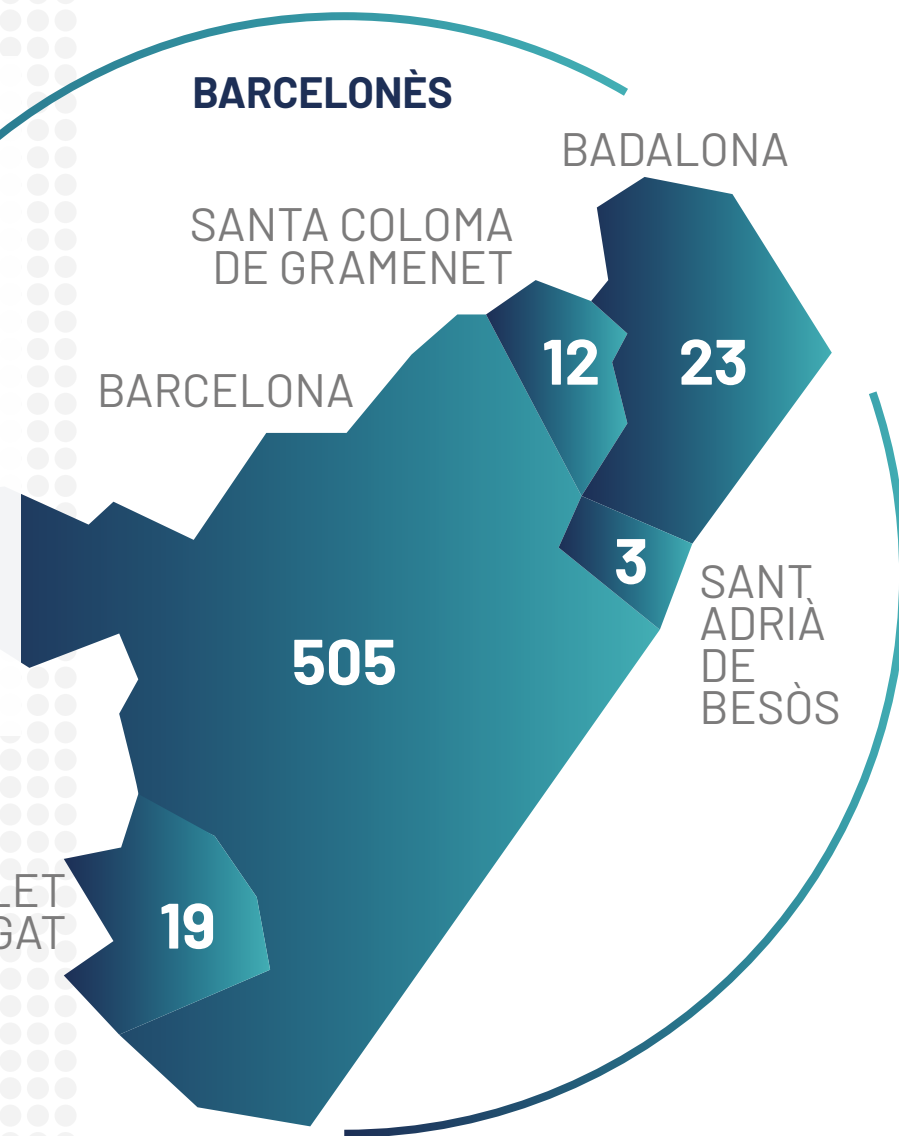
Com hem avançat a l'inici del capítol, pel que fa al volum de negoci, l'anàlisi de les dades del cens ens permet constatar que la gran majoria dels col·legiats disposa d'un sol despatx professional i són minoritaris al nostre col·lectiu (només 4 %) els negocis immobiliaris de més d'una oficina.



Distribució geogràfica

PROVÍNCIA BARCELONA	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
BARCELONÈS	505 56%	502 56%	488 55%	522 57%	547 56%	526 55%	570 58%	562 58%
VALLÈS OCCIDENTAL	116 13%	111 12%	107 12%	112 12%	127 13%	136 14%	135 14%	139 14%
MARESME	67 7%	69 8%	66 7%	65 7%	70 7%	77 8%	81 8%	75 8%
VALLÈS ORIENTAL	45 5%	47 5%	53 6%	56 6%	57 6%	48 5%	54 6%	57 6%
GARRAF	39 4%	39 4%	40 5%	41 4%	43 4%	42 4%	43 4%	43 4%
BAIX LLOBREGAT	63 7%	62 7%	58 7%	54 6%	53 5%	61 6%	30 3%	33 3%
BAGES / BERGUEDÀ	25 3%	23 3%	24 3%	28 3%	29 3%	24 3%	26 3%	25 3%
ANOIA	16 2%	15 2%	15 2%	15 2%	17 2%	15 2%	16 2%	19 2%
OSONA	14 2%	15 2%	15 2%	14 2%	11 1%	12 1%	13 1%	13 1%
ALT Penedès	18 2%	16 2%	15 2%	16 2%	15 2%	12 1%	13 1%	11 1%

Quant a la distribució geogràfica de les agències immobiliàries (977 en total, a 31 de desembre del 2019), comprovem que més de la meitat dels despatxos professionals es concentren a la comarca del Barcelonès (58%), sent Barcelona la ciutat que més en registra (505). A banda d'aquesta dada, les comarques amb més despatxos concentrats són Vallès Occidental (14%) i Maresme (8%).



QUÈ FEM

4.1 Liderem la unió del sector

Estem convençuts que la regulació de l'activitat i de la professió immobiliària a tot l'Estat espanyol és l'autèntic pal de paller de la nostra professió i que només des de la cohesió entre tots els col·lectius d'agents serem capaços d'assolir-la. Per això, el 2019 hem estat proactius i hem buscat les fórmules i els espais de concòrdia que ens han de permetre vertebrar, a totes les escales territorials, aquest objectiu.

Lluitem per la cohesió del col·lectiu API a tot Catalunya

Tots els API de Catalunya units i remant en la mateixa direcció. Aquest ha estat un dels nostres propòsits per al 2019. Teníem clar que calia superar les divergències experimentades els últims anys amb els nostres homònims tarragonins i, després de les diverses converses mantingudes entre les presidències dels dos Col·legis, podem afirmar que s'estan trobant punts d'unió.

L'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya (AIC), de la qual som socis institucionals, i l'Associació Professional APAI de Tarragona, creada pel Col·legi d'API de Tarragona,

han subscrit enguany un acord mitjançant el qual inicien un període de cooperació conjunta amb la fi de defensar la professió, els interessos professionals dels agents immobiliaris i protegir els consumidors.

Paral·lelament, dins l'àmbit d'actuació del Consell de Col·legis d'API de Catalunya, s'estan buscant fórmules associatives que permetin conviure tots els API de Catalunya sota un mateix paraigua.

Cerquem la professionalització de tots els agents immobiliaris

No només creiem que cal ordenar l'activitat i la professió sinó que, a més, creiem profundament en la necessitat d'un adequat Pla Nacional de Formació Professional que defineixi tots els àmbits que abracin la formació completa i integral d'un agent immobiliari professional.

En aquest sentit, el 2019 el Col·legi ha incorporat un Director de Relacions Col·legials i alhora de Plans Formatius, Juan José Aguilera, que coordina aquest

projecte per a la consecució del qual hem demanat la col·laboració de múltiples formadors i professors universitaris de tot l'Estat, així com de coneguts experts internacionals i d'escoles de negocis.

L'objectiu d'aquest projecte és concretar exactament quines necessitats ha de cobrir el Pla, que haurien d'homologar els propis formadors immobiliaris.

Assentem les bases d'una futura coalició immobiliària a nivell estatal

Sens dubte, el projecte més ambiciós de la nostra institució per al 2019 i els propers anys: la creació de la Confederació Nacional d'Agents i Empreses Immobiliàries (CNAEI), que ens permetrà unificar la nostra veu sota un únic interlocutor suficientment representatiu i vèncer la tradicional atomització del nostre sector. Més important encara, ens facilitarà la negociació amb el Govern espanyol i les diferents administracions públiques i organismes internacionals.

El primer pas ha estat la constitució de la FNAPI - Federació Nacional d'Agents Professionals Immobiliaris, l'octubre, a Barcelona que està composta per 11 associacions de professionals immobiliaris (AIC, AMPSI, FIABCI, AEPSI, AVANÇA, AICAT GARRAF, AIMUR, AIBAIX, IMMOALIA, VIA XARXA, INMOSOMNI) i que s'unirà a la CNAEI quan arribi el moment.



4.2 Formem els API perquè transformin el seu negoci

Aquest pla es compon d'un programa de més de 100 cursos dintre del període lectiu (setembre de 2019 a setembre de 2020) i neix estructurat en quatre diferents àrees de coneixement:

JURÍDIC

HABILITATS
PROFESSIONALS

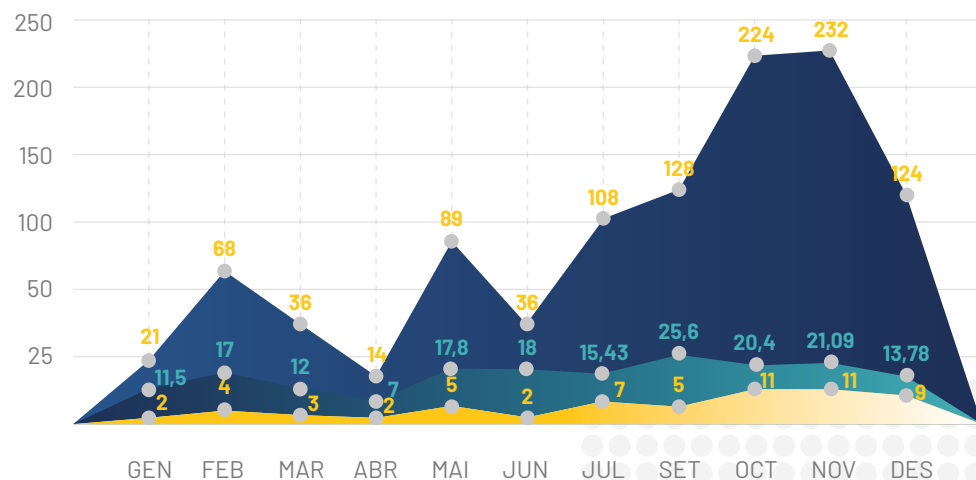
INNOVACIÓ
I TECNOLOGIA

NEGOCI

Som conscients que la formació és la pedra angular de la nostra professió i l'autèntica palanca de transformació dels nostres agents. Per això, aquest ha estat un any de canvis i revisió profunda i profusa de la formació del col·lectiu, que es va materialitzar a principis del mes d'octubre amb la presentació del nou Pla d'actualització i perfeccionament, que va tenir lloc a l'auditori del Col·legi d'Agents Comercials de Barcelona. Un nou pla que - com es va comentar - neix després de diversos mesos d'anàlisi i revisió de les veritables necessitats formatives del nostre col·lectiu en ple 2019 i que persegueix l'objectiu de fer arribar la formació al major número de persones possibles dins del nostre col·lectiu API.

**Hem creat un pla de formació
més ampli i adequat
a les necessitats actuals
dels nostres agents**

L'experiència dels primers mesos de funcionament (d'inici de projecte a finalització d'any) és molt positiva, tal i com mostren els resultats de les enquestes realitzades:



Número de formacions realitzades durant el 2019 i número mig d'alumnes

Un número de 36 cursos programats (el que suposa un creixement del 44% més pel que fa a número de cursos programats en el període previ al llançament del projecte d'aquest any 2019).

Pel que fa al número d'assistents, podem veure al gràfic que l'acceptació per part del col·lectiu ha resultat excel·lent amb un número de 708 persones (278 col·legiats, 322 associats, 104 col·laboradors i 4 persones externes al col·lectiu) que han passat al llarg d'aquest període per les aules del centre. Aquesta dada és potser la més significativa de la gran acceptació que aquest pla

està tenint, ja que el creixement del volum d'alumnat comparat amb el període de gener a agost d'aquest any 2019 és del 90%.

També el grau de satisfacció està sent molt elevat. Tal i com mostra el gràfic de sota, el nivell de satisfacció dels assistents als diferents cursos d'aquest any s'ha mantingut en notes superiors al 9 al llarg de tot l'any, la qual cosa ens demostra que la qualitat dels cursos és remarcable.

Parlem doncs d'una nota mitjana de 9,04 al llarg d'aquest any 2019 i - el que potser és més important - d'un NET PROMOTER SCORE (volum de referenciació i recomanació dels nostres cursos) d'un 56,04%, unes dades excel·lents i més que optimistes, que fan que encarem el proper any amb el difícilíssim repte de millorar-les.

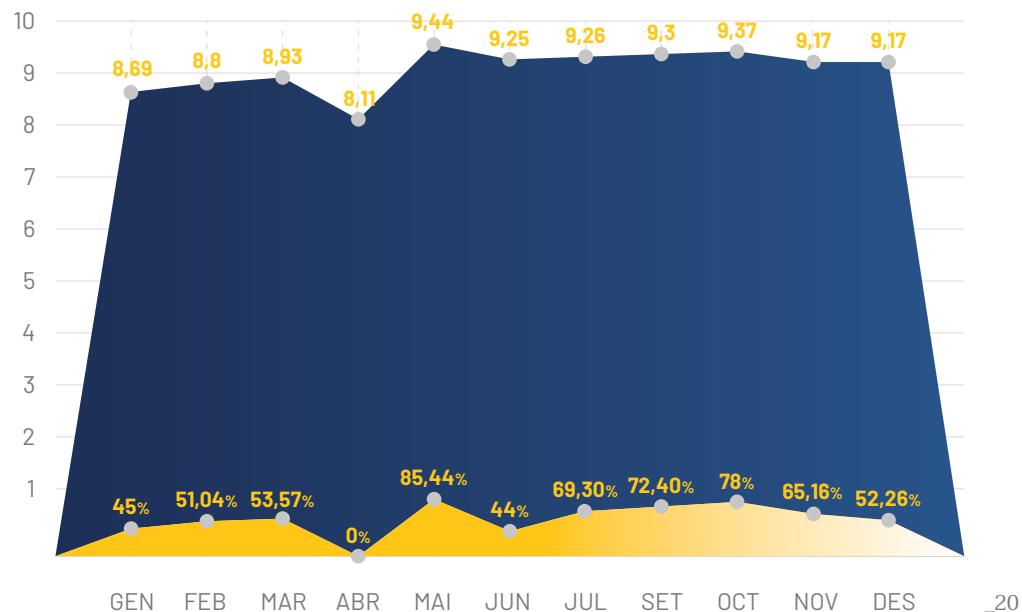
Nota mitja de satisfacció dels alumnes

124 cursos

708 alumnes

9,04 nota mitja

Nota mitja dels cursos
Mitjana NPS



4.3 Creem ponts amb la innovació immobiliària

Sabem que crear i desenvolupar un cultura innovadora és un factor important per créixer com a empresa. Un dels nostres propòsits és fer fàcil aquest procés als nostres agents. Per això, estem esforçant-nos en apropar al nostre col·lectiu totes les tecnologies immobiliàries que els hi permetran fer aquest pas i transformar digitalment el seu negoci.

Hem finançat la nostra unió amb el sector tecnològic

Ara ja formem part de Barcelona Tech City, una associació sense ànim de lucre que representa actualment més de 800 empreses tecnològiques i que, entre d'altres, col·labora amb les empreses per accelerar la seva transformació digital. La nostra intenció és canalitzar totes les necessitats tecnològiques dels nostres agents per tal que trobin una sortida en el mercat i, alhora, fer-los arribar solucions que ja existeixin i que els puguin ajudar a innovar en els seus models de negoci i gestió.

Hem dissenyat un esdeveniment específic sobre tecnologies immobiliàries i transformació digital

INM●TECNIA
PROPTech

Durant el 2019, hem treballat en l'organització d'un gran esdeveniment diferent i disruptiu al sector immobiliari (Inmotecnia Proptech, 20 de febrer de 2020) que permetés, no només mostrar als nostres API les tecnologies que els poden ajudar a transformar el seu negoci sinó posicionar la marca API com a referent en innovació i líder davant la indústria PropTech.

Amb l'objectiu d'apropar la tecnologia als nostres agents i ajudar-los en la transformació digital de la seva empresa, hem treballat en el projecte de creació de la web **mapaproptech.com**, que ordena les empreses de PropTech existents al mercat, les classifica per categories i determina per a quines tasques i processos immobiliaris serveixen, creant un mapa de PropTech que permeti als professionals immobiliaris saber quina necessitat resol cada empresa.

Hem treballat en la creació d'un mapa de PropTech per facilitar la comprensió de les tecnologies immobiliàries existents al mercat



4.4 Comuniquem per ser referents davant la societat

El 2019 hem apostat decididament per millorar la nostra comunicació amb els diferents públics amb l'objectiu clar de posicionar-nos com a entitat de referència en la mediació immobiliària.

Hem analitzat com reposicionar la nostra marca per dinamitzar-la

El primer dels passos importants en la transformació de la nostra institució és saber com ens hem de comunicar com a marca amb els nostres públics. Per això, hem contractat l'agència Comuniza per tal de realitzar un projecte de reposicionament que ens ajudi a ser **percebuts com una institució (i un col·lectiu) oberts, moderns i dinàmics**, en contínua eferescència creativa per adaptar-se a les necessitats del client.

Aquest és el nostre compromís. El projecte es tancarà durant el 2020 i tots els agents podran veure canvis - evidents - en la nostra imatge corporativa, més consistent i adequada als nous temps.

Des del juliol, l'agència de comunicació White Rabbit gestiona les nostres relacions amb els mitjans de comunicació, la qual cosa ha incrementat el nostre impacte mediàtic (veure quadre a sota). Ens estem comunicant més i millor, hem aconseguit ampliar l'abast de les nostres notes de premsa i cada cop més mitjans de comunicació sol·liciten la nostra opinió en diversos temes immobiliàries.

IMPACTES A MITJANS DE COMUNICACIÓ I VALORACIÓ ECONÒMICA ANY 2019

TOTAL NOTÍCIES 2019	VALORACIÓ PUBLICITÀRIA	VALORACIÓ INFORMATIVA
461	588.562 €	1.765.736 €

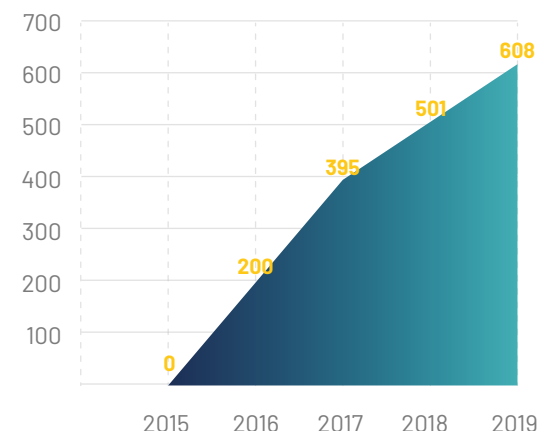
ROI TOTAL 2019 $1.765.736 / 10.500 = 168^*$

* Vegades recuperada la inversió mensual, només tenint en compte el servei de comunicació i els resultats traduïts al clipping.



RETOLACIONS

També hem continuat incrementant la presència de la nostra marca al carrer i ja són 608 les oficines retolades en el marc de la nostra campanya de subvenció de la retolació.



www.apisolidari.cat

Enguany hem iniciat el projecte API Solidari, una iniciativa d'RSC que pretén fer d'altaveu de diferents accions solidàries proposades pels nostres API a través del portal **www.apisolidari.cat**.



Des d'aquesta plataforma, altres agents del col·lectiu poden sumar-se a les iniciatives solidàries dels seus companys i tenir així un paper actiu a la societat.

Aquest va ser el cas del Repte Gota a Gota, campanya de donació de sang a la qual es va sumar tant el nostre equip com els API que ho van desitjar.



156
vides
salvades

61
donants i
participants

4
projectes

Hem donat visibilitat a la tasca de responsabilitat social corporativa dels nostres agents

D'altra banda, també hem apostat per tenir una presència important a l'esdeveniment immobiliari de referència a Espanya, Barcelona Meeting Point, la qual cosa ens assegura notorietat tant entre el sector immobiliari com el consumidor final.

I per tal d'impactar precisament en aquest últim, juntament amb el Col·legi d'API de Girona i el de Lleida, i l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya, hem començat a dissenyar una campanya publicitària en televisió amb l'agència de publicitat La Perruquera, que veurà la llum durant el 2020.

**Hem potenciat
la marca API davant
el consumidor final**



Hem buscat la fórmula per convertir-nos en font d'informació immobiliària

I per això, durant el 2019, hem arribat a un acord amb l'empresa aragonesa GAMERIN, especialista en estudis del mercat immobiliari, per disposar d'informes trimestrals sobre el nostre sector, tant genèrics com específics de diferents categories d'immobles (garatges, locals comercials i trasters). Un projecte que permetrà als nostres agents disposar d'informació valuosa per prendre les millors decisions i per posicionar-se com a referent davant els seus clients.

4.5 Representem el col·lectiu

Com a col·legi d'agents de la propietat immobiliària més representatiu, tant a Catalunya com a Espanya, ens sentim amb la responsabilitat de promoure el consens i liderar totes les iniciatives que ens condueixin a un major desenvolupament de la nostra professió. I en aquest objectiu hi hem treballat profusament durant el 2019.

Hem restablert les relacions amb el Consell General de Col·legis d'API d'Espanya i liderem una nova etapa

L'objectiu més important de la nova Junta de Govern, a més de superar les diferències a la si del Consell català, era el restabliment de relacions del nostre Col·legi amb el Consell General, trencades també des de feia cinc anys.

Així, ens hem posat al dia dels pagaments endarrerits i ens hem integrat de nou en el Consell amb veu i vot, convençuts que aquest és el camí per poder defensar millor els nostres interessos com a col·legi i il·lusionats per poder compartir les nostres experiències amb la resta de l'Estat, especialment pel que fa a la regulació de l'activitat i la creació del registre d'agents immobiliaris català.

Promovem la reactivació del Consell de Col·legis d'API de Catalunya

Lluitem per un futur en comú per als API catalans. I per això estàvem convençuts que calia superar les diferències per tal que tots els col·legis catalans, sota un nou esperit integrador, puguin abordar els múltiples reptes que ens esperen els propers anys. Així, enguany, per primera vegada en molts anys, es va reunir el Consell català al ple i els quatre presidents provincials mantenen línia directa de comunicació, sempre al marge de l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya, de la qual el Col·legi d'API de Tarragona no en forma part de moment.

Però el nostre compromís amb la recuperació de la unió de tots els professionals immobiliaris va més enllà. Molt més enllà. Per això ens hem engrescat en l'agorosa tasca de liderar el canvi i modernització d'aquesta institució i, des del passat març de 2019 el nostre president, Gerard Duelo, és el president del Consell General de Col·legis d'API d'Espanya.



Amb això, s'obre sens dubte una nova i prometedora etapa, la primera actuació de la qual ha estat la retirada de la sol·licitud de canvi d'estatuts del Consell General. D'haver prosperat aquest proposta de modificació d'estatuts, no només els col·legis més grans d'Espanya, entre els quals els catalans, haguessin perdut pes específic (haguessin passat a tenir el mateix pes de vot que un col·legi amb 3 col·legiats) sinó que hagués estat molt complicat seguir persistint sobre la necessitat de regularitzar la nostra professió.

Un cop superada aquesta trava, s'ha estudiat la signatura de convenis entre el Consell general i els diferents col·legis provincials per tal de consensuar un marc d'actuació de cadascun dels organismes, sense perjudicar-se els uns als altres.

Hem intensificat la tasca de relacions institucionals i hem accedit als organismes més elevats per defensar els interessos dels API

Hem definit les funcions de l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya i la seva relació amb el Col·legi

La creació de l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya (AIC) per part dels col·legis d'API de Barcelona, Girona i Lleida va ser, sense cap mena de dubte, un gran encert a nivell estratègic per tal de congregar, sota una mateixa marca, el major col·lectiu d'agents immobiliaris a Catalunya i amb major potencial d'influència a tots els nivells.

No obstant, la nova Junta del Col·legi considerava que calia delimitar quins eren els serveis de l'AIC, així com millorar l'organització i la definició estructural d'ambdós organismes, que compartien equips, funcions i seu social.

Amb l'entrada d'una nova gerent a l'AIC (Anna Puigdevall) i la doble funció del nou president del Col·legi, que actua també com a gerent de la institució, aquesta tasca s'ha realitzat amb èxit: actualment, ambdues entitats comparteixen projectes sota una mateixa bandera, però amb equips diferents. Més encara, a hores d'ara i fins que se celebrin noves eleccions a la tardor de 2020, el Col·legi i l'AIC estan liderats pel mateix president, atès que l'anterior president de l'AIC, Joan Ollé, va dimitir durant la reunió de la Junta de Govern del dia 4 de juny.

La nostra aposta per liderar el Consell General de Col·legis d'API d'Espanya ens ha permès fer arribar les nostres demandes com a col·lectiu professional al Govern espanyol. Així, el 30 d'agost ens vam poder reunir amb el President de l'Executiu, Pedro Sánchez, així com amb el ministre de Foment, José Luis Ábalos, i altres membres del seu Govern, en una trobada que va servir per reivindicar la necessitat d'una regulació o certificació oficial per als agents immobiliaris que compleixin amb els requisits mínims que la professió exigeix (formació, assegurances, codi deontològic, etc.).

Posteriorment, el 10 de setembre, ens vam reunir amb el director general d'Arquitectura, Habitatge i Sòl, Francisco Javier Martín Ramiro, per traslladar les mateixes inquietuds.

Hem evolucionat la nostra plataforma per cobrir totes les necessitats dels nostres agents

Amb la fi d'oferir un servei integral, hem estudiat a fons la nostra plataforma per complementar-la amb aquells serveis que permetin, ara sí, atendre les necessitats dels agents immobiliaris des d'un prisma de 360º.

Hem reforçat el servei d'assessorament jurídic

L'enquesta de satisfacció realitzada el primer trimestre de l'any ens va servir per detectar la necessitat urgent d'ampliar el servei jurídic, per la qual cosa hem incorporat 2 advocats al planter: un per reforçar 4 hores diàries la cobertura del nostre assessorament jurídic i un advocat sènior, amb molta experiència en la nostra àrea.

Hem dissenyat un nou Ghestia molt més orientat al client de l'agència immobiliària

Durant el 2019 hem treballat en l'actualització del nostre gestor immobiliari propi, incorporant una gran càrrega de millores i noves funcionalitats amb un objectiu principal, posar al client al centre de l'operativa per tal d'afavorir la generació de noves oportunitats de negoci.

4.6 Perseguim el creixement immobiliari dels nostres agents

77

serveis a la plataforma

Hem ampliat la cartera de serveis disponibles inclosos a la quota

Durant aquest any 2019 la nostra cartera de serveis per als API ha continuat creixent de forma exponencial per donar suport professional a tots els col·legiats, especialment pel que fa a serveis d'imatge i comercialització d'immobles (com, per exemple, serveis de *homestaging*). A més, hem redissenyat la plataforma i reorganitzat les categories de serveis perquè els nostres agents puguin localitzar-los de forma més àgil.

IV Tribuna Immoscòpia

El 18 de gener vam celebrar la **IV Tribuna Immoscòpia**, un esdeveniment ubicat sempre a principis d'any, en el qual reunim a importants especialistes del sector per debatre les tendències en inversió, finançament, obra nova i segona mà de l'any en curs. Un esdeveniment que s'ha consolidat i que ens ha permès, en aquesta quarta edició, posicionar-nos com a referents del sector immobiliari i atraure l'interès dels mitjans de comunicació cap al nostre col·lectiu.



Hem organitzat esdeveniments
immobiliaris per posicionar-nos
com a referent del sector,
generar noves oportunitats de
negoci i cohesionar el col·lectiu

Fòrum Immoscòpia



També el 15 de febrer vam organitzar una jornada de networking entre l'equivalent francès al nostre Col·legi, l'associació francesa FNAIM, i la nostra entitat, durant la qual es va presentar un estudi comparatiu bilingüe dels mercats immobiliaris francesos i espanyol i més de cent agents francesos i catalans van poder trobar punts en comú i possibilitats de negoci.

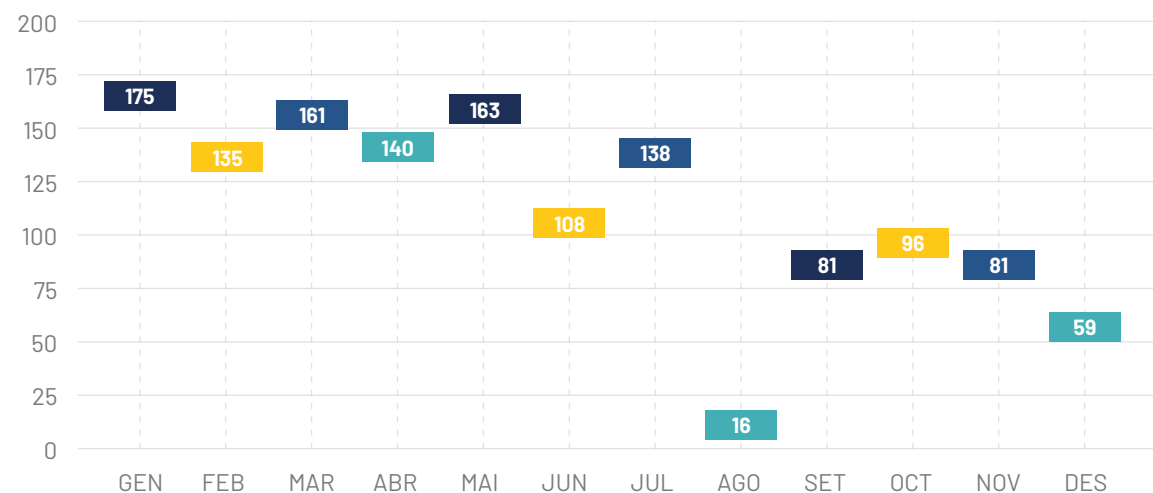
Per últim, el 21 de novembre vam reunir més de 500 agents a l'Auditori AXA per participar a la vuitena edició del **Fòrum Immoscòpia**, l'esdeveniment API per excel·lència, una jornada que combina la formació i el *networking* amb un component lúdic, que permet als nostres agents ampliar la seva xarxa de contactes i reforçar vincles amb els companys, i que enguany va ser inaugurada per la consellera de Justícia de la Generalitat de Catalunya, Ester Capella.



Durant el 2019, el nostre departament d'assessorament jurídic ha atès 1.359 consultes telefòniques dels nostres agents, majoritàriament sobre arrendaments, propietat horitzontal, compravendes i honoraris.

4.7 Defensem la professió, el col·lectiu API i la nostra marca

Número de consultes telefòniques ateses



A més, hem mediat amb els clients dels nostres API en 12 procediments de queixa, de les quals 9 ja s'havien arxivat a 31 de desembre de 2019.

Pel que fa als sinistres notificats a la nostra asseguradora Marsh, només han estat 8, 7 dels quals ja estan resolts.

Hem creat canals per comunicar-nos i respondre amb agilitat les demandes dels nostres API

El nostres nous canals a Telegram, un general amb 425 agents i un altre de demandes amb 200 participants, ens han facilitat una relació molt més directa amb les necessitats i inquietuds dels nostres agents, i ens ha permès disminuir considerablement el temps de resposta i de resolució de gestions.

Hem fomentat la cohesió del col·lectiu API i obert nous espais de relació entre agents

Som conscients que un dels grans avantatges de formar part d'un col·lectiu tan ampli com el nostre és la possibilitat d'establir sinergies professionals amb altres companys i, per aquest motiu, hem obert nous espais de relació perquè els nostres agents puguin crear o consolidar els vincles amb altres col·legues en ambients allunyats als propis de l'exercici de l'activitat.

4.8 Potenciem la nostra xarxa de suport

El 28 de juny de 2019 va tenir lloc la primera Copa de Pàdel API Barcelona i va ser una oportunitat per integrar també les famílies directes i el personal de l'agència en una activitat de caire festiu, però d'abast API.

També durant l'any s'han realitzat diversos *afterworks* de la xarxa d'agrupacions immobiliàries del grup API, Apialia, obertes a tots els agents del col·lectiu, i dinars de Nadal, en el cas del Col·legi, subvencionat per als seus membres.

Totes elles accions encaminades a reforçar els vincles entre els nostres agents i a generar sentit de pertinença al nostre col·lectiu.



apialia

4.9 Generem negoci als nostres agents

A 31 de desembre de 2019, 300 agències formaven part d'alguna de les 21 agrupacions comercials immobiliàries de la xarxa **Apialia**, sens dubte, un dels serveis icònics del nostre col·lectiu.

6
anys

16.073.000€
honoraris
API

381.123.000€
vendes
compartides

300
agències



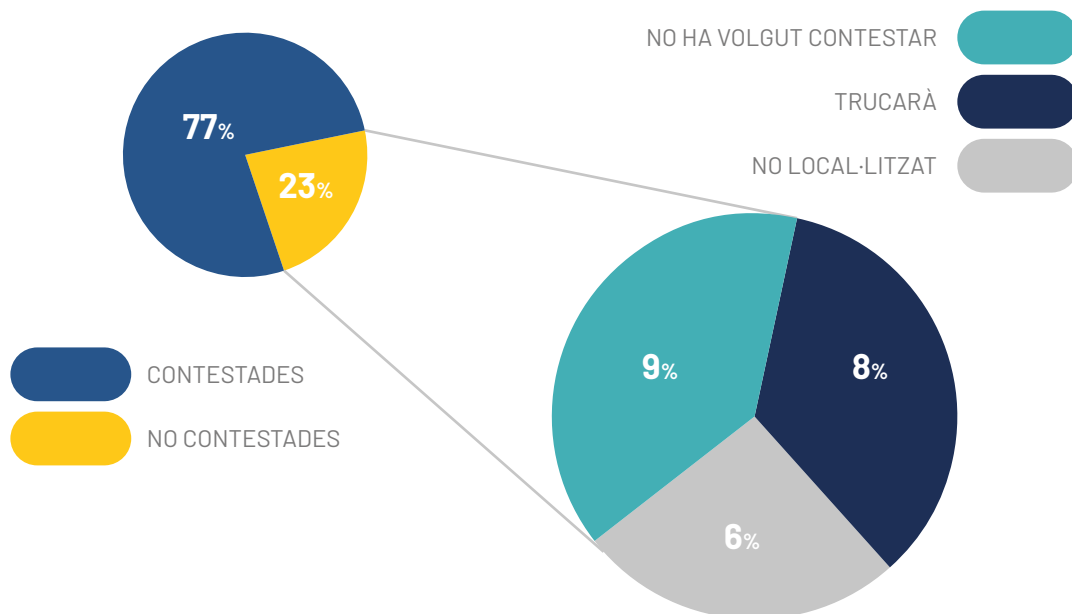
Des de la seva creació, Apialia ha consolidat un estil propi i diferenciat del que seria una MLS estàndard. Més enllà d'establir sistemes per compartir la comercialització d'immobles, Apialia ha apostat decididament per la gestió centralitzada de serveis i la cohesió de grup com a clau per a l'èxit, i basa el seu funcionament en l'assignació de *coachs* que dinamitzen els grups i fomenten la col·laboració dels seus integrants, així com en la formació continuada dels seus agents per tal que es desenvolupin professionalment i millorin les seves habilitats. Això ha permès aconseguir, en cadascuna de les agrupacions, un clima de col·laboració, confiança i transparència, reforçada en múltiples *networkings* i esdeveniments especials, que es tradueix en grans resultats de vendes compartides. Només el 2019 es van realitzar operacions compartides per valor de 108.652.000 €, la qual cosa va generar uns honoraris de 4.613.000 € per als API que van participar a les transaccions.

QUÈ PENSEN ELS NOSTRES

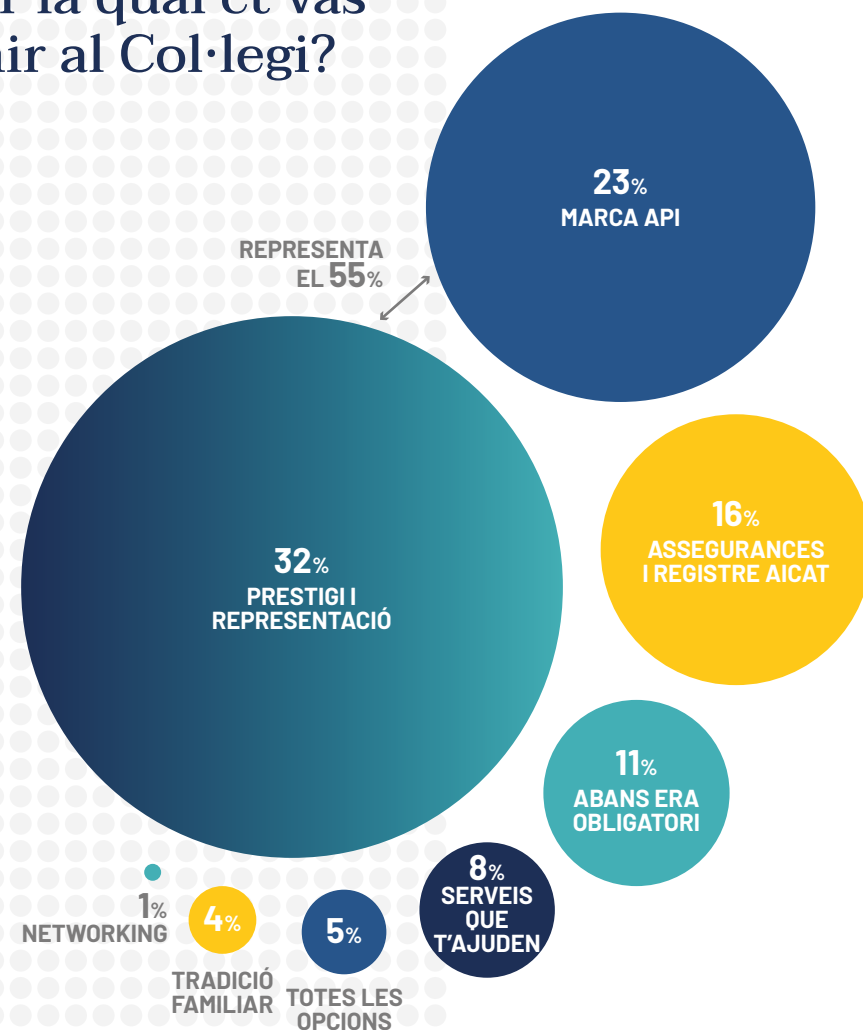
API

Durant el primer trimestre de 2019, vam realitzar una enquesta de satisfacció entre els nostres agents. Gràcies a la informació obtinguda i que podràs veure en els següents gràfics, hem posat en marxa o modificat, segons l'ocasió, determinats serveis per tal que l'experiència com a API millori substancialment i poguem ser realment útils als nostres agents.

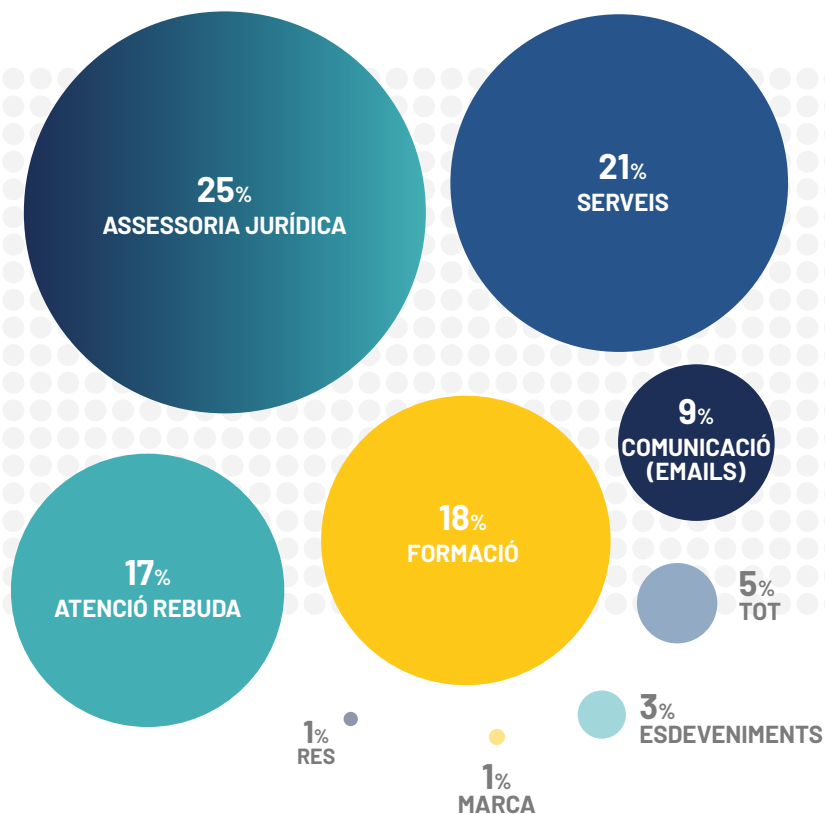
% Enquestes respostes



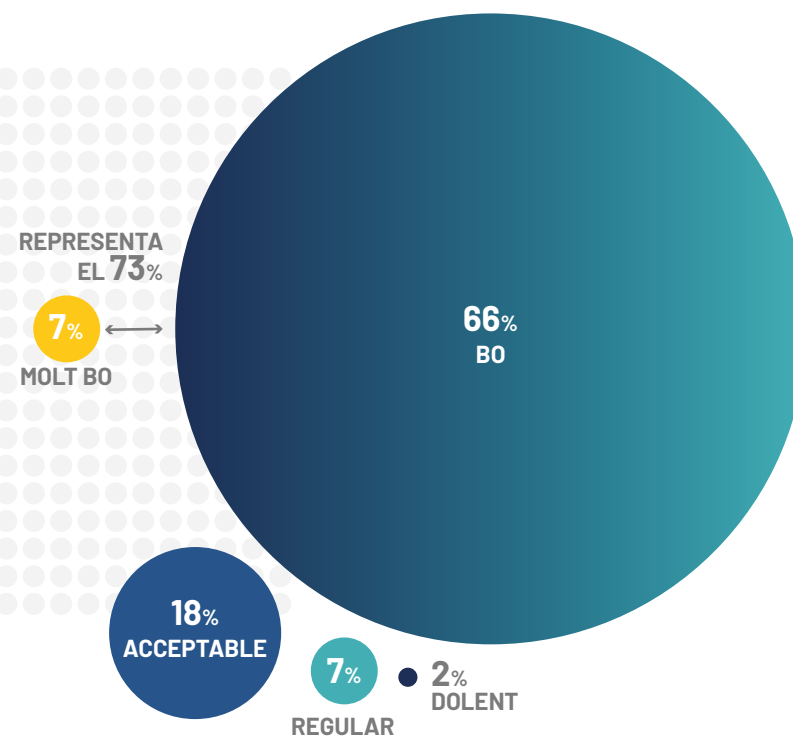
Quina va ser la principal raó per la qual et vas unir al Col·legi?



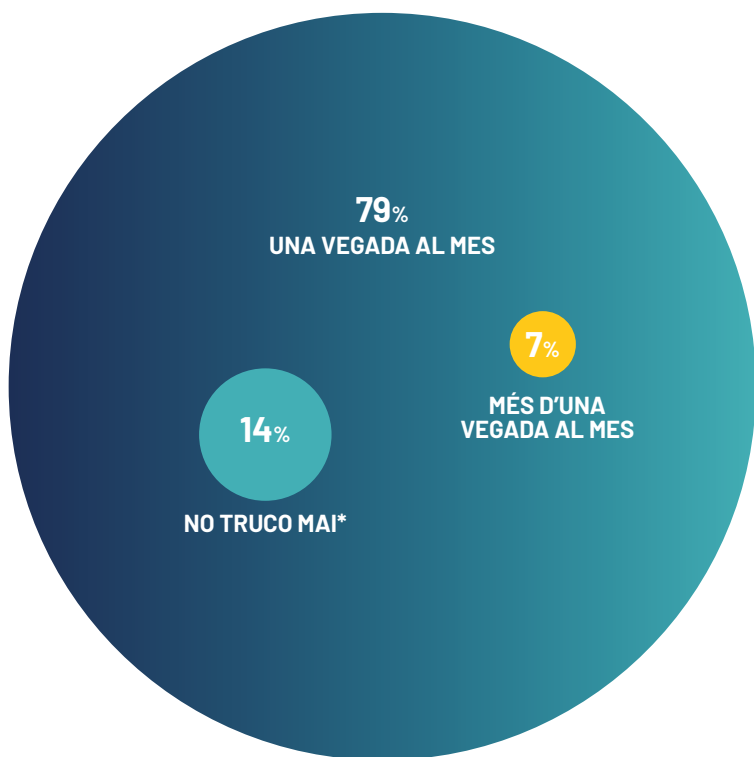
Què és el que més t'agrada de la nostra institució?



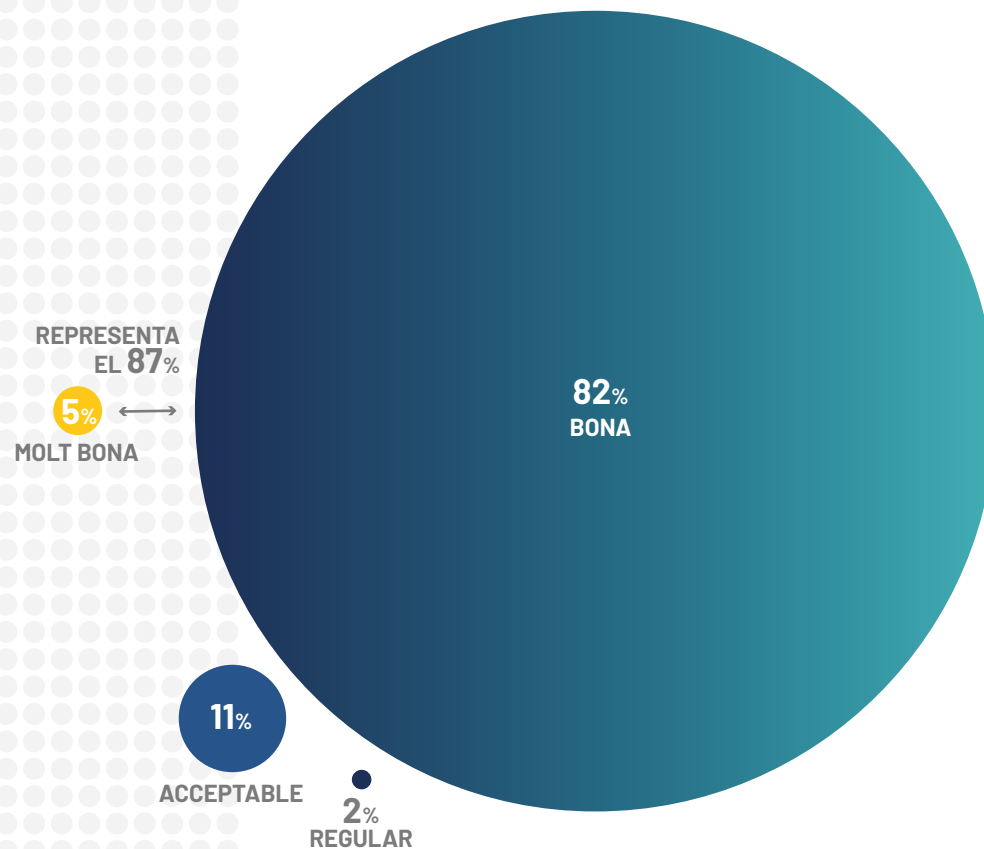
Quin és el grau de satisfacció que tens del Col·legi?



Quants cops truques a l'any?

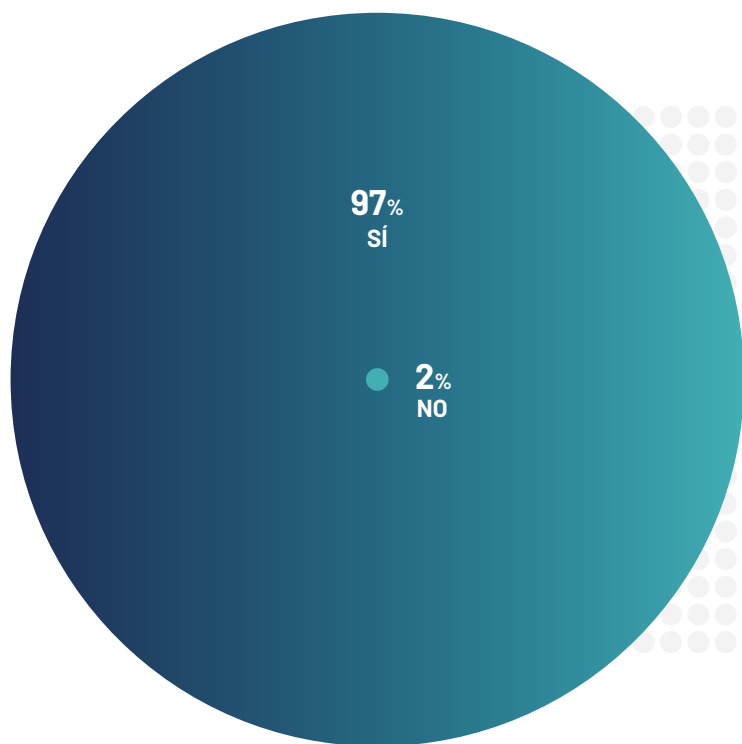


Valoració de l'atenció rebuda per part dels agents que han trucat més d'una vegada al mes

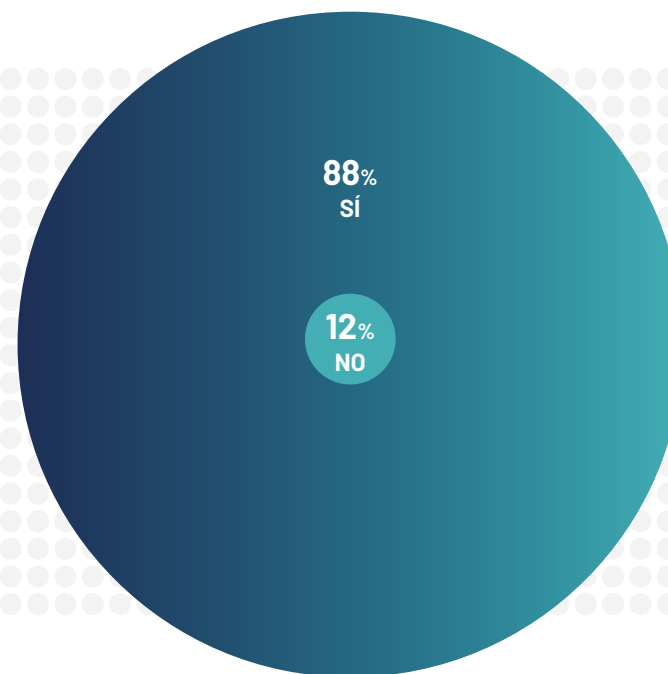


* El 82% dels que no truquen diuen que és perquè no ho necessiten.

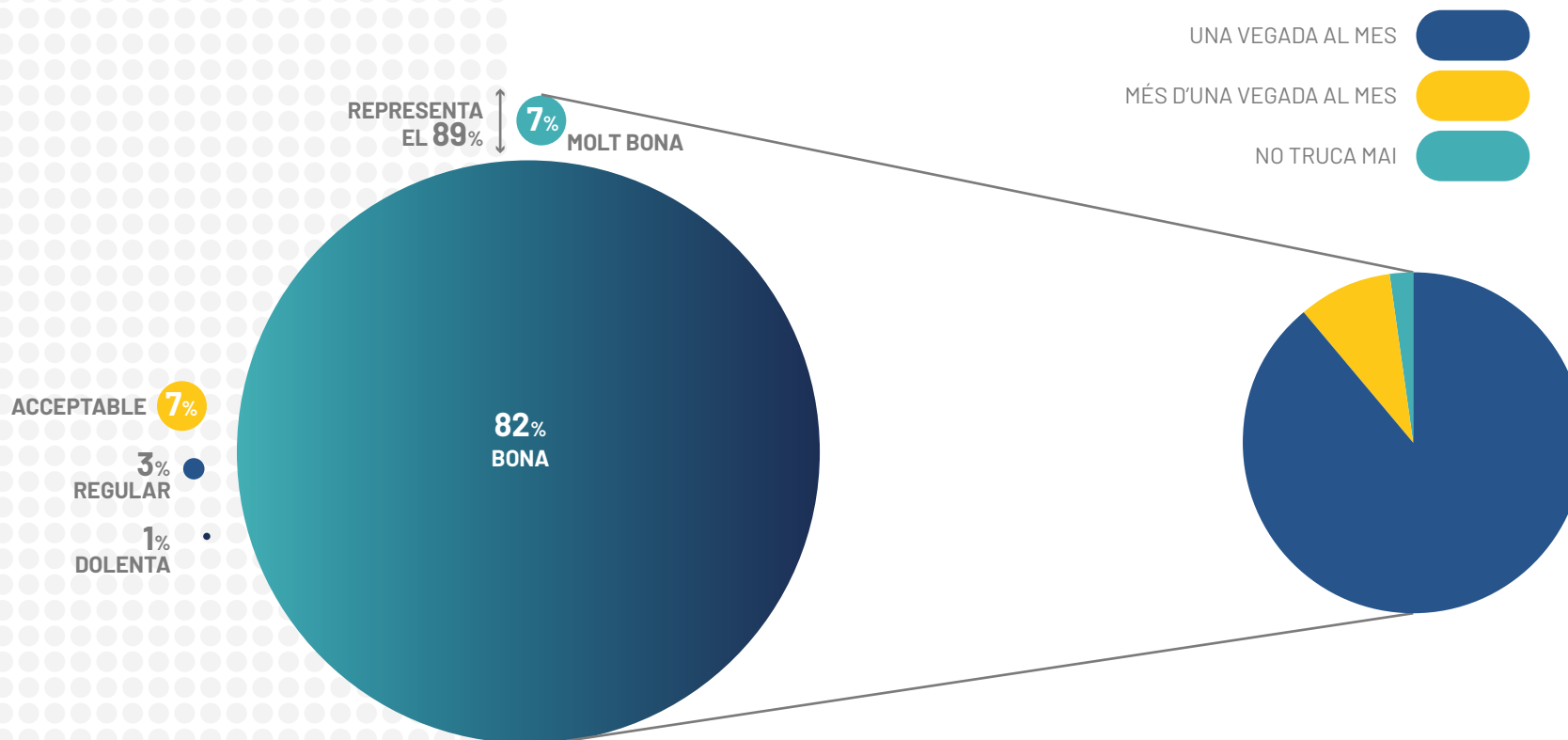
Quan truques a les oficines,
t'ajuden a posar-te en contacte
amb la persona adequada?



Et resollem les consultes
ràpidament?



Quin és el grau de satisfacció de l'atenció rebuda per part del Col·legi?



Què podem millorar?

Si bé és cert que les dades reflecteixen, de forma majoritària, un cert grau de satisfacció amb la institució, també ho és que s'han detectat àrees de millora en les quals calia actuar de forma immediata.

MILLORAR SERVEI JURÍDIC	33	16%
AUGMENTAR QUALITAT FORMACIÓ	32	16%
FORMACIÓ GRATUÏTA	31	15%
MÉS SERVEIS ÚTILS	21	10%
MILLORAR LA COMUNICACIÓ	16	8%
LLUITAR CON INTRUSISME / DEFENSA PROFESSIONAL	12	6%
MILLORAR ATENCIÓ PÚBLIC	10	5%
MILLORAR GHESTIA	9	4%
MILLORAR NETWORKING	9	4%
BAIXAR QUOTA MENSUAL	7	3%
AMPLIACIÓ HORES D'ASSESSORAMENT JURÍDIC I FISCAL	6	3%
MILLORAR MARCA DEL COL·LEGI VS ASSOCIACIÓ	4	2%
ESCOLTAR AL COL·LEGIAT	3	1%
EVITAR EL POSICIONAMENT POLÍTIC	3	1%
MILLORAR API.CAT	3	1%
UNA ÚNICA PÀGINA WEB	3	1%
BORSA DE TREBALL	1	0%
DIFERÈNCIA COL·LEGIAT D'ASSOCIAT	1	0%
PROPORCIONAR ESTADÍSTIQUES DE MERCAT	1	0%
TOTAL	205	100%

CONCEPTES QUE MÉS PREOCUPEN

Què hem fet per resoldre les necessitats detectades en aquesta enquesta

- 1 Hem reforçat el servei d'assessorament jurídic amb la incorporació de dos nous advocats.
- 2 Hem creat un nou Pla d'actualització i perfeccionament amb més de 100 cursos inclosos a la quota.
- 3 Hem redissenyat la plataforma de serveis, categoritzat millor els productes i serveis perquè els nostres agents els puguin localitzar més fàcilment i inclòs nous serveis en les àrees més sol·licitades (imatge i comercialització d'immobles i digitalització de processos).
- 4 Hem creat un canal de comunicació més directe amb els nostres agents (Telegram) alhora que hem contractat els serveis d'una empresa per reposicionar la marca API i d'una altra per augmentar la presència a mitjans de comunicació i posicionar-nos com a referent del sector de la mediació immobiliària.
- 5 Hem treballat en el disseny d'un nou Ghestia, molt més orientat al client, amb la col·laboració d'un grup d'agents del col·lectiu.



ELS NOSTRES ESTATS FINANCERS

Compte de guanys i pèrdues

	2018	2019
1. Import net de la xifra de negocis	1.136.772,44 €	1.157.816,58 €
a) Vendes de béns i serveis	1.083,44 €	1.555,58 €
700 PRESTACIÓ DE SERVEIS	1.083,44 €	1.555,58 €
b) Quotes	1.135.689,00 €	1.156.261,00 €
705 QUOTES COL·LEGIALS	1.135.689,00 €	1.156.261,00 €
4. Aprovisionaments	-602.870,46 €	-445.959,12 €
a) Compres de béns i serveis	-312.031,81 €	-241.190,69 €
600 QUOTES COL·LEGIALS I ORGANISMES	-51.922,72 €	-77.244,09 €
601 COMPRES DE BÉNS I SERVEIS	-119.579,80 €	-118.965,29 €
603 ALTRES COMPRES DE BÉNS I SERVEIS	-140.529,29 €	-44.981,31 €
c) Treballs realitzats per altres empreses	-290.838,65 €	-204.768,43 €
607 TREBALLS REALITZATS PER TERCERS	-290.838,65 €	-204.768,43 €
5. Altres ingressos d'explotació	20.358,24 €	31.281,07 €
a) Ingressos accessoris i de gestió	20.358,24 €	31.281,07 €
759 INGRÉS CEIC I ALTRES SERVEIS	20.358,24 €	31.281,07 €
6. Despeses de personal	-277.078,65 €	-330.065,21 €
a) Sous, salaris i auxiliars	-202.803,14 €	-253.421,58 €
640 SOUS I SALARIS	-202.803,14 €	-253.421,58 €
b) Càrregues socials	-55.975,51 €	-76.643,63 €
642 SEGURETAT SOCIAL	-54.287,22 €	-75.213,63 €
648 FORMACIÓ DE PERSONAL	-748,29 €	0,00 €
649 ALTRES DESPESES SOCIALS	-940,00 €	-1.430,00 €
d) Despeses President-Secretari	-18.300,00 €	0,00 €
647 DESPESES PRESIDENT-SECRETARI	-18.300,00 €	0,00 €
7. Altres despeses d'explotació	-181.922,03 €	-186.172,89 €
a) Serveis exteriors	-173.373,87 €	-178.723,63 €
622 REPARACIONS I CONSERVACIÓ	-10.519,38 €	-8.544,40 €

	2018	2019
623 SERVEIS PROFESSIONALS INDEP.	-88.334,05 €	-70.557,01 €
625 PRIMES D'ASSEGURANCES	-2.873,38 €	-4.234,31 €
626 SERVEIS BANCARIS	-939,47 €	-868,67 €
627 PUBLICITAT, PROPAGANDA I RR.PP.	-14.357,71 €	-44.739,60 €
628 SUBMINISTRAMENTS	-11.710,84 €	-11.418,25 €
629 ALTRES SERVEIS	-44.639,04 €	-38.361,39 €
b) Tributs	-7.785,59 €	-6.080,14 €
631 ALTRES TRIBUTS	-7.785,59 €	-7.007,83 €
634 AJUST. NEGAT. EN IMPOS. INDIR.	0,00 €	927,69 €
c) Pèrdues, deteriorament, i var. provisions	-762,57 €	-1.369,12 €
650 PÈRDUES QUOTES INCOBRABLES	-762,57 €	-1.369,12 €
8. Amortització de l'immobilitzat	-23.676,60 €	-23.762,04 €
680 AMORT. IMMOBILITZAT INTANGIBLE	-89,04 €	-53,76 €
681 AMORT. IMMOBILITZAT MATERIAL	-23.587,56 €	-23.708,28 €
11. Deteriorament i resultat per alienació d'immobilitzat	2.555,48 €	0,00 €
770 BENEFICIS PROCEDENTS DE L'IMMOBILITZAT INTANGIBLE	2.555,48 €	0,00 €
13. Altres Resultats	30.069,95 €	-328,34 €
678 DESPESES EXCEPCIONALS	-45.869,63 €	-329,82 €
778 INGRESSOS EXCEPCIONALS	75.939,58 €	1,48 €
A) RESULTATS D'EXPLOTACIÓ	104.208,37 €	202.810,05 €
14. Ingressos financers	50,00 €	499,91 €
b) De valors negociables i altres inst. fin.	50,00 €	499,91 €
b1) D'entitats financeres	50,00 €	499,91 €
762 INGRESSOS FINANCERS	50,00 €	0,00 €
769 ALTRES INGRESSOS FINANCERS	0,00 €	499,91 €
15. Despeses financeres	-1.420,54 €	-1.343,76 €
a) Per deutes amb entitats financeres	-1.420,54 €	-1.343,76 €
662 INTERESSOS DE DEUTES	-1.420,54 €	-1.343,76 €
B) RESULTAT FINANCER	-1.370,54 €	-843,85 €
C) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	102.837,83 €	201.966,20 €
D) RESULTAT DE L'EXERCICI	102.837,83 €	201.966,20 €

Balanç de situació (I)

ACTIU	2018	2019	ACTIU	2018	2019
A) ACTIU NO CORRENT	596.340,68 €	559.036,28 €	B) ACTIU CORRENT	1.390.225,80 €	1.367.402,25 €
I. Immobilitzat intangible	465,37 €	411,61 €	II. Existències	981,26 €	981,26 €
203 PROPIETAT INDUSTRIAL	19.689,16 €	19.689,16 €	328 MATERIAL D'OFICINA	981,26 €	981,26 €
206 APLICACIONS INFORMÀTIQUES	344.550,37 €	344.550,37 €	III. Deutors comercials i altres comptes cobrar	27.694,37 €	45.022,34 €
280 AMORT. ACUM. IMMOB. INTANGIBLE	-363.774,16 €	-363.827,92 €	1. Clients vendes i prestació de serveis	12.639,65 €	29.917,89 €
II. Immobilitzat material	525.659,88 €	508.409,24 €	b) Clients vendes i prestació serv. CP	12.639,65 €	29.917,89 €
210 TERRENYS I BÉNS NATURALS	15.362,48 €	15.362,48 €	430 CLIENTS	-80.550,33 €	29.917,89 €
211 CONSTRUCCIONS	3.404,12 €	3.404,12 €	431 CLIENTS, EFECTES COMERCIALS A COBRAR	93.189,98 €	0,00 €
214 UTILLATGE	0,00 €	721,68 €	3. Altres deutors	15.054,72 €	15.104,45 €
215 ALTRES INSTAL·LACIONS VÀRIES	654.531,52 €	654.531,52 €	440 DEUTORS	15.000,00 €	15.000,00 €
216 MOBILIARI	176.953,87 €	177.518,91 €	470 HP, DEUTORA DIVERSOS CONCEPTES	0,00 €	0,00 €
217 EQUIPS INFORMÀTICS	111.352,52 €	116.523,44 €	473 HP, RETENCIONS I PAGAMENTS A COMPTE	54,72 €	104,45 €
281 AMORT. ACUM. IMMOB. MATERIAL	-435.944,63 €	-459.652,91 €	V. Inversions financeres a curt termini	460.000,00 €	460.000,00 €
V. Inversions financeres a llarg termini	70.215,43 €	50.215,43 €	548 IMPOSICIONS A CURT TERMINI	460.000,00 €	460.000,00 €
260 FIANCES CONSTITUÏDES A LLARG TERMINI	70.215,43 €	50.215,43 €	VI. Periodificacions a curt termini	2.036,44 €	26.346,85 €
			480 DESPESES ANTICIPADES	2.036,44 €	26.346,85 €
			VII. Efectiu i altres actius líquids equivalents	899.513,73 €	835.051,80 €
			570 CAIXA	6.826,55 €	6.693,60 €
			572 BANCS	892.687,18 €	828.358,20 €
			TOTAL ACTIU	1.986.566,48 €	1.926.438,53 €

Balanç de situació (II)

PASSIU	2018	2019
A) PATRIMONI NET	781.054,87 €	983.021,07 €
A-1) Fons propis	781.054,87 €	983.021,07 €
I. Capital	367.225,75 €	367.225,75 €
1. Capital escripturat	367.225,75 €	367.225,75 €
101 FONS SOCIAL	367.225,75 €	367.225,75 €
III. Reserves	120.979,44 €	223.817,27 €
113 RESERVES VOLUNTÀRIES	120.979,44 €	223.817,27 €
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 €	201.966,20 €
129 RESULTAT DE L'EXERCICI	102.837,83 €	201.966,20 €
B) PASSIU NO CORRENT	875.620,06 €	672.764,61 €
I. Provisions a llarg termini	184.493,14 €	0,00 €
142 PROVISIÓ PER A ALTRES RESPONSABILITATS	184.493,14 €	0,00 €
II. Deutes a llarg termini	691.126,92 €	672.764,61 €
1. Deutes amb entitats de crèdit	371.780,79 €	350.013,35 €
170 DEUTES A LLARG TERMINI AMB ENTITATS DE CRÈDIT	371.780,79 €	350.013,35 €
3. Altres deutes a llarg termini	319.346,13 €	322.751,26 €
180 FIANCES REBUDES A LLARG TERMINI	319.346,13 €	322.751,26 €

PASSIU	2018	2019
C) PASSIU CORRENT	329.891,55 €	270.652,85 €
III. Deutes a curt termini	67.478,04 €	41.703,52 €
1. Deutes amb entitats de crèdit	46.407,12 €	46.333,93 €
520 DEUTES A CURT TERMINI AMB ENTITATS DE CRÈDIT	22.217,12 €	22.006,68 €
521 DEUTES A CURT TERMINI	24.190,00 €	24.327,25 €
3. Altres deutes a curt termini	21.070,92 €	-4.630,41 €
555 PARTIDES PENDENTS D'APLICACIÓ	21.070,92 €	-4.630,41 €
V. Creditors comerc. i altres comptes pagar	257.100,71 €	193.898,14 €
2. Altres creditors	257.100,71 €	193.898,14 €
400 PROVEÏDORS	0,00 €	0,00 €
410 CREDITORS PER PRESTACIONS DE SERVEIS	179.106,63 €	125.210,83 €
419 CREDITORS OPERACIONS PENDENTS FACTURACIÓ	54.294,85 €	17.704,00 €
465 REMUNERACIONS PENDENTS DE PAGAMENT	5.808,88 €	21.993,82 €
475 HP. CREDITORS CONCEPTES FISCALS	12.842,93 €	18.731,50 €
476 ORG. DE LA SS.SS. CREDITORA	5.047,42 €	10.257,99 €
VI. Periodificacions a curt termini	5.312,80 €	35.051,19 €
485 INGRESSOS ANTICIPATS	5.312,80 €	35.051,19 €
TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	1.986.566,48 €	1.926.438,53 €