

Memòria COAPI

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

2021



01

QUI SOM

3

02

CARTA DEL PRESIDENT

13

03

COM SÓN ELS NOSTRES API

14

04

QUÈ FEM

- 4.1 CONSOLIDEM EL NOSTRE LIDERATGE EN DIFERENTS ÀMBITS_18
- 4.2 FORMEM ELS API PERQUÈ TRANSFORMIN EL SEU NEGOCI_21
- 4.3 LIDEREM LA DIGITALITZACIÓ DEL SECTOR I FEM ACCESSIBLE LA INNOVACIÓ IMMOBILIÀRIA ALS NOSTRES AGENTS_25
- 4.4 COMUNIQUEM PER SER REFERENTS DAVANT LA SOCIETAT_28
- 4.5 REPRESENTEM EL COL·LECTIU_31
- 4.6 PERSEGUIM EL CREIXEMENT IMMOBILIARI DELS NOSTRES AGENTS_34
- 4.7 DONEM SEGURETAT ALS NOSTRES AGENTS_36
- 4.8 GENEREM NEGOCI ALS NOSTRES AGENTS_38

18

05

QUÈ PENSEN ELS NOSTRES API

41

06

ELS NOSTRES ESTATS FINANCERS

46

01 QUI SOM

Si l'any 2020 va ser l'any dels fets, 2021 ha estat l'any de l'obertura al món de la nostra marca.

És cert, veníem d'un any ple de reptes, en què la crisi sanitària mundial provocada pel coronavirus havia accelerat molts canvis en la nostra institució. Un any que ens va fer créixer, literalment i metafòricament, per omplir de realitats els nostres tres pilars: **lideratge, innovació i transformació**.

Amb aquest impuls, 2021 ha estat un any que, estem segurs, marcarà la història del nostre Col·legi.

Amb una visió de futur i uns valors clars, les línies d'actuació han de seguir en la mateixa direcció: mantenir i potenciar el nostre lideratge.

Després de 60 anys d'activitat, el 2010, amb la creació de l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya, havíem obert la porta de casa nostra a tots els professionals que es dedicaven a l'activitat immobiliària a Catalunya. I, ara que som un col·lectiu immobiliari representatiu i la nostra plataforma de serveis està plenament consolidada, és el moment de seguir en aquesta línia de treball i aprofundir-hi.

Perquè en un entorn tan dinàmic, volàtil i incert com l'actual, si volem continuar mantenint la posició de lideratge al sector, hem d'apostar per créixer en tots els sentits.

Entre tots, podem aconseguir un sector immobiliari millor.

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 n'augmentin les oportunitats
de negoci.

TREBALLEM PER

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

Transformar i reactivar el sector immobiliari
per crear un futur millor.

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

3 ELS NOSTRES PILARS

LIDERATGE

No som, fem. Ens comprometem amb les nostres idees fins a fer-les realitat i veiem els obstacles com a reptes, no com a impediments. Ens apassiona fer el que pensem.

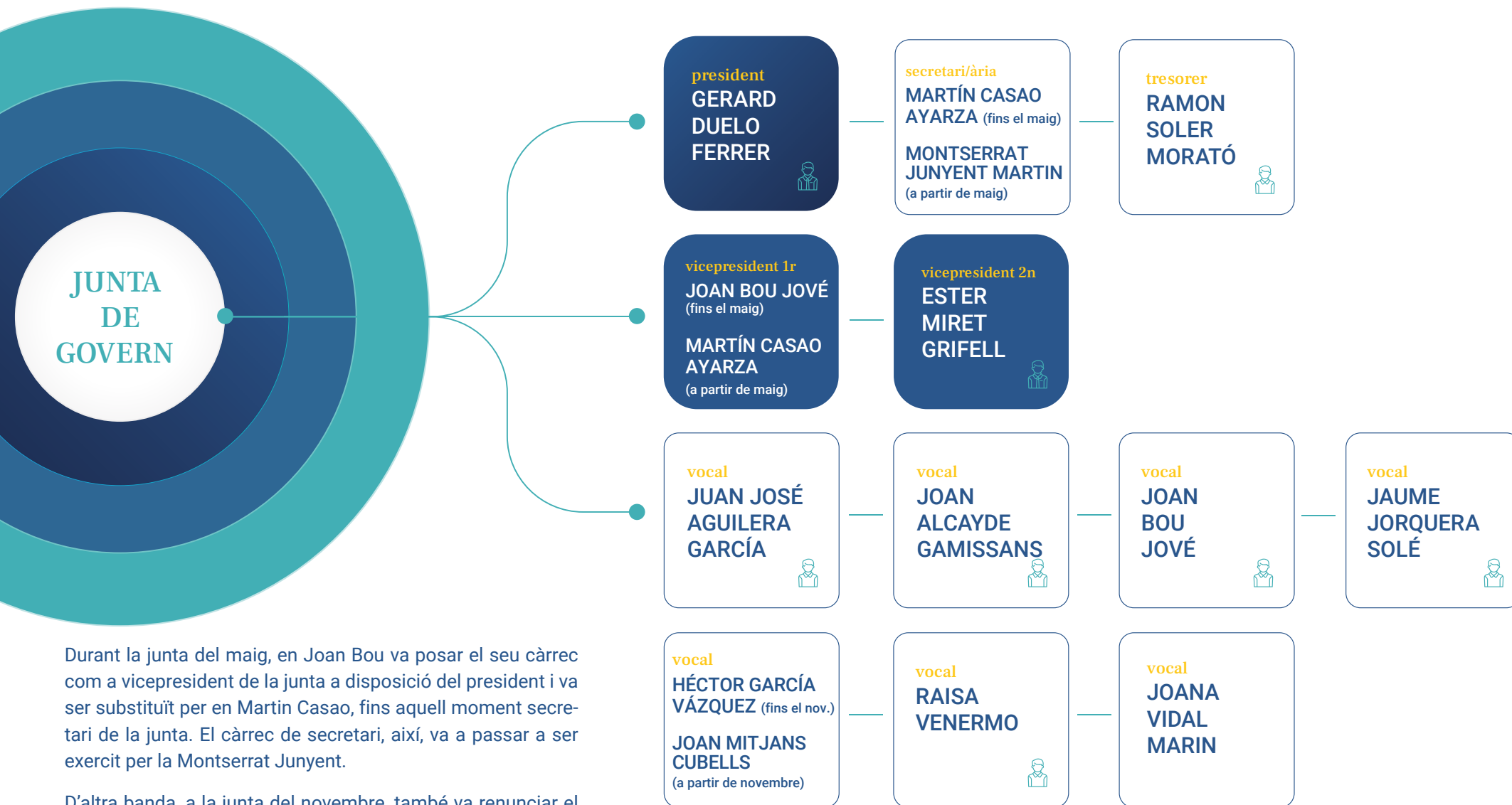
INNOVACIÓ

Busquem l'excel·lència: volem anar més enllà, no ens conformem amb fer les coses com sempre s'han fet, pensem noves maneres de fer-les i ens avancem, imaginant els professionals i els consumidors del futur.

TRANSFORMACIÓ

Som motor de canvi. Desafiem els límits dels nostres agents. Els inspirem i replem perquè evolucionin, transformin els seus negocis i assoleixin tots els seus objectius professionals.

1.1 Organització



Durant la junta del maig, en Joan Bou va posar el seu càrrec com a vicepresident de la junta a disposició del president i va ser substituït per en Martin Casao, fins aquell moment secretari de la junta. El càrrec de secretari, així, va a passar a ser exercit per la Montserrat Junyent.

D'altra banda, a la junta del novembre, també va renunciar el càrrec com a membre de la junta l'Héctor García Vázquez, que va ser substituït per en Joan Mitjans.

COMITÈ ADJUNT

<p>ANTONI GARCÍA</p> 	<p>ARIADNA VIDAL</p> 	<p>FELICE TUFANO</p> 
<p>FRANCESC XAVIER PERRAMON</p> 	<p>GORETTI ISERN</p> 	<p>EVA GONZÁLEZ-NEBREA</p> 
<p>ROSA PARÉS</p> 	<p>XAVIER FABREGAT</p> 	<p>MIGUEL ÁNGEL ROMERO</p> 
<p>VICENÇ HERNÁNDEZ</p> 	<p>MERCEDES BLANCO</p> 	

COMISSIONS DE TREBALL MIXTES COAPI/AIC

NOM COMISSIÓ	INTEGRANTS	OBJECTIU
Comissió Estratègia Nacional	Gerard Duelo Juanjo Aguilera Vicenç Hernández Anna Puigdevall	Iniciar expansió nacional marca API
Comissió Relacions Institucionals	Gerard Duelo Juanjo Aguilera Montserrat Junyent Joan Company Vicenç Hernández Anna Puigdevall	Augmentar les relacions institucionals transversals Consolidar el lideratge sectorial a Catalunya a nivell institucional
Comissió Serveis	Xavier Fabregat Antoni García Xavier Perramon Ramon Corominas Francesc Quintana Anna Puigdevall Gustavo López Roberto Campillo Sheila Gracia	Consolidar el lideratge sectorial a Catalunya de prestació de serveis Liderar la digitalització del sector a nivell de portar la innovació als API

NOM COMISSIÓ	INTEGRANTS	OBJECTIU
Comissió Jurídica-Ètica	Martín Casao Montse Junyent Juan José Aguilera Juan Alcayde Rosa Cabré Regina Lahoz Joan Mitjans Anna Puigdevall Ricard Mor	Dignificar jurídicament i socialment la professió API

Comissió Estructura interna de l'AIC	Gerard Duelo Joan Company Vicenç Hernández Josep M. Esteve Anna Puigdevall	Treballar l'organització interna i relació entre l'AIC i els tres col·legis
---	--	---

NOM COMISSIÓ	INTEGRANTS	OBJECTIU
Comissió Formació	Juan José Aguilera Núria Cruañas Javier Peidró David Saura Anna Puigdevall Sergi Marcos	Tutelar la transformació del professional API Liderar la digitalització del sector, des del punt de vista formatiu

Comissió Innovació	Vicenç Hernández Ivan Vaqué Anna Puigdevall Gustavo López	Liderar la digitalització del sector, impulsar la innovació del sector immobiliari Adquirir personalitat com a "Observador sectorial"
---------------------------	--	--

Comissió Paritat	Esther Miret Goretti Isern Ariadna Vidal Anna Puigdevall	Promoure iniciatives que fomentin la igualtat d'oportunitats en el sector immobiliari
-------------------------	---	---

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
SERGIO
ALMENDROS
Sotsdelegat
JOSEP M.
GONZÁLEZ



EIXAMPLE ESQUERRE

Delegat
JORGE
VISPO
Sotsdelegada
EVA GONZÁLEZ
-NEBREDÀ
VISPO



EIXAMPLE CENTRE

Delegat
CARLES
TORRICO
Sotsdelegat
VACANT



BARCELONÈS NORD

Delegat
VÍCTOR
TAPIOL
Sotsdelegat
VACANT



EIXAMPLE DRET

Delegat
ALBERT
RODÉS
Sotsdelegada
EDITH
GONZÁLEZ



SANT MARTÍ

Delegat
CONSTANTI-
NO 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



BARCELONÈS SUD

Delegada
MIRIAM
CABALLERO
Sotsdelegada
NURIA
RODRÍGUEZ



DELEGATS TERRITORIALS

BARCELONA COMARQUES

ALT PENEDES

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



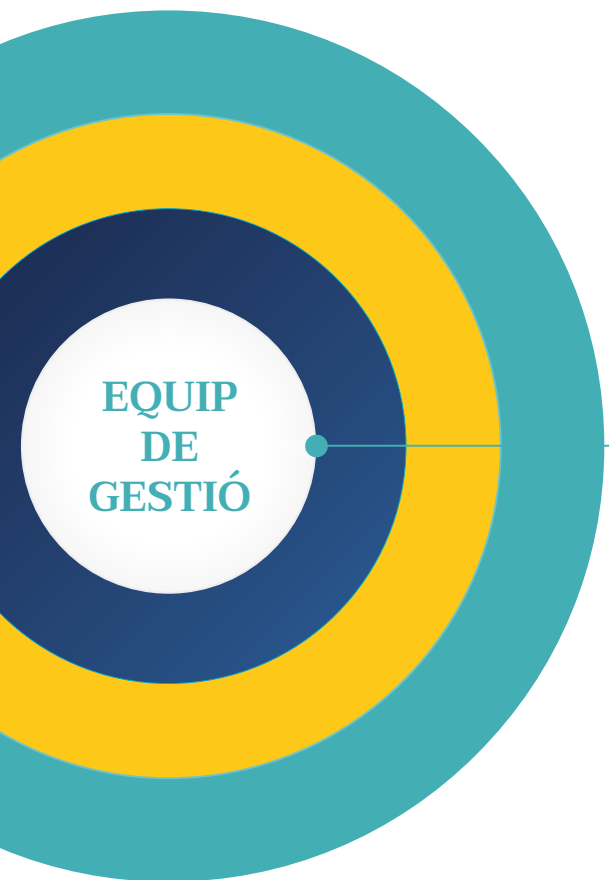
VALLÈS ORIENTAL

Delegada
ANNA M.
RODRIGO

Sotsdelegat
DIEGO
PUGLIESE



Delegat
d'honor
JAUME
JORQUERA



ASSEMBLEA GENERAL

L'Assemblea General és l'òrgan superior de govern, sobirà i està integrat per tots els seus col·legiats i col·legiades, que en formen part per dret propi.

Enguany, l'**Assemblea General Ordinària** es va celebrar el 30 de juny, de manera telemàtica. Durant la sessió, es van aprovar els comptes de l'exercici anterior (2020) i el pressupost per al 2021, aprovats per unanimitat.

1.2 Objectius prioritaris 2020 - 2024

- Mantenir i potenciar el nostre lideratge sectorial a Catalunya.
- Liderar la digitalització del sector.
- Tutelar la transformació professional de l'API.
- Adquirir personalitat com a observatori sectorial.
- Augmentar les relacions institucionals transversals.
- Dignificar jurídicament i socialment la professió d'API.
- Analitzar la millor estructura interna per a la futura AIC.
- Obrir un centre social, cultural, de formació, tècnic sota la denominació "COAPI Center".
- Co-organitzar esdeveniments i activitats que donin més visibilitat a la institució i a l'AIC.

02 CARTA DEL PRESIDENT

Fem recompte d'un any i d'aquí poc també d'un cicle, ja que enguany se celebraran noves eleccions per a la junta de govern de la nostra institució.

Han estat quasi quatre anys intensos i molt profitosos, en què hem aconseguit posicionar-nos de forma diferent davant els nostres públics, en què hem treballat per transformar profundament la nostra entitat per assolir els reptes de futur del nostre col·lectiu.

Perquè el moviment es demostra caminant.

I teníem clar que per poder-te ajudar a tu a transformar el teu negoci, primer havíem de reestructurar la nostra entitat i preparar-la per guiar-te en aquest procés.

Així ho hem fet, i estem orgullosos dels resultats assolits.

Molts d'ells han estat més patents durant l'últim any, en què el nostre projecte institucional ja havia adquirit més maduresa i ens ha permès armar-nos amb els suficients recursos per poder enfrontar els reptes que continuen apareixent i que haurem d'abraçar per continuar sent el col·lectiu de referència al sector immobiliari català.



GERARD DUELO I FERRER

Aquest any ha estat una etapa amb una gran feina per aconseguir la unió del sector immobiliari, tant en l'àmbit col·legial, que coincidint amb la meva presidència del Consejo General, he impulsat les relacions amb la resta de COAPI d'Espanya, com amb moltes institucions i associacions de tot el país, per potenciar la unió del sector immobiliari.

Ho hem fet a molts nivells, des del Consejo General de COAPI d'Espanya, des del Consell Català de COAPI, des

de la FADEI, la patronal del sector immobiliari i també des de la CNAEI, la confederació nacional d'agents i empreses immobiliàries.

Ens hem fet escoltar per tots els partits polítics i hem intentat influir a la nova llei de habitatge que està preparant el Govern al parlament nacional.

Han estat moltes reunions, moltes visites i he tingut l'ajut de molts companys i companyes, però finalment hem aconseguit que la veu dels immobiliaris sigui escoltada.

Sense cap dubte, aquest és el camí a seguir, si volem una mínima regulació de la nostra professió, en favor dels consumidors i de la dignificació de la professió immobiliària.

Sens dubte, tenim per davant un gran repte i si des del COAPI continuem apostant per la tecnologia, la formació, l'ètica professional i la cultura de la pau, la unió i el diàleg, segur que tenim un gran futur per tots els API i pel sector immobiliari.

En aquest marc el COAPI aposta fort per la mediació, que és un dels mètodes alternatius a la litigació judicial més econòmics i més usats i el mediador és una figura que està en continu auge pel seu reconeixement professional i social.

Des del COAPI hi creiem molt, ja som Centre homologat de mediació i podem oferir mediació a qualsevol ciutadà que ens la demani.

A més, des del Centre de Mediació del COAPI de Barcelona gestionem una bossa de persones mediadores especialitzades en el sector, per oferir un servei de mediació de qualitat a disposició de la societat.

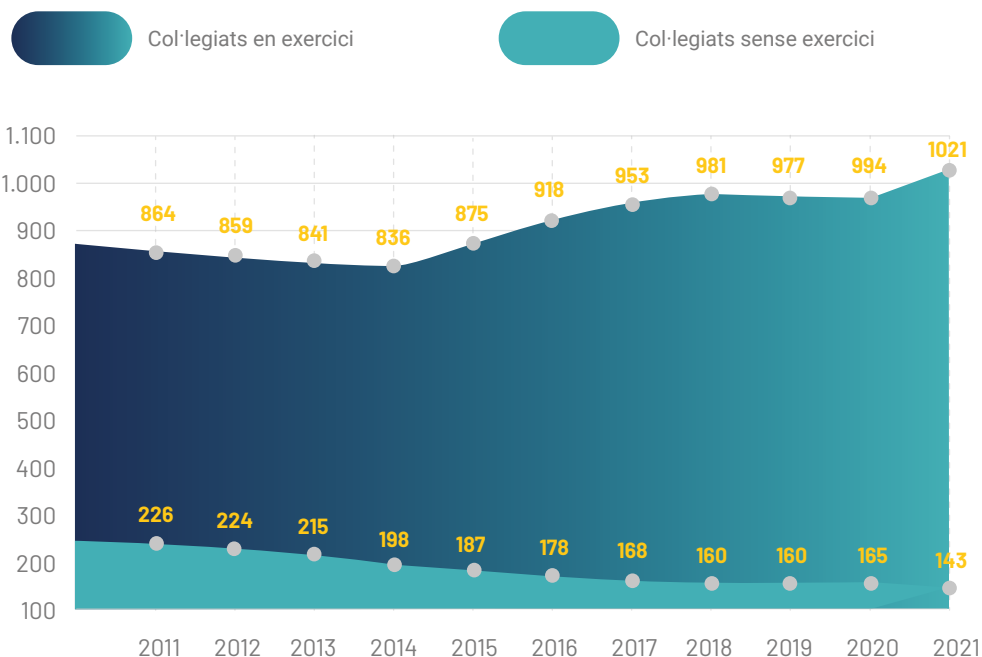
Aquesta realitat és també una aposta de futur i cada cop en sentirem parlar més.

03 COM SÓN ELS NOSTRES API

Un any més, el Col·legi continua incrementant la seva massa social i ha passat de 1.159 membres a 1.163, en un any en què el número d'agents en exercici ha augmentat prop del 3 %.

Més concretament, dels 1.163 col·legiats a 31 de desembre, 1.021 són en exercici i 143 sense exercici. Així, el 2021 hem superat la fita històrica de més de 1.000 col·legiats en exercici.

Evolució del nombre de col·legiats



Radiografia del nostre agent

Home

Entre 40 i 60 anys

Llicenciat en Dret, ADE, CC Econòmiques o Empresariales

Només té 1 oficina

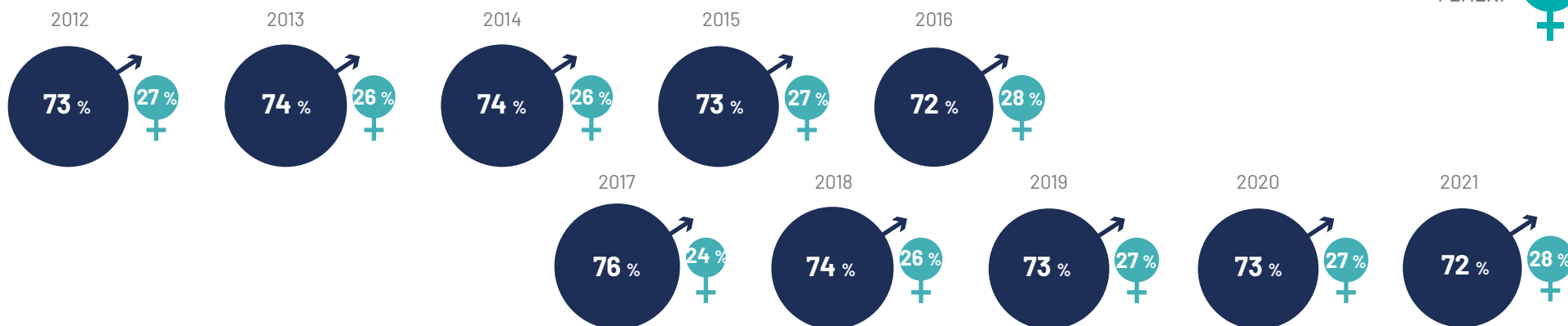
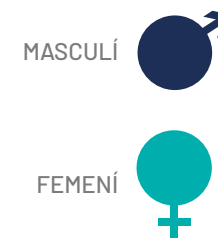
Treballa a la ciutat de Barcelona

Pel que fa al nostre perfil d'agent mig, no ha variat en els últims anys: de forma majoritària, es tracta d'un professional sènior amb petita o mitjana empresa a Barcelona, formació tècnica immobiliària i de sexe masculí.



Sexe

En els últims 10 anys, el perfil dels nostres col·legiats pel que fa a sexe i edat ha patit molt poques variacions. El percentatge per sexes es manté igual i continuem tenint una entitat molt masculinitzada (només un 28 % de dones). Quant a l'edat dels nostres col·legiats, es manté la tendència a la baixa de la franja d'agents entre 31 i 40 anys, que segueix disminuint del 19 % del 2012 al 9 % del 2021.



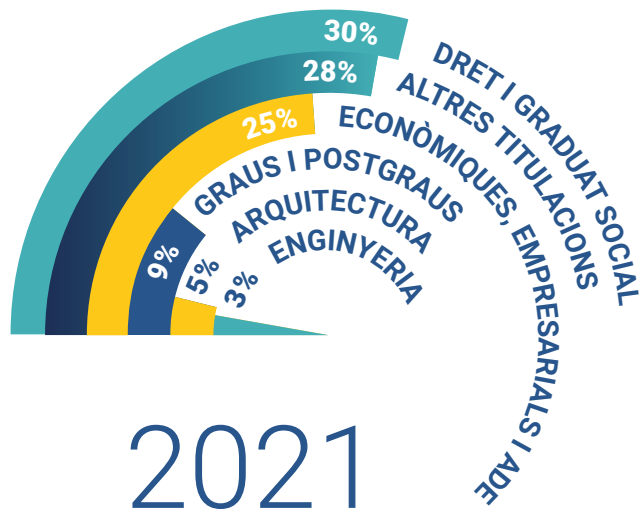
Edat

MENOR de 30	2 %	1 %	2 %	1 %	2 %	1 %	3 %	2 %	2 %	1 %
31 - 40	19 %	18 %	15 %	15 %	13 %	12 %	11 %	10 %	10 %	9 %
41 - 50	32 %	32 %	33 %	34 %	34 %	33 %	32 %	33 %	30 %	31 %
51 - 60	27 %	28 %	30 %	30 %	31 %	33 %	33 %	33 %	35 %	36 %
MAJOR de 60	20 %	21 %	20 %	20 %	20 %	21 %	21 %	22 %	23 %	22 %
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021



Nivell d'estudis

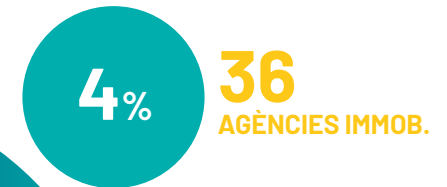
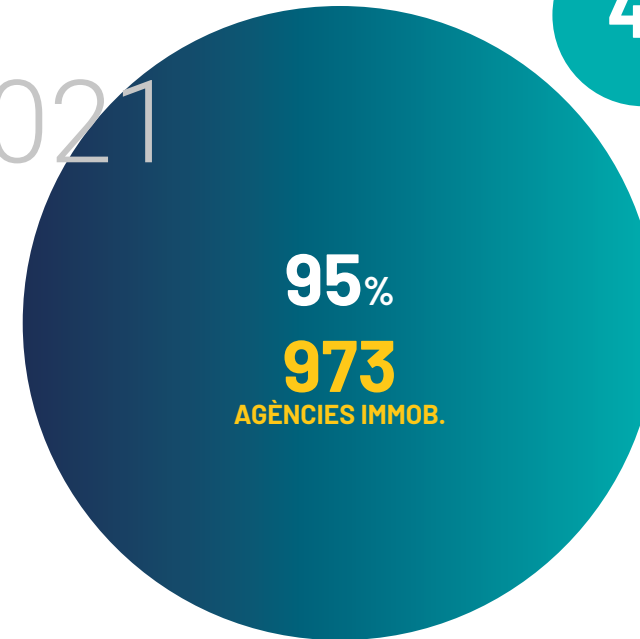
Pel que fa als estudis que donen accés a la col·legiació, no hi ha variació respecte d'anys anteriors. Les dades del cens ens mostren que més de la meitat (55 %) dels nostres col·legiats acrediten estudis en Dret, Graduat Social, Econòmiques, Empresariales, Administració i Direcció d'Empreses, mentre que el 17 % provenen d'enginyeries, Arquitectura, graus i postgraus de l'àrea immobiliària, i un 28 % compten amb altres estudis.



Nombre d'oficines



2021

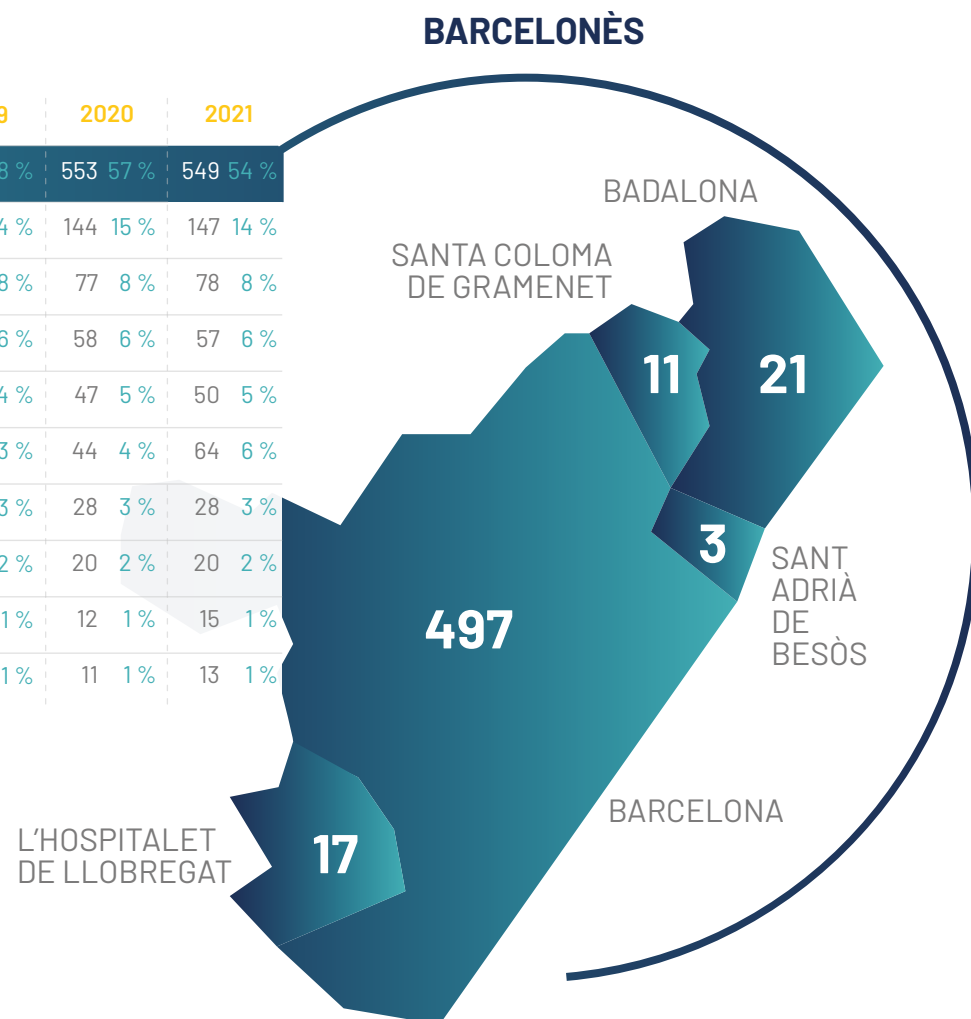


Seguint la línia d'anys anteriors, la gran majoria dels col·legiats a la nostra base de dades tenen petites i mitjanes empreses amb un únic despatx professional i només el 5 % disposen de més d'una oficina.

Distribució geogràfica

PROVÍNCIA BARCELONA	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
BARCELONÈS	505 56 %	502 56 %	488 55 %	522 57 %	547 56 %	526 55 %	570 58 %	562 58 %	553 57 %	549 54 %
VALLÈS OCCIDENTAL	116 13 %	111 12 %	107 12 %	112 12 %	127 13 %	136 14 %	135 14 %	139 14 %	144 15 %	147 14 %
MARESME	67 7 %	69 8 %	66 7 %	65 7 %	70 7 %	77 8 %	81 8 %	75 8 %	77 8 %	78 8 %
VALLÈS ORIENTAL	45 5 %	47 5 %	53 6 %	56 6 %	57 6 %	48 5 %	54 6 %	57 6 %	58 6 %	57 6 %
GARRAF	39 4 %	39 4 %	40 5 %	41 4 %	43 4 %	42 4 %	43 4 %	43 4 %	47 5 %	50 5 %
BAIX LLOBREGAT	63 7 %	62 7 %	58 7 %	54 6 %	53 5 %	61 6 %	30 3 %	33 3 %	44 4 %	64 6 %
BAGES / BERGUEDÀ	25 3 %	23 3 %	24 3 %	28 3 %	29 3 %	24 3 %	26 3 %	25 3 %	28 3 %	28 3 %
ANOIA	16 2 %	15 2 %	15 2 %	15 2 %	17 2 %	15 2 %	16 2 %	19 2 %	20 2 %	20 2 %
OSONA	14 2 %	15 2 %	15 2 %	14 2 %	11 1 %	12 1 %	13 1 %	13 1 %	12 1 %	15 1 %
ALT PENEDÈS	18 2 %	16 2 %	15 2 %	16 2 %	15 2 %	12 1 %	13 1 %	11 1 %	11 1 %	13 1 %

Per últim, quant a la distribució geogràfica de les agències immobiliàries, a 31 de desembre hi havia 1.021 despatxos professionals, el 54 % dels quals estava ubicat a la comarca del Barcelonès. Al marge d'aquesta concentració d'oficines a Barcelona, també podem destacar que, després de Barcelona, la província del Vallès Occidental segueix sent la segona en número d'oficines, igual que l'any passat.



04 QUÈ FEM

4.1 Consolidem el nostre lideratge en diferents àmbits

Som el col·lectiu d'agents immobiliaris amb més trajectòria a Catalunya i Espanya. Més de 70 anys acumulant coneixement expert al mercat i acompanyant els nostres agents que ens avalen. Però, com ens agrada dir, la història no és passat, és llegat. I volem utilitzar tota aquesta experiència per liderar el sector cap a la seva transformació.

Volem ser un referent i guanyar presència a la societat

Si una cosa ens va ensenyar la pandèmia és que les persones necessiten una xarxa de seguretat més que mai, perquè tothom té dret a accedir a l'habitatge amb les màximes garanties, siguin quines siguin les circumstàncies.

I estem convençuts que el destí d'API és ser el referent de bones pràctiques i de control al mercat immobiliari. Aquí i a tot arreu.

Això passa per fer-nos forts, per fer cada cop més reconeixible la nostra marca, per guanyar presència a

la societat i pes davant les institucions públiques, però sobretot passa per protegir els consumidors assegurant-nos que els nostres agents posseeixen un alt estàndard professional i es regeixen per un codi ètic i de bona conducta.

Lideratge. Innovació. Transformació.

Si aconseguim això, no hi haurà res ni ningú que pugui substituir-nos en el rol d'assessors de confiança dels nostres clients. És el nostre futur.



Actualitzem el nostre codi ètic

La societat evoluciona constantment. I, per això, és important que ens hi anem adaptant. En aquest sentit, durant aquest 2021 vam presentar l'actualització del nostre codi ètic, de bones pràctiques i de conducta, realitzat per la nostra Comissió jurídica, que ha de guiar l'actuació dels nostres agents davant els seus clients, els seus companys de professió i la societat en general.

160 col·legiats han renovat el seu compromís i s'han adherit ja a aquest nou codi ètic, perquè volen que els seus clients siguin conscients del teu compromís amb uns principis i valors sòlids i inqüestionables.

Ens adherim al Pacte Mundial de les Nacions Unides per la sostenibilitat

Ser el col·lectiu d'agents immobiliaris de referència del nostre sector, també significa comprometre'ns amb els reptes globals que miren cap a un futur millor.

És per això que el Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària de Barcelona (COAPI), l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya (AIC) i FIABCI Espanya sumen forces i treballarem conjuntament per promoure els Objectius del Desenvolupament Sostenible, la iniciativa de sostenibilitat corporativa més gran del món.

Concretament, ens comprometem amb l'ODS 11 (Ciutats i comunitats sostenibles) i l'ODS 5 (Igualtat de gènere), tots dos lligats amb els desafiaments actuals del sector immobiliari i de la nostra activitat com a professionals.

Creiem que aquest és un pas endavant del col·lectiu API per liderar la transformació cap a un sector immobiliari millor i més sostenible.



OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE



API apoya los Objetivos de Desarrollo Sostenible



OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE



API apoya los Objetivos de Desarrollo Sostenible

Ens convertim en centre de mediació

Creiem profundament en la mediació com a forma de resoldre conflictes i evitar els jutjats, especialment en un àmbit com l'immobiliari.

Desavinences entre agències immobiliàries i particulars per motius de venda o lloguer; dacions en pagament, lloguers, compravendes, donacions i permutes, conflictes entre la junta de propietaris; casos de morositat; conflictes amb promotors en l'execució d'aval en la compravenda d'immobles i divergències entre residents i tercers, impagaments de subministraments, taxes i impostos, entre d'altres.

Són només alguns dels conflictes immobiliaris més habituals que es poden solucionar de forma àgil amb una mediació.

Per això, hem volgut apostar decididament per potenciar el centre de mediació. Això ens permet oferir una medi-

ació amb garanties professionals a qualsevol ciutadà que ens la demani.

Com a Centre de Mediació del COAPI de Barcelona gestionem una bossa de persones mediadores especialitzades en el sector, per tal d'obtenir un ampli catàleg de mediadors capacitats i professionalitzats.

Aquells col·legiats que ho desitgin podran sol·licitar ser mediadors, sempre i quan disposin de la formació específica que marca la Generalitat de Catalunya, és a dir, cursos homologats d'acord amb l'Ordre JUS/428/2012, pel qual es regulen els continguts bàsics i el procediment d'homologació de la formació específica en matèria de mediació en l'àmbit del dret privat, que requereixen formació universitària.

De cara a 2022, estem estudiant les possibilitats d'oferir aquesta formació des d'API Academy.



4.2 Formem els API perquè transformin el seu negoci

Aquest 2021 ha estat l'any en què, per primera vegada, hem pogut desenvolupar el Pla d'Actualització i Perfeccionament de forma integral des que el vam presentar l'any 2019, ja que el 2020 es va veure afectat per la pandèmia i per fi aquest 2021 ha pogut desenvolupar-se de forma correcta.

Hem impartit més varietat de cursos i hem batut el rècord històric d'alumnes

Si l'any anterior –i degut a la pandèmia– no vam poder assolir l'objectiu de 100 cursos al llarg de l'any, aquest 2021 hem fins i tot sobrepassat aquest objectiu amb un total de 111 cursos. Cursos que, d'altra banda, han tractat més matèries directament relacionades amb la nostra professió i que han obtingut un grau de satisfacció molt satisfactori (8,88 de mitjana) amb una taxa de referenciació (NPS) del 59,49 % , la qual cosa significa que els nostres alumnes recomanarien les nostres formacions a altres agents.

Aquesta satisfacció s'ha vist reflectida també en el número d'assistència als cursos programats al llarg d'aquest any, en què hem batut un rècord històric amb una presència d'un total de 3.167 alumnes al llarg del període formatiu.

111
cursos

3.167
alumnes

8,88
nota mitja



INNOVACIÓ
I TECNOLOGIA



NEGOCI



JURÍDIC



HABILITATS
PROFSSIONALS



COMERCIAL I
MÀRQUETING

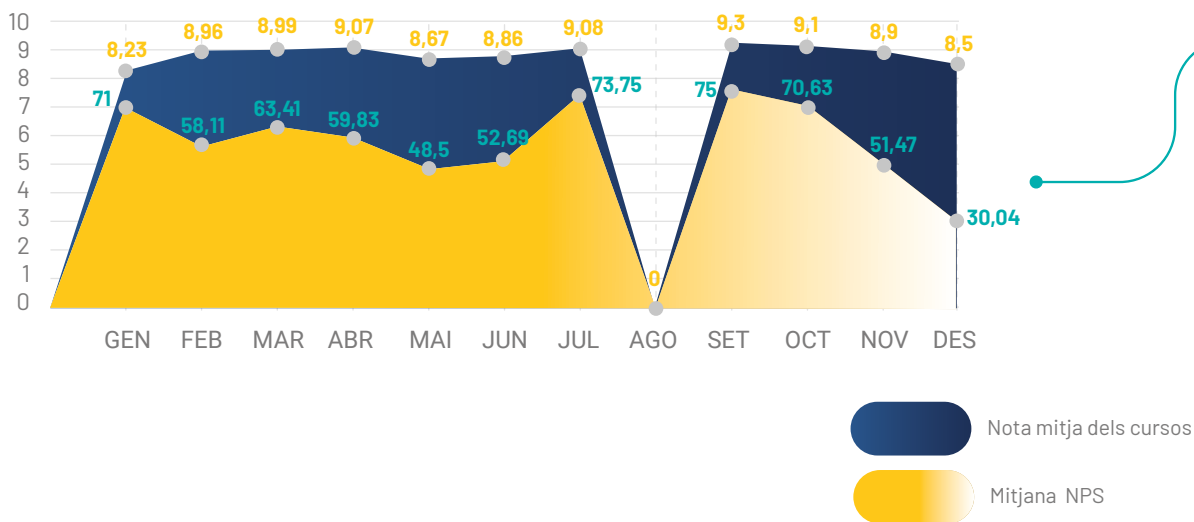
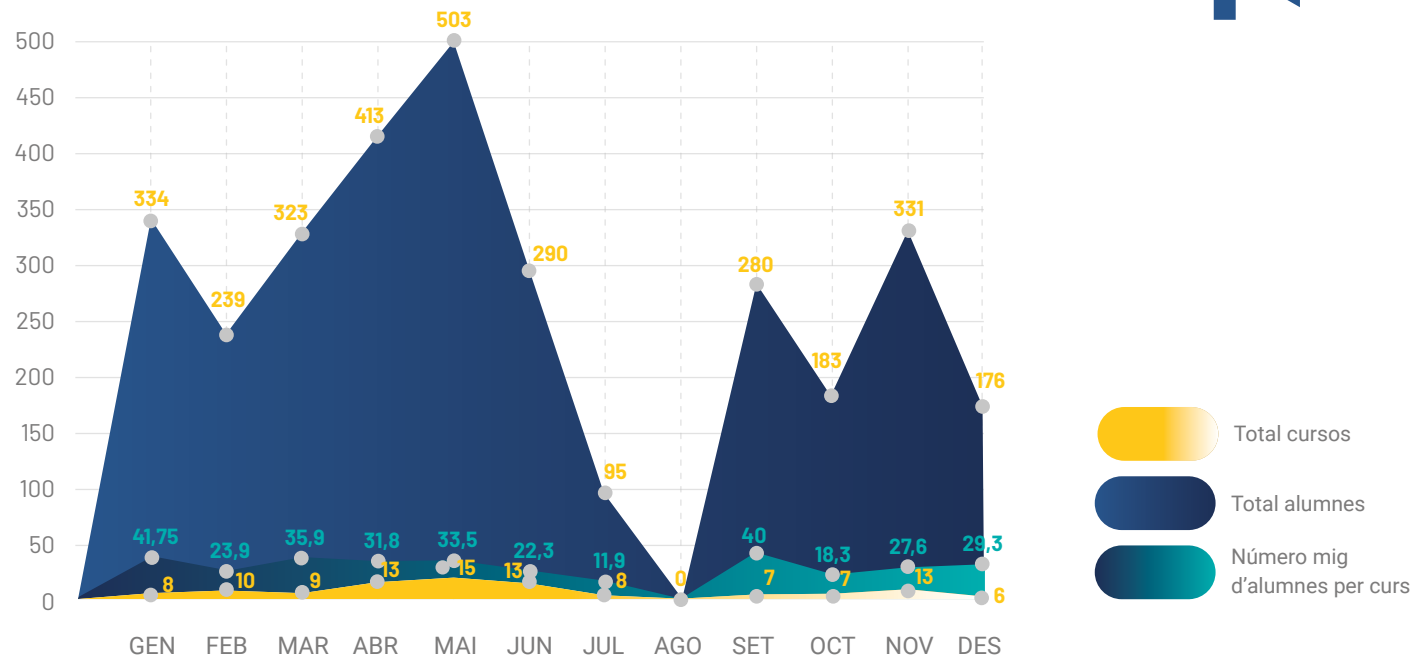


TÈCNICA
IMMOBILIÀRIA



IGUALTAT

Reciclatge 2021



Notes reciclatge 2021

Consolidem els nostres webinars com a referents de divulgació immobiliària

Una de les coses destacables també d'aquest any 2021 és la consolidació dels nostres webinars, que han esdevingut referents divulgatius sobre temes immobiliaris dins el nostre sector.

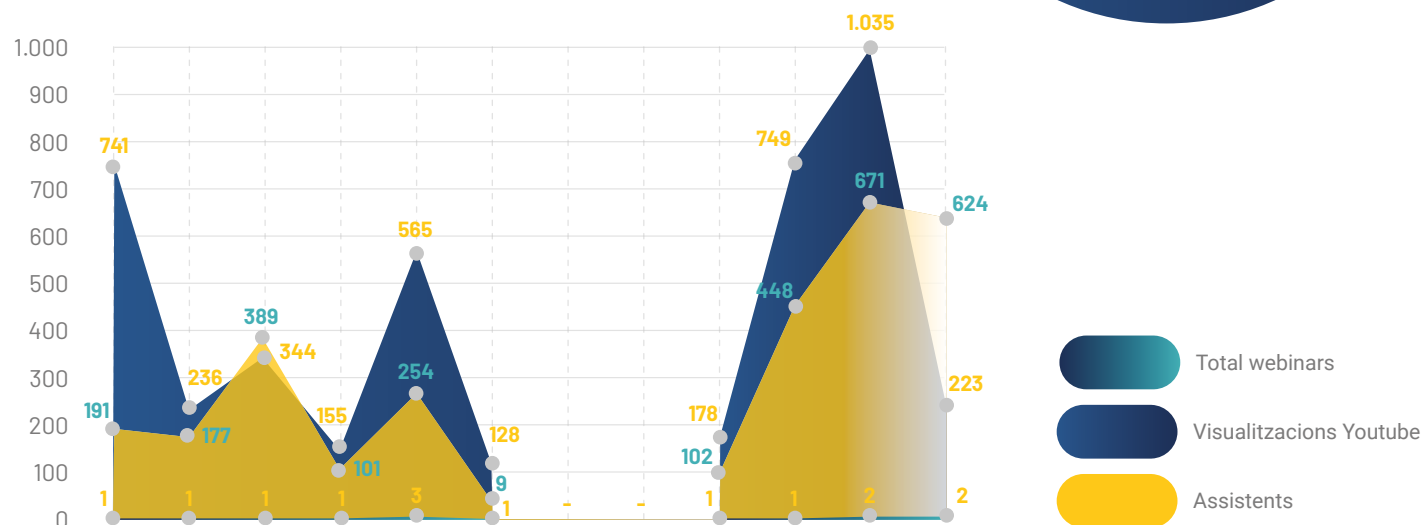
Enguany, un total de 14 webinars que han aprofitat la nostra marca i el nostre coneixement expert a més de 7.500 professionals immobiliaris, no només de Catalunya, sinó també d'Espanya i, per primer cop en la nostra història, de Llatinoamèrica.



Nou AICAT: un format versàtil i flexible que funciona

També aquest 2021 ha estat l'any de consolidació del nou format formatiu dels cursos que dona accés al Registre AICAT, que vam llançar l'any anterior.

Aquest nou format, molt més versàtil i adaptable a les necessitats i possibilitats d'horari i agenda de cada alumne, ha permès incorporar a 104 nous alumnes en global.



Projectes compartits amb l'AIC

Hem creat les nostres dues primeres certificacions formatives

Pensem que la formació és la pedra angular de la nostra professió. I, per això, estem treballant perquè API Academy ofereixi la formació immobiliària de més qualitat del mercat.

En aquesta línia, enguany hem creat les nostres dues primeres certificacions, que serveixen per acreditar que els agents que les cursen han adquirit les competències necessàries per convertir-se en especialistes en determinats temes.

Així, el 2021 es va impartir la Certificació LIT (Lideratge, Innovació i Transformació), que permetia adquirir una visió integral de la planificació del procés de transformació d'una agència immobiliària, i la Certificació Perit judicial immobiliari, que formava específicament en el camp de les valoracions immobiliàries per als jutjats.

Aquesta és una de les nostres apostes formatives i, durant el 2022, es programaran diferents formacions més.

Hem impartit el primer Màster en Transformació Immobiliària

El 15 de setembre es va iniciar la primera edició del **Màster en Transformació Immobiliària** amb un grup seleccionat de 25 alumnes.

Aquest màster, organitzat conjuntament entre el col·lectiu API i la consultora Active Development, ha permès a 25 API dissenyar el pla de transformació del seu negoci immobiliari de la mà d'un programa pensat per treballar –des del primer moment i de forma personalitzada– els canvis necessaris a cadascuna de les agències per adaptar-se a un mercat cada cop més exigent.

Les valoracions d'aquests alumnes (atorgant una nota mitjana de 9,37 al màster i una taxa de referenciació o NPS del 78,98 %) han estat bones. Això ens anima a pensar que la segona edició (que s'impartirà del setembre al desembre de 2022) serà encara millor.



4.3 Liderem la digitalització del sector i fem accessible la innovació immobiliària als nostres agents

Si hi ha quelcom que tenim clar és que la tecnologia està a la base de la millora de l'experiència del client de serveis immobiliaris. I que, per tant, la transformació digital de l'agència ja no es pot considerar una opció.

Qualsevol negoci immobiliari s'ha de renovar per adaptar-se a les necessitats del consumidor actual, que ha canviat la manera com cerca informació, compra, lloga o fins i tot es relaciona amb els seus agents.

Som molt conscients que la digitalització presenta un potencial enorme per optimitzar els processos de l'agència immobiliària, millorar la seva competitivitat, estalviar temps i diners, oferir un nou valor afegit als clients i fins i tot facilitar noves fonts d'ingressos als agents immobiliaris.

Per això, teníem clar que un dels projectes clau per al futur del col·lectiu era la creació d'una plataforma de serveis que cubris en 360° la gestió de l'agència immobiliària.



Estem millorant el mapa proptech API

Fa 6 anys aproximadament van començar a aparèixer a Espanya les primeres *startup* dedicades a les tecnologies immobiliàries. D'aquest petit ecosistema proptech, conformat per, amb prou feines una cinquantena de *startups*, Espanya ha passat a convertir-se en un dels *hubs* d'innovació immobiliària més importants d'Europa.

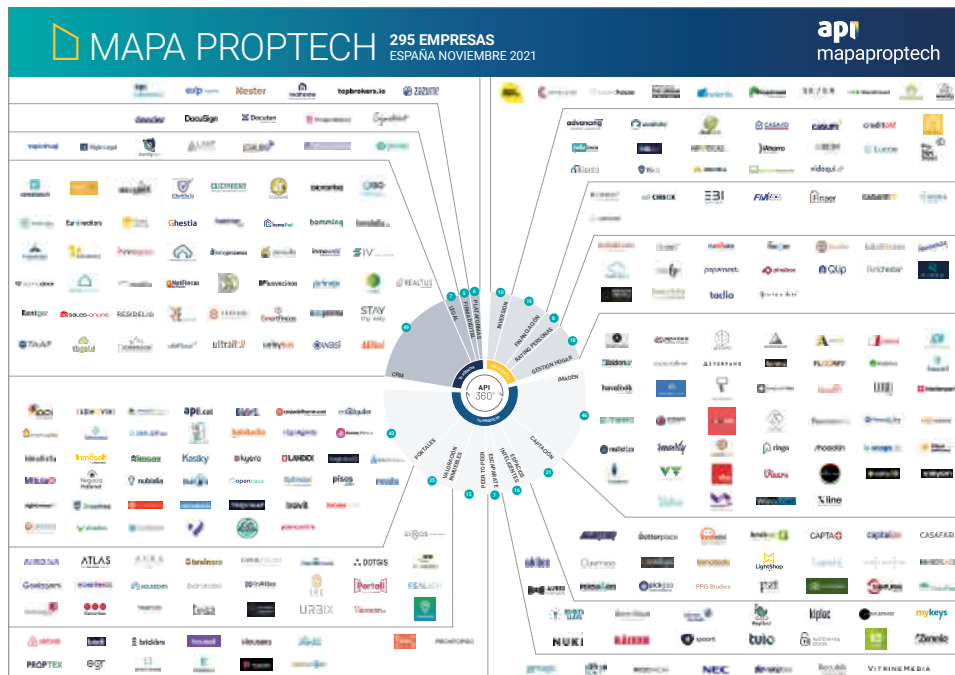
Aquesta potencialitat del proptech ja la intuïem fa un any i per això el 29 d'abril de 2020, en ple confinament, vam publicar el web mapaproptech.com, en el qual es podien trobar 154 empreses de tecnologia immobiliària classificades per categories perquè qualsevol API pogués identificar ràpidament per quines tasques i processos immobiliaris serveixen i trobar aquelles que li poden ser d'utilitat per impulsar el seu negoci immobiliari i ajudar-lo a optimitzar els seus processos.

L'objectiu de publicar i mantenir actualitzat aquest mapa era ordenar les tecnologies immobiliàries existents al mercat per fer-les més accessibles als nostres agents i facilitar-ne la integració als seus negocis immobiliaris.

Des de la seva publicació, el mapa ha crescut de 154 a 295 empreses proptech que ofereixen serveis dirigits a agents immobiliaris.

Aquest creixement del món proptech ha estat, sens dubte, possible gràcies a l'acolliment del propi sector immobiliari i a un canvi de mentalitat cap a una millor concepció i apreciació de les proptech, el col·lectiu API ja no només consumeix els productes d'aquestes empreses, sinó que també inverteix en l'ecosistema.

Aquest és el camí sens dubte per a la digitalització global del sector immobiliari.



295*
STARTUPS

*A 31 de desembre de 2021.

Projecte compartit amb l'AIC

Fem un pas de gegant amb la plataforma API

Aquest 2021 hem creat un punt de trobada del món API des d'on tots els nostres agents col·legiats poden accedir a tot el ventall d'eines, productes i serveis que els hi oferim perquè es desenvolupin professionalment, perquè millorin el rendiment del negoci.

Des d'API Plataforma els nostres agents poden accedir a la formació, als models de contracte, gestionar les seves dades, consultar la informació legal i els estudis de mercat i, en definitiva, accedir als més de 100 serveis de què poden gaudir per ser API.

I és que la gran novetat d'aquesta plataforma de serveis és que hem organitzat la informació seguint el mapa de processos d'una agència immobiliària, que ordena i emmarca totes les tasques d'una agència en processos que hem identificat amb l'ajuda d'API, per assegurar-nos que el mapa recull realment la seva realitat i el seu dia a dia.

El nostre objectiu és que trobin tot el que necessiten de forma més intuïtiva i àgil i que vegin, de manera clara, què els oferim per millorar qualsevol procés a la seva agència.

157

nombre serveis
disponibles a
la plataforma

2.576

nombre
visitants
únic

58.889

nombre
sessions
iniciades

Creiem fermament que dignificar jurídicament i socialment la figura de l'API requereix un esforç important en comunicació. Durant els últims anys, hem transformat poderosament la imatge de la nostra entitat, sobretot a nivell intern, i el 2021 hem començat a realitzar accions que ens ajudin a transformar la imatge a públics externs. Una línia en què aprofundirem durant el 2022.

Continuem sent referents de la mediació immobiliària davant els mitjans de comunicació

Enguany hem mantingut i fins i tot superat la presència als mitjans de comunicació com a líders d'opinió del sector immobiliari que vam tenir el 2020. Si l'any passat vam aparèixer un total de 1.690 vegades als mitjans de comunicació, enguany han estat 1.727, entre les quals més de

4.4 Comuniquem per ser referents davant la societat

50 entrevistes gestionades amb els mitjans de comunicació generalistes més rellevants de Catalunya i Espanya, com per exemple, La Vanguardia, l'Ara, El Economista, El Periódico, RAC1, RNE, TV3 o TVE.

1.727
nombre
d'aparicions

50
entrevistes

8,8 M€
valoració
informativa

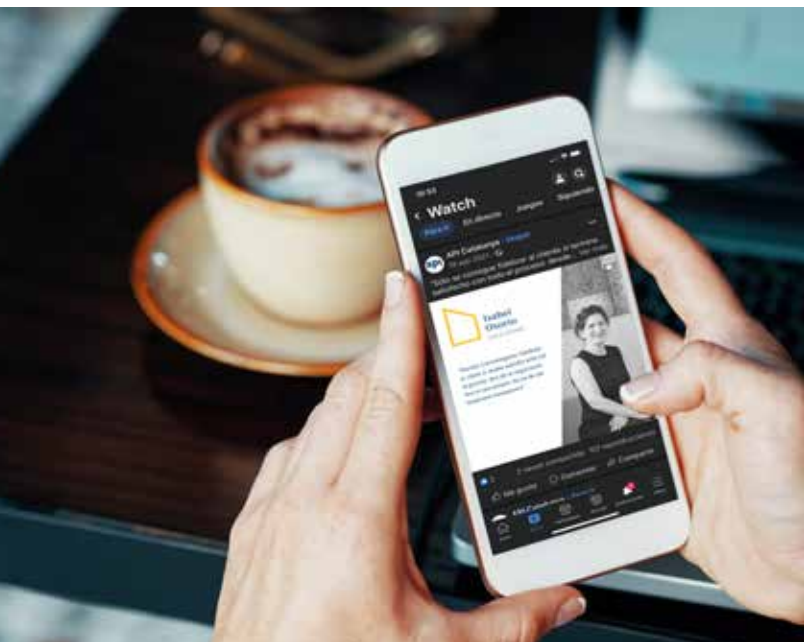
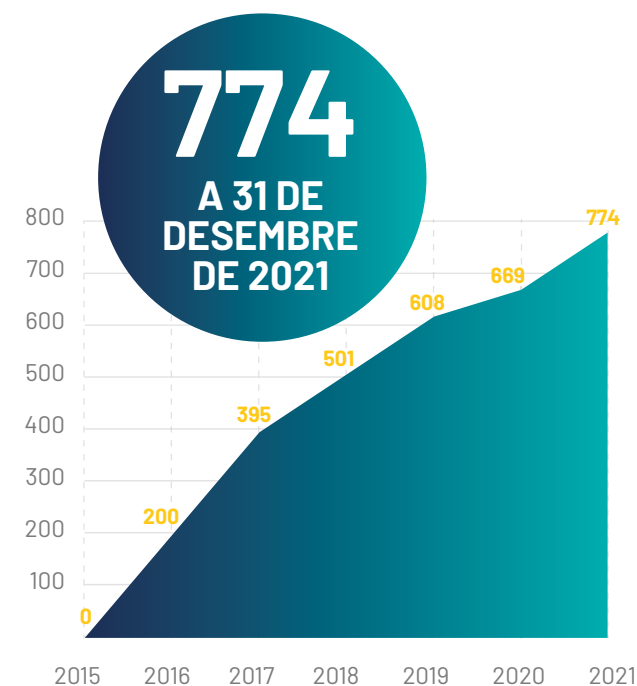




Mantenim l'estratègia de 'cobranding' per incrementar la presència de la nostra marca al carrer

Fa 5 anys vam iniciar una acció de *cobranding* amb la intenció d'augmentar de forma notòria la presència de la marca API al carrer i potenciar alhora els negocis dels nostres agents. I ho hem aconseguit.

A hores d'ara, existeixen 774 agències retolades API a tot Catalunya, la qual cosa significa que qualsevol ciutadà a pràcticament qualsevol lloc a Catalunya pot tenir contacte amb la nostra marca.



Fem més visible la tasca dels nostres agents a través de les xarxes socials

Aquest 2021 hem començat, amb molta il·lusió, una nova secció al nostre blog corporatiu en què entrevistem a diferents agents del nostre col·lectiu. Sota el nom «La veu de l'API», cada quinze dies publiquem una entrevista en profunditat a un dels nostres API, de diferents perfils i trajectòries, per donar visibilitat a la tasca que realitzem, trencar estereotips i dignificar la nostra professió.

Totes les nostres entrevistes es comparteixen a les nostres xarxes socials, des d'on els consumidors poden consultar-les sempre que ho vulguin.



Adquirim personalitat com a observatori social

Després de 2 anys publicant informes trimestrals del mercat immobiliari a Catalunya, tant genèrics com específics de diferents categories d'immobles (garatges, locals comercials i trasters), podem dir que per fi ens estem convertint en font d'informació per als mitjans de comunicació en matèria de dades immobiliàries.

Els nostres informes, que són sempre presentats mitjançant webinar, han tingut molta repercussió mediàtica i enguany, a més, n'hem incorporat un de nou: un informe anual sobre nacionalitat en la compra d'habitatge i el seu finançament hipotecari.

D'aquesta manera, a poc a poc, anem omplint de contingut aquesta àrea corporativa i posicionant-nos com a col·lectiu de referència en la publicació de dades immobiliàries fiables que, a més, ajuden els nostres agents a tenir informació de molta utilitat per a la seva presa de decisions.

4.5 Representem el col·lectiu

Assolir un sector immobiliari millor i més sostenible és un dels nostres reptes. I som conscients que serà difícil aconseguir-ho de forma individual. Per això, hem establert sinergies amb col·lectius afins i participem i col·laborem en tots els àmbits, entitats i institucions on la veu dels API hi ha de ser present i representada.

Hem fet arribar al Govern propostes d'acció proactives en matèria d'habitatge juntament amb altres col·lectius afins

Aquests dos últims anys han estat d'una intensitat normativa aclaparadora. Però, més enllà d'això, la majoria de les mesures aprovades durant aquesta darrera dècada, tant per part de l'estat com de les comunitats autònomes, comporten obligacions de gran impacte en l'àmbit privat. La dificultat en l'accés a l'habitatge ha suposat un repte per totes les administracions públiques que, davant la impossibilitat de donar-hi la resposta que els hi correspon, han buscat la solució en el sector privat. Lamentablement, no hem trobat la receptivitat suficient per evitar l'aprovació o modificació de molta d'aquesta legislació.

És per aquest motiu que enguany hem decidit enviar als diferents grups polítics del Parlament de Catalunya dotze propostes d'acció elaborades conjuntament amb amb el Consell de Col·legis d'Agents de la Propietat Immobiliària de Catalunya, el Consell de Col·legis d'Administradors de Finques de Catalunya, el Col·legi d'Administradors de Finques de Barcelona-Lleida, el Consell General de Cambres de la Propietat Urbana de Catalunya, l'Associació de Promotors i Constructors d'Edificis de Catalunya i l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya (AIC). El document, enviat també a totes les forces polítiques catalanes amb representació parlamentària, respon a l'esperit de satisfer el dret a l'habitatge de tota la població i especialment dels col·lectius més vulnerables, que és sense dubte un dels principals problemes no resolts i que precisa de la concertació del sector públic i privat si es vol assolir l'objectiu. Només així es poden posar en marxa polítiques d'habitatge efectives i viables.

Aquest desacord amb les actuals polítiques ens ha portat també a interposar, junt amb les altres entitats esmentades, segons els diferents àmbits afectats, diferents recursos contenciosos administratius com l'aprovació de les declaracions de mercat tens a diferents poblacions i ciutats, i continuar amb aquells iniciats amb anterioritat relatius a les modificacions del Pla General Metropolità.

També en l'àmbit territorial de Catalunya, el President del Consell de Col·legis d'Agents de la Propietat Immobiliària de Catalunya, Joan Company, va com-

parèixer a la comissió parlamentària encarregada de la que ha esdevingut la Llei 1/2022, del 3 de març, de modificació de la Llei 18/2007, la Llei 24/2015 i la Llei 4/2016 per afrontar l'emergència en l'àmbit de l'habitatge, que entra en vigor el dia 08/03/2022. S'han presentat també al·legacions a la memòria de la futura legislació en matèria d'arrendaments urbans a Catalunya.

Pel que fa a l'àmbit estatal, s'han formulat al·legacions i presentat propostes en relació a la "Ley de la Vivienda", especialment en la línia d'incorporar una regulació, semblant a la que tenim a Catalunya, pels agents immobiliaris, amb la creació d'una registre d'inscripció obligatori. Han estat multitud de gestions amb el Ministeri i els seus alts càrrecs, els portaveus i representants dels diferents partits polítics al Congrés dels Diputats de Madrid i també al Parlament Català, fins i tot la seva Presidenta, per traslladar-los la necessitat de replicar el model català a tot l'Estat. Només així, podem crear les condicions idònies per donar seguretat jurídica al mercat i als usuaris dels serveis dels agents immobiliaris i enfortir alhora la representativitat que ens ha de permetre convertir-nos en un referent.





Obrim una via de col·laboració amb la Generalitat de Catalunya amb el programa «Reallotgem» per facilitar una llar a famílies en risc d'exclusió

Enguany, hem obert una via de col·laboració amb la Generalitat de Catalunya gràcies a la qual els API ja poden actuar de prescriptors i de professionals de referència al programa «**Reallotgem.cat**», impulsat per l'Agència de l'Habitatge de Catalunya i que ofereix una alternativa residencial a famílies en risc d'exclusió que esperen un habitatge de la Mesa d'Emergències, més de 900 al mes de juliol de 2021, quan es va iniciar la col·laboració.

Així, els nostres agents poden oferir immobles amb garantia de cobrament per incloure dins el programa i la Generalitat és qui es converteix en arrendatària dels habitatges dels propietaris, que són cedits posteriorment a famílies en situació de vulnerabilitat.

Indubtablement, aquesta és una resposta a la nostra reclamació històrica a l'administració de més eines de col·laboració publicoprivada que ajudin a solucionar la necessitat d'habitatge assequible i social. I continuarem insistint per poder aportar el nostre coneixement expert en aquesta àrea.

Per guanyar pes davant les administracions públiques i la societat és imprescindible que el nostre col·lectiu estigui present en els fòrums més importants i, especialment, en aquelles ocasions en què es parli d'aquells temes que més ens afecten i en què podem aportar una opinió experta.

Per això, aquest any hem iniciat col·laboracions amb Barcelona Activa, el Cercle d'Economia, Foment del Treball i PIMEC, entitat en què la nostra institució hi és representada.

Col·laborem amb Barcelona Activa, Cercle d'Economia, Foment del Treball i PIMEC

Assumim la presidència de FADEI

Hem assumit novament la Presidència de la "Federación de Asociaciones de Empresas Inmobiliarias" (FADEI) mitjançant la nostra associació de naturalesa empresarial (AMEI). La federació és la interlocutòria amb els sindicats en la negociació del conveni col·lectiu sectorial i davant de la "Fundación Estatal por la formación de empleo" (Fundae) i s'ha integrat a la plataforma de diàleg, Condeferación Nacional de Agentes y Empresas Inmobiliarias (Cnaei).

Liderem una plataforma transversal de defensa de l'habitabilitat a Barcelona

Un dels projectes més engrescadors en què ens hem involucrat enguany és la campanya que, sota el lema BCN SOM TOTS, pretén fer sentir la veu, la majoria de les vegades desoïda, de tots els professionals transversals a l'àmbit de l'habitabilitat, davant de l'administració municipal i l'administració autonòmica.

Aquesta campanya està promocionada per la Taula d'Opinió Professional (TOP BCN), impulsada des del nostre Col·legi.

La campanya BCN SOM TOTS aquest any ha anat evolucionant i finalment farem un projecte fixe dintre de les nostres accions de comunicació i divulgació de la marca API.

Així, el que anava a ser un recull d'opinions de professionals que posteriorment serien la base per fer un llibre blanc amb les conclusions finals de les taules d'opinió, ara finalment, seran entrevistes a professionals del sector que farem de forma periòdica i li donarem divulgació, per tal que s'escolti la veu dels professionals de l'habitatge (arquitectes, constructors, promotors, administradors de finques, professors, coachs, experts temàtics i agents API).

Creiem que ja és hora que s'escolti allò que els professionals col·legiats pensen sobre els principals àmbits de la nostra ciutat.





VI Tribuna Immoscòpia en streaming

4.6 Perseguim el creixement immobiliari dels nostres agents

Volem que els nostres agents puguin avançar-se als esdeveniments i preparar el seu negoci per als nous reptes que se'ls presenten constantment.

Per aquest motiu, organitzem cada mes de gener la Tribuna Immoscòpia, una jornada de debat amb personalitats del món immobiliari que comparteixen amb nosaltres rellevant informació de mercat de primera mà.

El 29 de gener, l'agència de viatges Pangea, a Barcelona, va ser l'escenari de la sisena edició de la Tribuna Immoscòpia, organitzada novament per el Col·legi Oficial d'Agents de la Propietat Immobiliària (COAPI) de Barcelona i l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya (AIC) i amb la col·laboració de l'APCE Catalunya i el Col·legi d'Arquitectes de Catalunya i patrocinada per Andbank, Tecnitasa i Tecnotramit.

Amb un format adaptat a la situació sanitària del moment, la jornada de debat es va desenvolupar en una sessió sense públic, retransmesa en *streaming*, moderada pel prestigiós periodista Xavier Graset i inaugurada per Vicenç Hernández, president de l'AIC, i Agustí Serra, secretari de l'Agenda Urbana i Territori de la Generalitat de Catalunya.

Entre d'altres especialistes, hi van participar l'economista Gonzalo Bernardos, Javier Orduña, exmagistrat de la Sala Civil del Tribunal Suprem, Juan Carlos Álvarez, director general de Negoci de Gestió Patrimonial de Servihabitat o Ivan Vaqué, director general de Forcadell.

La cloenda de l'esdeveniment va anar a càrrec d'en Gerard Duelo, president del COAPI de Barcelona i el Consell General dels COAPI d'Espanya i Lluís Marsà, president d'APCE Catalunya.

En l'edició del Fòrum Immoscòpia 2021, que vam anomenar Evolution, la teoria de l'evolució de Darwin ens va servir com a metàfora de l'evolució de l'agent i va ser el fil conductor de l'esdeveniment. Un fil que ens va guiar, pas per pas, en el recorregut que cal que segueixin els professionals immobiliaris per adaptar-se al nou mercat immobiliari i al nou consumidor, i sobreviure.

La popular frase de Charles Darwin «no són les espècies més intel·ligents ni les més fortes les que sobreviuen, sinó les que s'adapten millor al medi» va ser el punt de partida de la jornada, que es va celebrar el passat 4 de novembre a la Llotja de Mar de Barcelona amb prop de 300 assistents presencials, malgrat les restriccions sanitàries.

Un espai de bellesa aclaparadora va ser l'escenari perfecte per a un espectacle de *videomapping* que vam utilitzar per representar de forma visual i sonora l'evolució del professional immobiliari, les ciutats, les societats i el món en general. Un esdeveniment experiencial per tal de despertar a tots els agents assistents la motivació per transformar els seus negocis.

Evolution, un esdeveniment per continuar evolucionant com a agent immobiliari

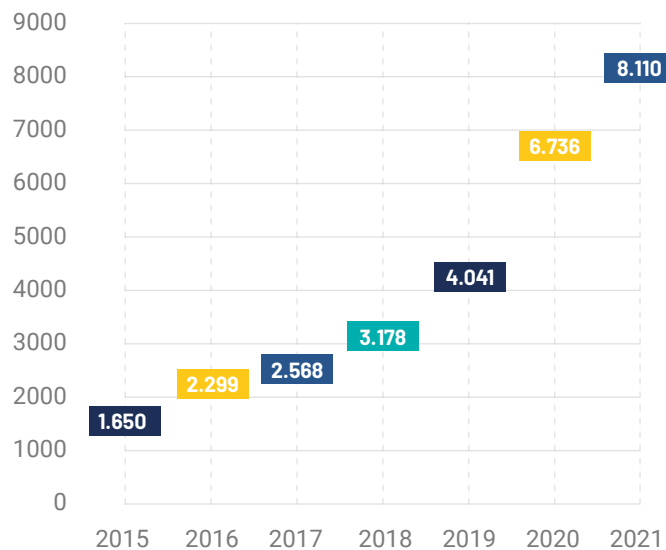


4.7 Donem seguretat als nostres agents

L'any 2020 les trucades a la nostra assessoria jurídica van augmentar un 67 % respecte de l'any anterior. I és que era d'esperar en el context de la pandèmia, amb més de 30 noves normatives aprovades que afectaven el sector immobiliari.

La tònica ha continuat el 2021. I aquesta inseguretat jurídica ha provocat que es registrin 8.110 trucades, 1.374 més que l'any anterior, és a dir, un 20,4 % més.

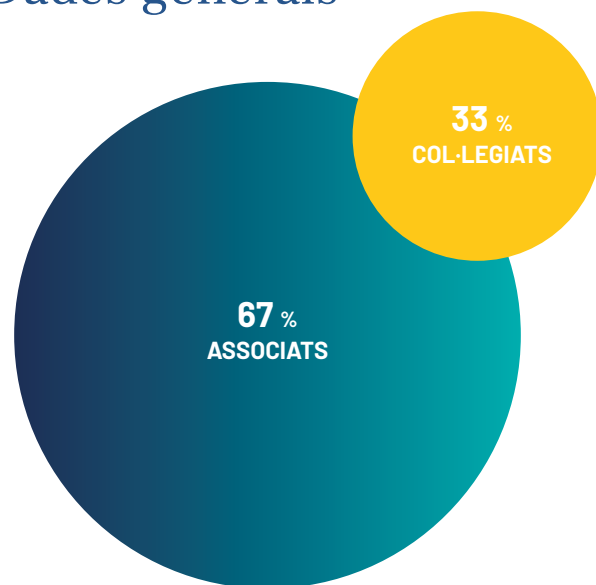
Evolució de les consultes telefòniques



MATÈRIES	Nombre de consultes telefòniques ateses COAPI / AIC		Nombre de consultes per email ateses COAPI / AIC	
	% DEL TOTAL	CONSULTES	% DEL TOTAL	CONSULTES
ARRENDAMENTS	61,0 %	4951	50,6 %	1111
ARRES	6,8 %	552	3,5 %	77
COMPRAVENDA	7,7 %	627	3,6 %	78
COMUNITATS	0,2 %	20	0,0 %	0
DRET REGISTRAL	2,6 %	211	2,4 %	53
DRET URBANÍSTIC	0,2 %	13	0,7 %	15
EXERCICI PROFESSIONAL	4,5 %	366	9,3 %	205
EXPEDIENTS	0,6 %	49	1,1 %	25
FADEI	0,9 %	73	0,0 %	0
FISCAL	0,4 %	30	0,3 %	6
HONORARIS	0,7 %	55	0,4 %	8
MOROSITAT	1,5 %	123	15,5 %	340
NOTA D'ENCÀRREC	0,9 %	73	0,4 %	8
NOVA QUEIXA	1,3 %	106	0,0 %	0
PLATAFORMA	0,0 %	0	3,5 %	77
PROPIETAT HORIZONTAL	1,1 %	93	1,4 %	30
RESERVA	0,9 %	73	0,5 %	12
VALORACIONS	0,0 %	1	2,8 %	61
VARIS	7,5 %	606	2,9 %	63
VPO	1,1 %	88	1,2 %	26
Total		8.110		2.195

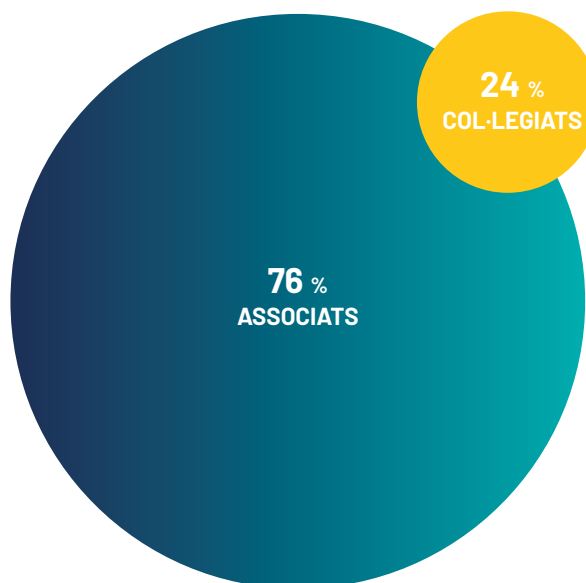
DILIGÈNCIES INFORMATIVES ANY 2021

Dades generals

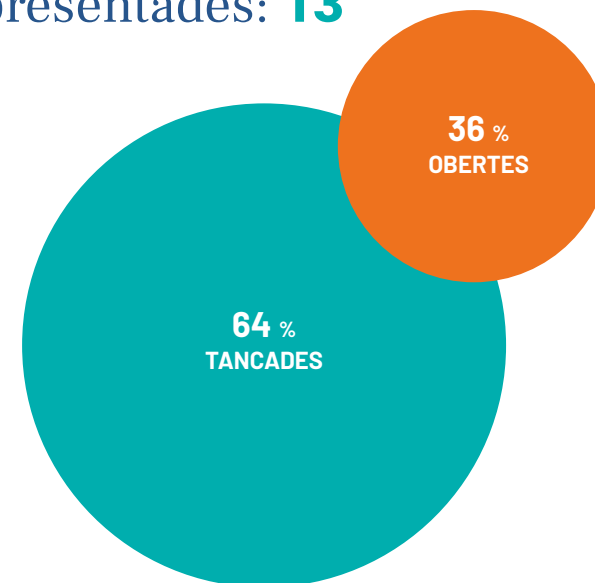


COL·LEGIATS	1021
ASSOC.	2084
TOTAL	3105

Percentatge col/assoc Queixes totals



COAPI total de queixes presentades: **13**



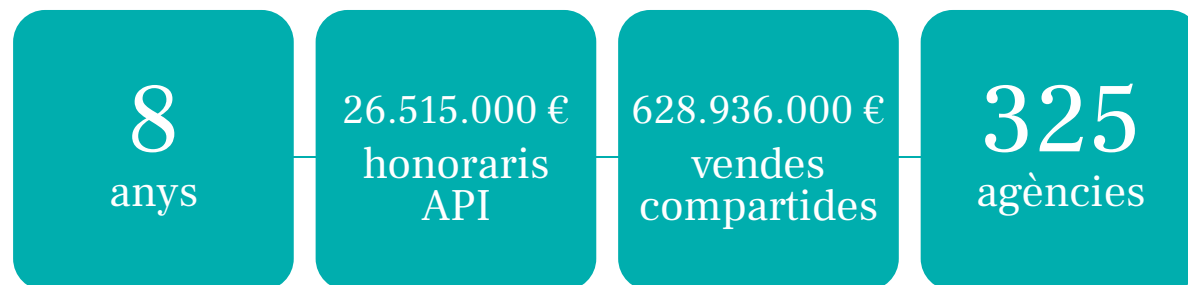
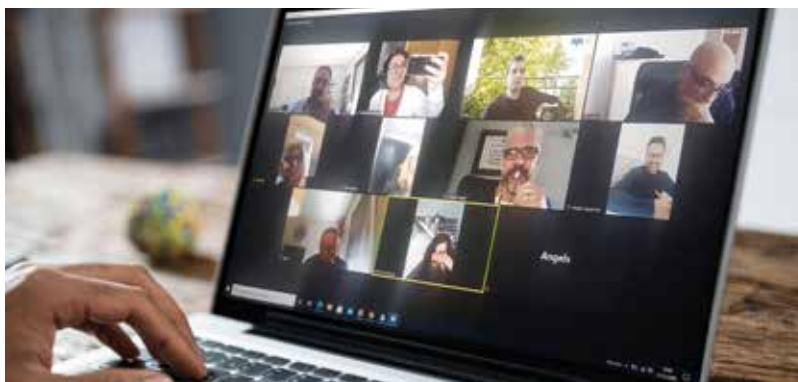
4.8 Generem negoci als nostres agents

api alia

A API sempre hem tingut clar que la col·laboració era una de les vies més directes per millorar els resultats dels nostres agents.

I volíem un model transparent i amb mecanismes que potenciessin la millora contínua: el nostre propi mètode d'exclusives compartides.

Així va nèixer Apialia al 2013.



I hem demostrat que es podia professionalitzar la col·laboració immobiliària i aconseguir que les operacions compartides milloressin sensiblement els comptes d'explotació dels nostres agents.

Aquest 2021, a més, Apialia ha fet història.

D'una banda, s'ha realitzat el rècord de vendes compartides entre agències, que han arribat a les 664, cosa que suposa un increment de més del 20 % amb relació al 2018, que fins el moment havia estat l'any amb millors resultats.

De l'altra, a hores d'ara, més agents que mai integren Apialia: 325 API que comparteixen exclusives entre les 23 agrupacions comercials existents. _39





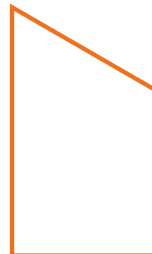
Hem apostat per una campanya de 'branding' per posicionar la marca Apialia entre els consumidors

En només 8 anys, Apialia s'ha fet un lloc al sector. Ho diuen els números: operacions compartides per valor de més de 590 milions d'euros i més 25 milions d'euros en honoraris repartits entre els nostres agents.

Estem convençuts que cadascuna de les 325 agències d'Apialia aporten valor afegit al procés de compravenda de qualsevol immoble.

I volem que encara més consumidors confiïn en Apialia.

Per aquesta raó, hem decidit posar en marxa una campanya publicitària massiva a 13 autobusos, 17 cartells i 8 mupis (suports publicitaris al carrer) per ser encara més presents a totes les poblacions on tenim representació.





Hem tornat als esdeveniments presencials

Els afterworks d'Apialia han demostrat ser un format molt exitós pel que fa a la cohesió del grup i a la creació de vincles de confiança entre els agents que integren Apialia.

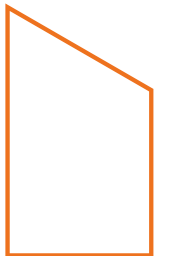
Per aquest motiu, hem tornat als esdeveniments presencials.

Enguany, hem realitzat dos afterworks, un a l'estiu i un altre per Nadal.

El primer va ser el dia 2 de juliol a l'hotel Eurostars Grand Marina, al World Trade Center de Barcelona i el segon, un sopar espectacle tematitzat sobre els anys 80, el dia 26 de novembre a l'Hotel Catalonia Ramblas. Tots dos amb un gran èxit d'assistència.



api alia



Hem facilitat als nostres agents un servei d'assessorament jurídic i fiscal exclusiu

Volem que els nostres agents puguin atendre els seus clients amb plena confiança.

Per això, hem arribat a un acord amb JDV Assessors per tal d'oferir un servei exclusiu d'assessorament jurídic i fiscal als membres d'Apialia.

Gràcies a aquest canvi, els agents Apialia tenen a la seva disposició un equip d'advocats i assessors professionals que els poden resoldre qualsevol dubte que se'ls plantegi en la seva activitat com a agent immobiliari, en qualsevol d'aquestes matèries:

Dret d'arrendaments i immobiliari.

Fiscalitat i tributació.

Dret laboral i seguretat social.

Dret administratiu i urbanístic.

Assessoria comptable i fiscal.



05 QUÈ PENSEN ELS NOSTRES API

Com és habitual, et presentem les dades de l'enquesta de satisfacció anual que realitzem als nostres agents. Enguany, les dades han tornat a millorar i ens validen el camí.

Continuem incrementant la satisfacció dels nostres agents i som percebuts com una entitat de serveis 360°

Si l'any passat va representar un abans i un després en la percepció que els nostres agents tenen de la nostra entitat, aquest n'ha estat la confirmació.

El grau de satisfacció dels nostres agents s'ha incrementat de forma molt evident des de fa dos anys. I, ara per ara, el 90,6 % dels nostres agents afirmen que el seu grau de satisfacció és bo o molt bo davant el 76 % de l'any anterior.

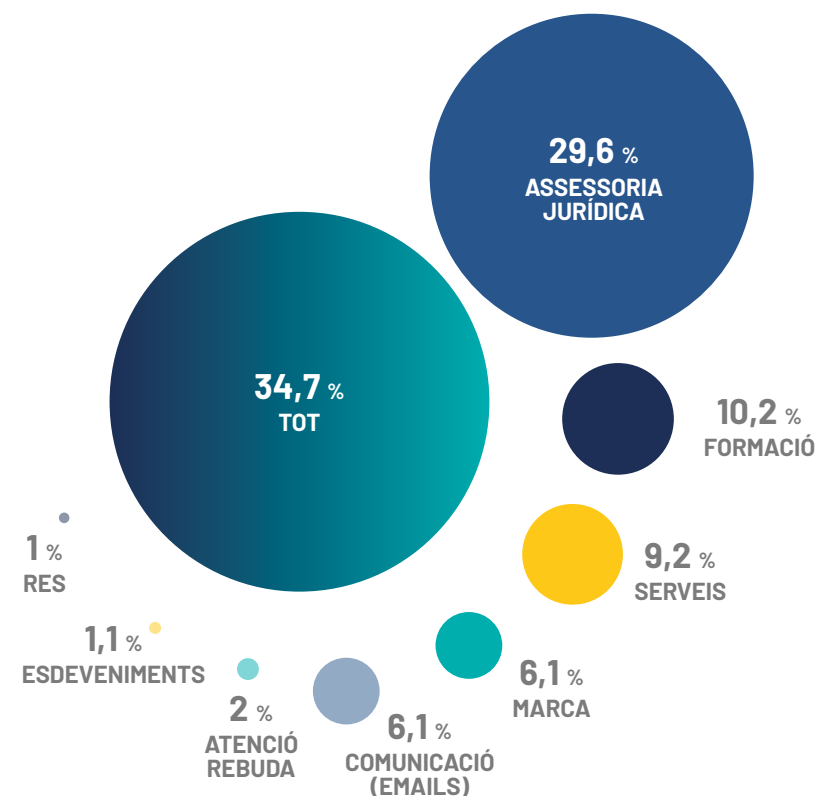
Això ens indica que la transformació experimentada pel nostre col·legi en els últims anys està catalitzant en una millora molt perceptible dels nostres serveis. I que, a més, estem aconseguint assolir un nivell òptim de qualitat en tots els nostres serveis de forma homogènia, convertint-nos en una autèntica plataforma de serveis 360° per als nostres agents.

De fet, només cal mirar la següent dada. Si el 2020 un 31,8 % dels agents ens indicaven que els agraden tots els nostres serveis en conjunt, el 2021 aquest percentatge s'ha incrementa fins al 39,7 %.

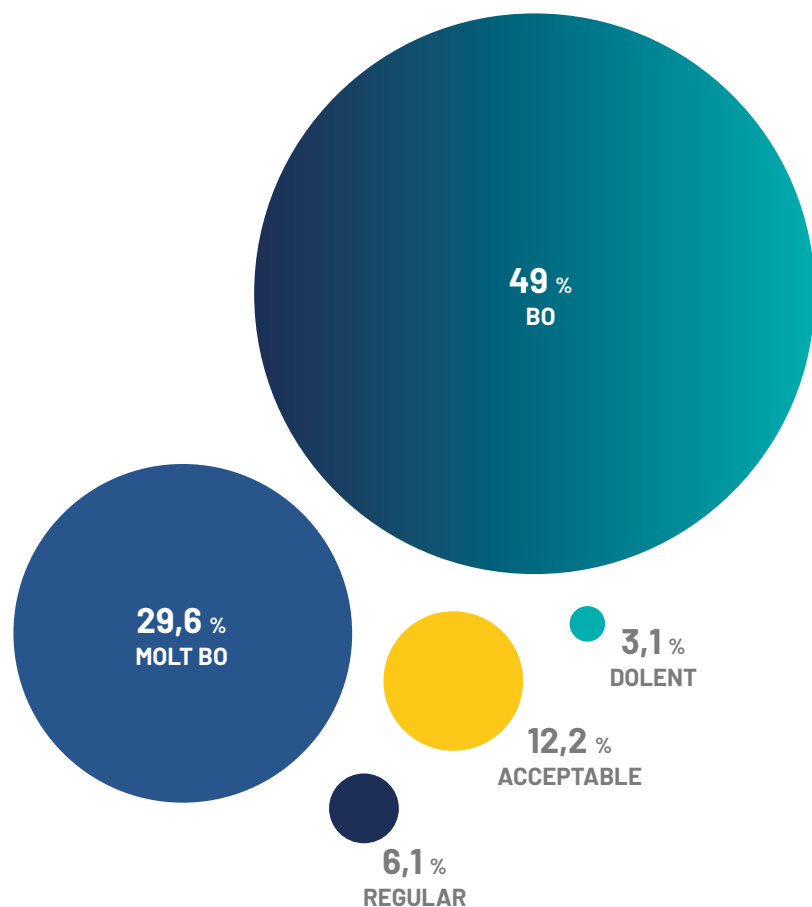
No només això, sinó que el 86 % dels nostres agents responen que l'atenció rebuda és molt bona o bona.

Dades que ens esperonen a continuar treballant en aquesta mateixa línia en els propers anys.

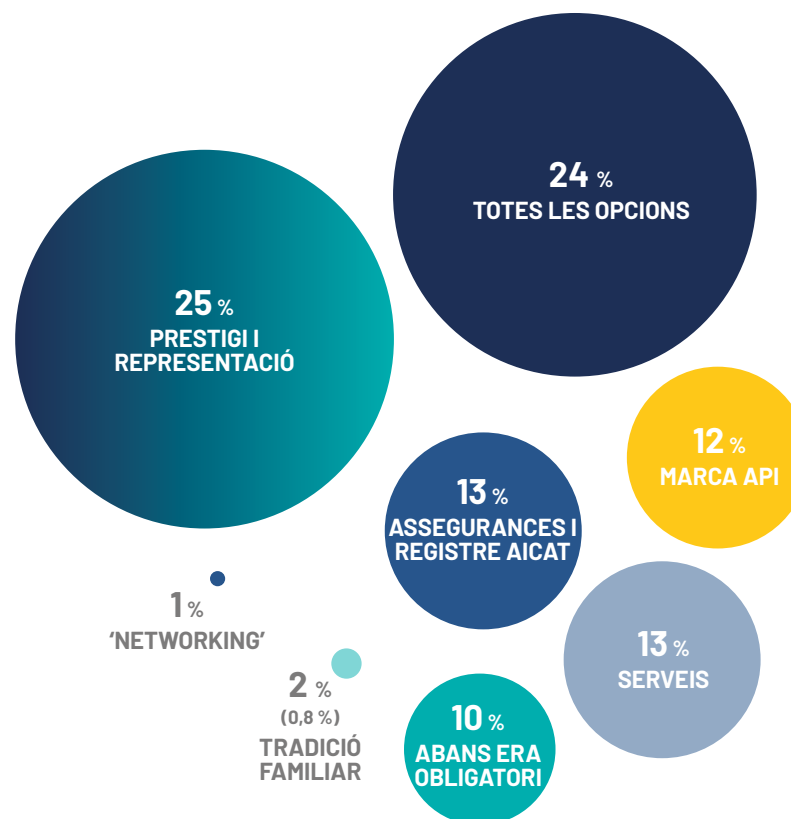
Què és el que més t'agrada de la nostra institució?



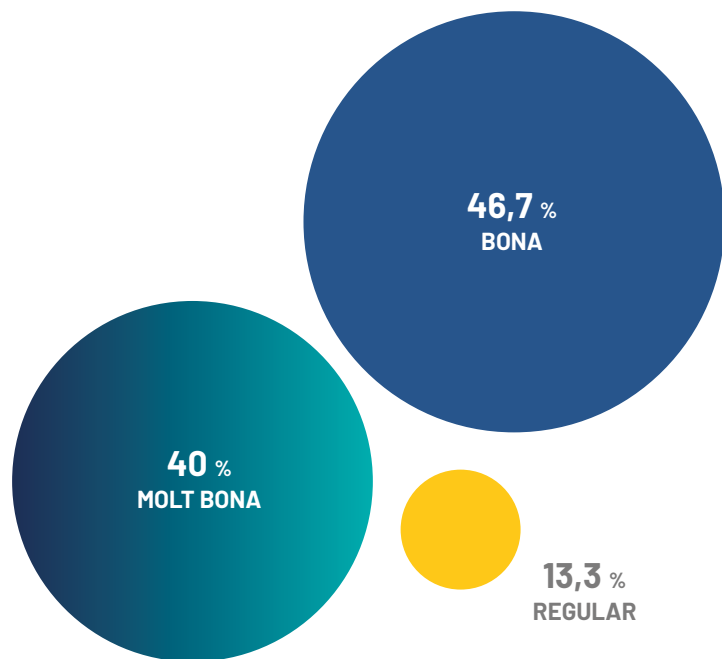
Quin és el grau de satisfacció que tens de la institució?



Quina va ser la principal raó per la qual et vas unir al col·lectiu?

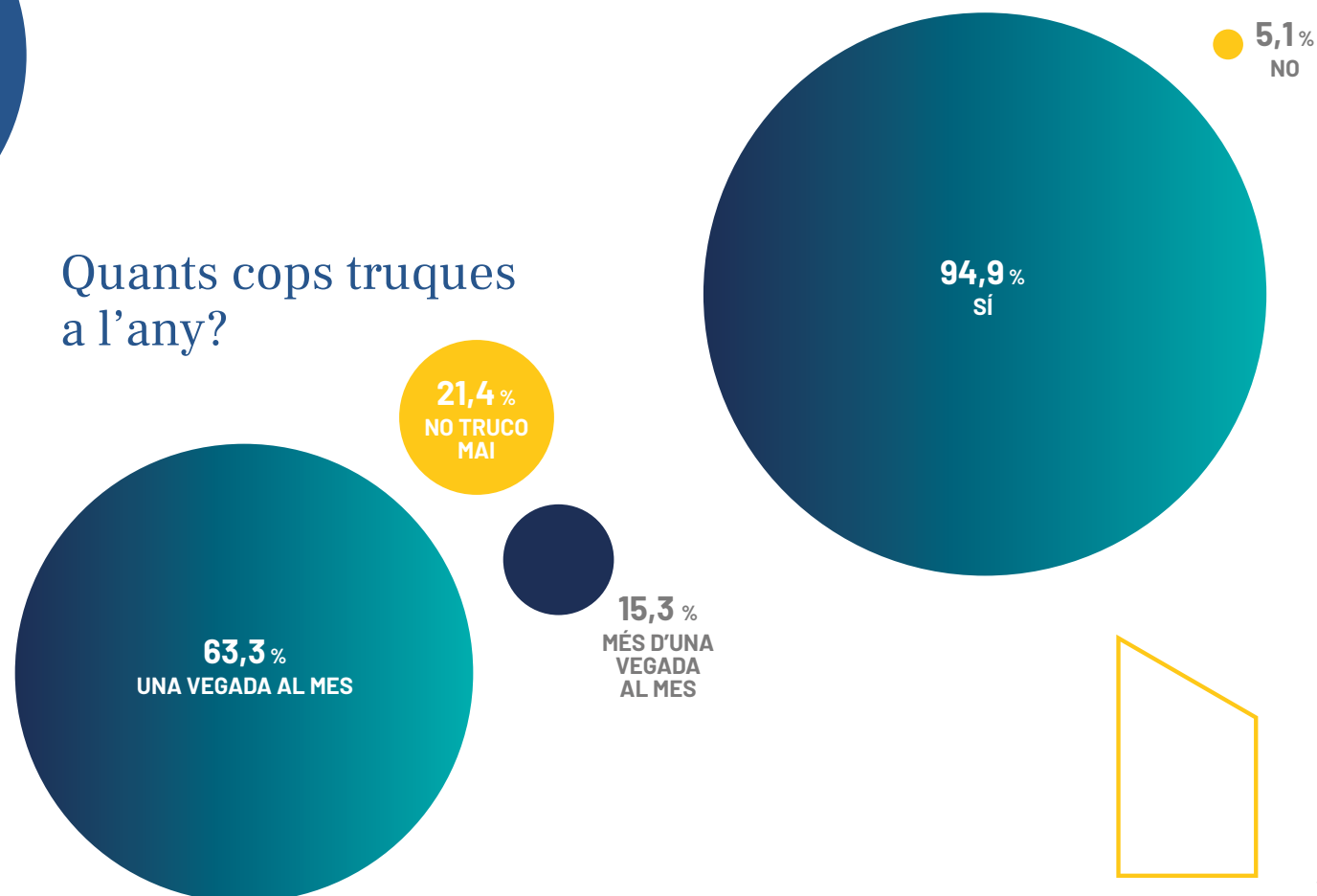


Com valores l'atenció rebuda?

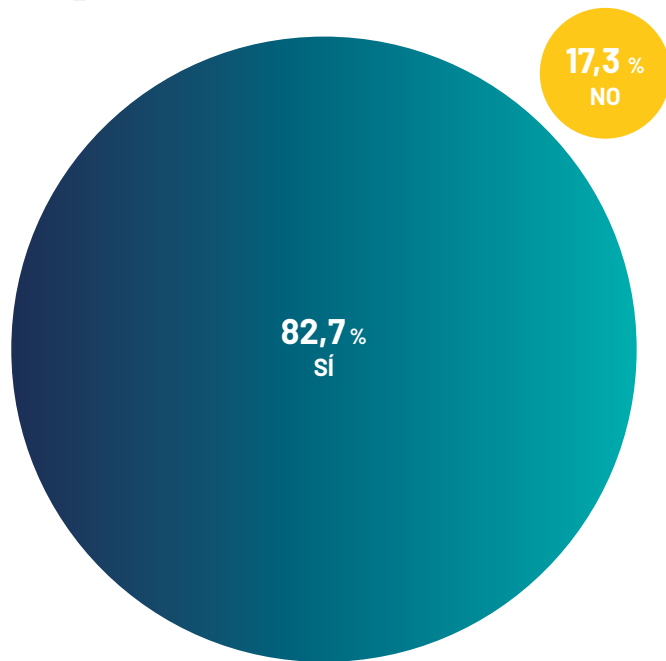


Quan truques a les oficines, t'ajudem a posar-te en contacte amb la persona a qui busques?

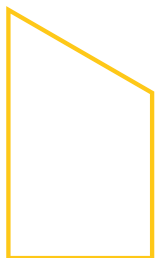
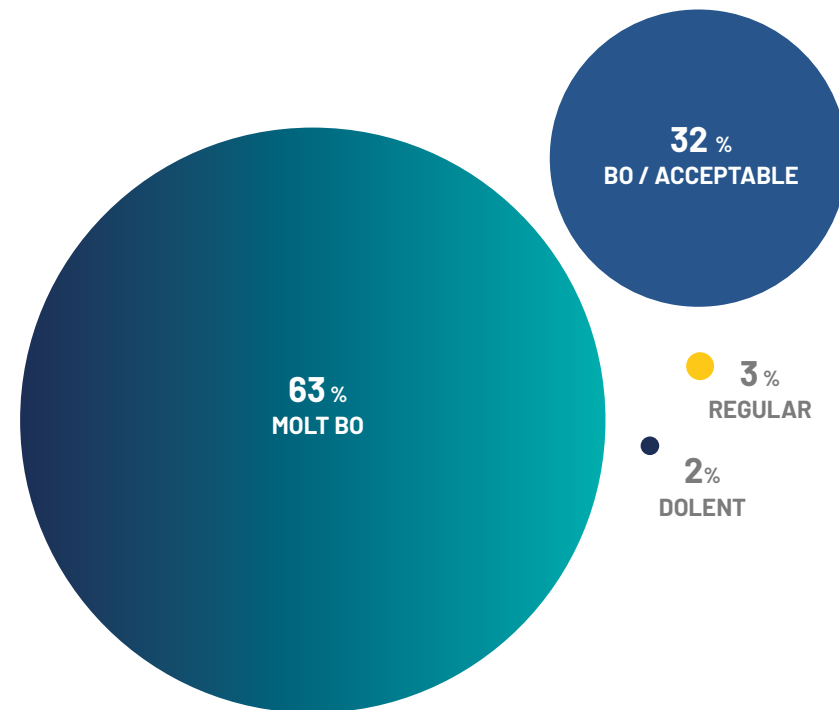
Quants cops truques a l'any?



Et resollem les consultes
ràpidament?



Quin és el grau
de satisfacció de l'atenció
per part de la institució?



06 ELS NOSTRES ESTATS FINANCERS

Compte de guanys i pèrdues

	2020	2021
1. Import net de la xifra de negocis	1.037.242,03 €	1.190.071,36 €
a) Vendes de béns i serveis	545,53 €	536,66 €
700 PRESTACIÓ DE SERVEIS	545,53 €	536,66 €
b) Quotes	1.036.696,50 €	1.189.534,70 €
705 QUOTES ASSOCIATS	1.036.696,50 €	1.189.534,70 €
4. Aprovisionaments	-550.744,08 €	-497.731,85 €
b) Compres de bens i serveis	-374.834,04 €	-290.751,42 €
600 QUOTES COL·LEGIALS I ORGANISMES	-75.070,73 €	-77.374,47 €
601 COMPRES D'ALTRES APROVISIONAMENTS	-131.730,71 €	-146.033,00 €
603 ALTRES	-168.032,60 €	-67.343,95 €
c) Treballs realitzats per altres empreses	-175.910,04 €	-206.980,43 €
607 TREBALLS REALITZATS PER TERCERS	-175.910,04 €	-206.980,43 €
5. Altres ingressos d'explotació	134.381,73 €	30.617,04 €
a) Ingressos accessoris i de gestió	134.381,73 €	30.617,04 €
759 INGRESSOS PER SERVEIS DIVERSOS	134.381,73 €	30.617,04 €
6. Despeses de personal	-382.879,55 €	-405.949,49 €
a) Sous, salaris i auxiliars	-295.272,03 €	-317.855,29 €
640 SOUS I SALARIS	-295.272,03 €	-317.855,29 €
b) Càrregues socials	-87.607,52 €	-88.094,20 €
642 SEGURETAT SOCIAL	-85.470,56 €	-72.084,20 €
648 FORMACIÓ DE PERSONAL	-706,96 €	-14.450,00 €
649 ALTRES DESPESES SOCIALS	-1.430,00 €	-1.560,00 €

	2020	2021
7. Altres despeses d'explotació	-209.522,63 €	-206.938,94 €
a) Serveis exteriors	-194.574,48 €	-193.185,16 €
622 REPARACIONS I CONSERVACIÓ	-6.323,82 €	-10.589,52 €
623 SERVEIS PROFESSIONALS INDEP.	-92.518,74 €	-112.695,32 €
625 PRIMES D'ASSEGURANCES	-3.218,89 €	-4.357,54 €
626 SERVEIS BANCARIS	-829,38 €	-2.846,45 €
627 PUBLICITAT, PROPAGANDA I RR.PP.	-42.380,01 €	-19.601,32 €
628 SUBMINISTRAMENTS	-11.255,68 €	-7.152,78 €
629 ALTRES SERVEIS	-38.047,96 €	-35.942,23 €
b) Tributs	-5.258,71 €	-11.761,49 €
631 ALTRES TRIBUTS	-6.563,34 €	-6.669,09 €
634 AJUST. NEGAT. EN IMPOS. INDIR.	1.304,63 €	-5.092,40 €
c) Pèrdues, deteriorament, i var. Provisions	-9.689,44 €	-1.992,29 €
650 PÈRDUES QUOTES INCOBRABLES	-2.114,84 €	-1.387,29 €
694 DETERIORAMENT DE CRÈDITS PER OPERACIONS COMERCIALS	-7.574,60 €	-605,00 €
8. Amortització de l'immobilitzat	-23.610,24 €	-23.159,34 €
680 AMORT. IMMOBILITZAT INTANGIBLE	-53,76 €	-53,76 €
681 AMORT. IMMOBILITZAT MATERIAL	-23.556,48 €	-23.105,58 €
13. Altres Resultats	22.562,60 €	-3.944,97 €
678 DESPESES EXCEPCIONALS	-3.609,31 €	-4.458,36 €
778 INGRESSOS EXCEPCIONALS	26.171,91 €	513,39 €
A) RESULTATS D'EXPLOTACIÓ	27.429,86 €	82.963,81 €
14. Despeses financeres	-1.389,28 €	-1.087,33 €
a) Per deutes amb entitats financeres	-1.389,28 €	-1.087,33 €
622 INTERESSOS DE DEUTES	-1.389,28 €	-1.087,33 €
B) RESULTAT FINANCER	-1.389,28 €	-1.087,33 €
C) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	26.040,58 €	81.876,48 €
D) RESULTAT DE L'EXERCICI	26.040,58 €	81.876,48 €

Balanç de situació (I)

ACTIU	2020	2021
A) ACTIU NO CORRENT	535.426,04 €	536.163,97 €
I. Immobilitzat intangible	357,85 €	304,09 €
203 PROPIETAT INDUSTRIAL	19.689,16 €	19.689,16 €
206 APLICACIONS INFORMÀTIQUES	344.550,37 €	344.550,37 €
280 AMORT. ACUM. IMMOB. INTANGIBLE	-363.881,68 €	-363.935,44 €
II. Immobilitzat material	484.852,76 €	485.644,45 €
210 TERRENYS I BÉNS NATURALS	15.362,48 €	15.362,48 €
211 CONSTRUCCIONS	3.404,12 €	3.404,12 €
214 UTILLATGE	721,68 €	1.449,14 €
215 ALTRES INSTAL·LACIONS	654.531,52 €	669.998,24 €
216 MOBILIARI	177.518,91 €	177.518,91 €
217 EQUIPS INFORMÀTICS	116.523,44 €	124.226,53 €
281 AMORT. ACUM. IMMOB. MATERIAL	-483.209,39 €	-506.314,97 €
V. Inversions financeres a llarg termini	50.215,43 €	50.215,43 €
260 FIANCES CONSTITUÏDES A LLARG TERMINI	50.215,43 €	50.215,43 €

ACTIU	2020	2021
B) ACTIU CORRENT	1.326.125,89 €	1.418.665,98 €
II. Existències	981,26 €	981,26 €
328 MATERIAL D'OFICINA	981,26 €	981,26 €
II. Deutors comercials i altres comptes cobrar	13.637,53 €	11.185,90 €
1. Clients vendes i prestació de serveis	10.320,86 €	10.810,83 €
430 CLIENTS	10.320,86 €	10.810,83 €
436 CLIENTS DE DUBTÓS COBRAMENT	7.574,60 €	8.179,60 €
490 DETER. VALOR CRÈDITS OPERACIONS COMERCIALS	-7.574,60 €	-8.179,60 €
3. Altres deutors	3.316,67 €	375,07 €
470 HP, DEUTORA DIVERSOS CONCEPTES	3.316,67 €	375,07 €
IV. Inversions financeres a curt termini	460.000,00 €	460.000,00 €
548 IMPOSICIONS A CURT TERMINI	460.000,00 €	460.000,00 €
V. Periodificacions a curt termini	16.540,85 €	2.192,05 €
480 DESPESES ANTICIPADES	16.540,85 €	2.192,05 €
VI. Efectiu i altres actius líquids equivalents	834.966,25 €	944.306,77 €
570 CAIXA	6.320,05 €	5.518,90 €
572 BANCS	828.646,20 €	938.787,87 €
TOTAL ACTIU	1.861.551,93 €	1.954.829,95 €

Balanç de situació (II)

PASSIU	2020	2021
A) PATRIMONI NET	1.009.061,65 €	1.090.938,13 €
A-1) Fons propis	1.009.061,65 €	1.090.938,13 €
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	425.783,47 €	451.824,05 €
113 RESERVES VOLUNTÀRIES	425.783,47 €	451.824,05 €
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	26.040,58 €	81.876,48 €
129 RESULTAT DE L'EXERCICI	26.040,58 €	81.876,48 €
B) PASSIU NO CORRENT	655.090,96 €	638.012,44 €
II. Deutes a llarg termini	655.090,96 €	638.012,44 €
1. Deutes amb entitats de crèdit	327.885,11 €	305.721,11 €
170 DEUTES A LLARG TERMINI AMB ENTITATS DE CRÈDIT	327.885,11 €	305.721,11 €
3. Altres deutes a llarg termini	327.205,85 €	332.291,33 €
180 FIANCES REBUDES A LLARG TERMINI	327.205,85 €	332.291,33 €

PASSIU	2020	2021
C) PASSIU CORRENT	195.399,32 €	225.879,38 €
III. Deutes a curt termini	20.894,04 €	21.241,86 €
1. Deutes amb entitats de crèdit	22.182,07 €	22.111,76 €
520 DEUTES A CURT TERMINI AMB ENTITATS DE CRÈDIT	22.182,07 €	22.111,76 €
3. Altres deutes a curt termini	711,97 €	-869,90 €
529 PROV. A CURT TERMINI PER A ALTRES R.	2.000,00 €	0,00 €
555 PARTIDES PENDENTS D'APLICACIÓ	-1.288,03 €	-869,90 €
IV. Creditors comerc. i altres comptes pagar	168.302,78 €	199.363,32 €
2. Altres creditors	168.302,78 €	199.363,32 €
410 CREDITORS PER PRESTACIONS DE SERVEIS	96.424,40 €	134.339,92 €
419 CREDITORS PER OPERACIONS PENDENTS DE FACTURACIÓ	19.076,25 €	18.805,80 €
465 REMUNERACIONS PENDENTS DE PAGAMENT	22.987,22 €	20.035,85 €
475 HP. CREDITORS CONCEPTES FISCALS	19.151,93 €	18.727,18 €
476 ORG. DE LA SS.SS. CREDITORA	10.662,98 €	7.454,57 €
V. Periodificacions a curt termini	6.202,50 €	5.274,20 €
485 INGRESSOS ANTICIPATS	6.202,50 €	5.274,20 €
TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	1.859.551,93 €	1.954.829,95 €