

Memòria

AIC

Associació d'Agents
Immobiliaris de Catalunya

2022



01

QUI SOM

3

02

CARTA DEL PRESIDENT

12

03

COM SÓN ELS NOSTRES API

13

04

QUÈ FEM

- 4.1 CONSOLIDEM EL NOSTRE LIDERATGE EN DIFERENTS ÀMBITS_16
- 4.2 FORMEM ELS API PERQUÈ TRANSFORMIN EL SEU NEGOCI_20
- 4.3 LIDEREM LA DIGITALITZACIÓ DEL SECTOR_24
- 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_32
- 4.7 DONEM SEGURETAT ALS NOSTRES AGENTS_34
- 4.8 GENEREM NEGOCI ALS NOSTRES AGENTS_36
- 4.9 ENS RESPONSABILITZEM DEL NOSTRE IMPACTE COM A SECTOR_38

16

05

QUÈ PENSEN ELS NOSTRES API

40

06

ELS NOSTRES ESTATS FINANCERS

44

01 QUI SOM

L'any 2022 va ser un any excepcional per al nostre col·lectiu en molts sentits.

Excepcional, perquè hem vist uns resultats extraordinaris, amb nivells d'activitat per sobre inclús dels millors anys experimentats en la seqüència històrica, amb un mercat residencial extremadament actiu a causa de l'augment dels nivells d'estalvi per part dels ciutadans durant el període de confinament i la percepció de necessitat de canvi d'habitatge.

Excepcional, perquè el juliol de 2022 ens vam convertir en el primer col·lectiu d'agents immobiliaris del mercat espanyol que disposa d'un sistema digital que identifica els seus agents de forma fefaent. Des de llavors, més de 1.300 API han habilitat el seu Carnet API Digital i han col·locat el distintiu API Certificat als seus aparadors per tal que tots els consumidors disposin d'aquesta garantia addicional en les seves transaccions immobiliàries.

Excepcional, perquè el nostre projecte d'obertura a Espanya i al món ha passat de somni a realitat i això ens permet no només mantenir una posició de lideratge al mercat sinó impactar en el seu desenvolupament en molts diferents fronts per aconseguir un sector immobiliari millor i més eficient: el nostre mantra. I també uns ciutadans més protegits: el nostre objectiu.

Excepcional, perquè continuem sense posar límits al nostre desenvolupament com a col·lectiu professional i ja hem començat les obres del nou API Center by COAPI BCN, un lloc d'acollida i punt de trobada de tots els API d'Espanya a més d'un punt de contacte físic amb els ciutadans.

Excepcional, perquè continuem tutelant la transformació dels nostres agents i el 2022 hem tornat a batre el rècord d'alumnes, amb més de 3.300. El camí més segur cap a la professionalització dels nostres API i els seus equips.

Excepcional, perquè el lideratge, la transformació i la innovació segueixen sent els nostres motors i perquè no perdem de vista que ens hem de continuar avançant i preparant la nostra institució perquè els nostres agents naveguin qualsevol situació de mercat amb l'ajuda dels nostres serveis, eines i assessorament.

LA NOSTRA VISIÓ

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

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.

ELS NOSTRES VALORS

Experiència i coneixement

Seguretat i garantia

Protecció

Professionalitat

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

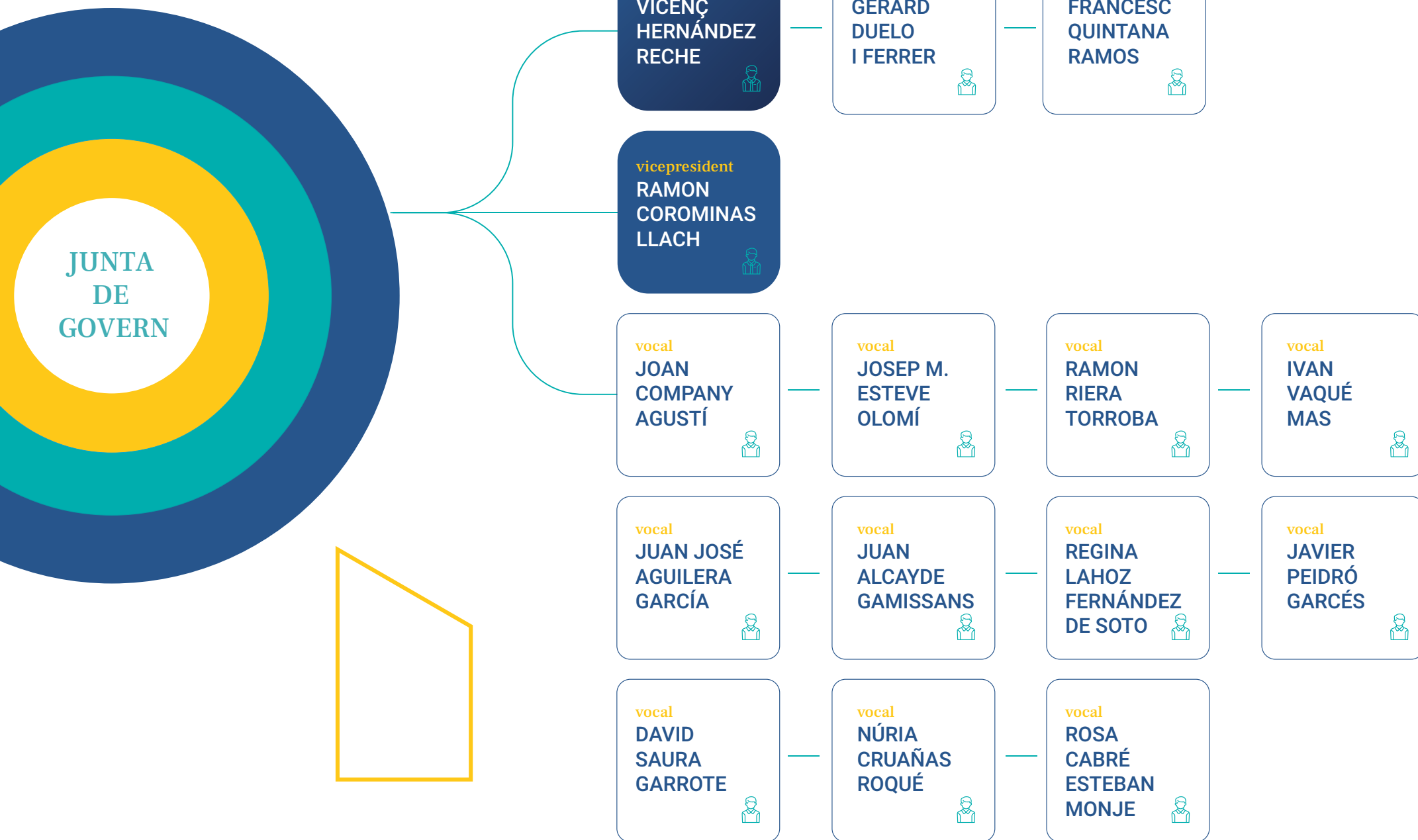
No som, fem. Ens comprometem amb les nostres idees fins a fer-les realitat i veiem els obstacles com a reptes, no com a impediments. Ens apassiona fer el que pensem.

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.



COMISSIONS DE TREBALL

NOM COMISSIÓ	INTEGRANTS	OBJECTIU	NOM COMISSIÓ	INTEGRANTS	OBJECTIU
Comissió Estratègia Nacional	Vicenç Hernández Gerard Duelo Juanjo Aguilera Anna Puigdevall	Iniciar expansió nacional marca API	Comissió Jurídica-Ètica	Regina Lahoz Juan Alcaide Rosa Cabré Joan Mitjans Martín Casao Ricard Mor Anna Puigdevall Montse Junyent	Dignificar jurídicament i socialment la professió API
Comissió Internacional	Ramon Riera Sheila Gracia Maria Amat Gerard Duelo Anna Puigdevall	Iniciar difusió internacional marca API	Comissió Formació	Juanjo Aguilera Javier Peidró Núria Cruañas David Saura Sergi Marcos Anna Puigdevall	Tutelar la transformació del professional API Liderar la digitalització del sector, des del punt de vista formatiu
Comissió Relacions Institucionals	Vicenç Hernández Gerard Duelo Joan Company Juanjo Aguilera Anna Puigdevall Montserrat Junyent	Augmentar les relacions institucionals transversals Consolidar el lideratge sectorial a Catalunya a nivell institucional	Comissió Innovació	Vicenç Hernández Ivan Vaqué Gustavo López Anna Puigdevall	Liderar la digitalització del sector, impulsar innovació del sector immobiliari Adquirir personalitat com a "Observador sectorial"
Comissió de Serveis	Francesc Quintana Ramon Corominas Xavier Fabregat Xavier Perramon Antoni García Gustavo López Roberto Campillo Sheila Gracia Anna Puigdevall	Consolidar el lideratge sectorial a Catalunya de prestació de serveis Liderar la digitalització del sector a nivell de portar la innovació als API	Comissió Estructura interna de l'AIC	Vicenç Hernández Josep M. Esteve Joan Company Gerard Duelo Anna Puigdevall	Treballar l'organització interna i relació entre l'AIC i els tres col·legis
			Comissió Paritat	Ariadna Vidal Esther Miret Goretta Isern Anna Puigdevall	Promoure iniciatives que fomentin la igualtat d'oportunitats en el sector immobiliari

*Des del 27 d'octubre de 2022, data en què es va aclamar la candidatura a les eleccions per a la renovació de 12 membres de la Junta de Govern del Col·legi d'API de Barcelona, en **Joan Mitjans** i en **Martin Casao** ja no formen part de cap comissió.

DELEGATS TERRITORIALS

BARCELONA
CIUTAT

COMPARTITS AMB EL COAPI BARCELONA

BARCELONA
CINTURÓ

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

COMPARTITS AMB EL COAPI BARCELONA

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

**EQUIP
DE
GESTIÓ**

Directora general
**ANNA
PUIGDEVALL**



Director comercial
**JOSÉ
MATA**



Atenció al client
**SHANTALL
YÁÑEZ**



Suport a l'API
**SÒNIA
MAS**



Controller
**MIRIAM
KRIJGER**



Director
d'operacions
**GUSTAVO
LÓPEZ**



Secretària de
direcció i gestió
de persones
**MARTA
FONTÀS**



Responsable
d'administració
**TERESA
RASO**



Suport a l'API
**MELANIE
SOTO**



Suport i formació
Ghestia
**FRANCESC
MOLINA**



Directora de
comunicació i
màrqueting
**REBECA
PÉREZ**



Responsable
de màrqueting
online
**JAVIER
PERALTA**



Responsable
disseny
**CRISTINA
GILABERT**



Tècnic de comuni-
cació i màrqueting
online
**ALEIX
SALA**



Directora
de serveis
**SHEILA
GRACIA**



Director tecnic
**ROBERTO
CAMPILLO**



Tècnic de
desenvolupament
**PAU
CANDELA**



Analista funcional
**JOEL
BALASCH**



Tècnic de
desenvolupament
**MATÍAS
IZZO**



Tècnic de
desenvolupament
**ANNABEL
LLAMAS**



Director
de formació
**SERGIO
MARCOS**



Coordinadora
de formació
**CLARA
GARRIDO**



Assessora
de formació
**GEMMA
LLANES**



Director
**APIALIA
JAVIER
DÍAZ**



Responsable
d'administració
**APIALIA
ÀNGELS
MOLINA**



Coordinadora
de projectes
**APIALIA
JUDIT
GUTIÉRREZ**



Secretària
comercial
**APIALIA
PILAR
SALA**



ASSEMBLEA GENERAL

L'**Assemblea General** és l'òrgan superior de govern, sobirà i està integrat per tots els seus associats i associades, que formen part per dret propi.

Enguany, l'**Assemblea General Ordinària** de l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya es va celebrar el 31 de maig a l'auditori de la seu del Col·legi Oficial d'Agents Comercials. Durant la sessió, es van aprovar els comptes de l'exercici anterior (2021) i els pressupostos per al 2022, per unanimitat.

El 4 d'octubre es va celebrar, a més, una **Assemblea General Extraordinària** on es van aprovar la inversió per adequar el local que serà seu del projecte API CENTER by COAPI BCN en col·laboració amb el Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària i la venda de les participacions socials propietat de l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya, núm. 1 a 1.500, ambdues incloses, de la societat "TECNO API 5.0, S.L.U" pel seu valor nominal de 1 € cadascuna, en total 1.500 €.

1.2 Objectius prioritaris 2020 - 2024

- Consolidar el lideratge sectorial a Catalunya.
- Iniciar l'expansió nacional de la marca API.
- Iniciar la difusió internacional de la marca API.
- 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.

02 CARTA DEL PRESIDENT

Si hi ha un adjectiu que ens defineix com a associació és agosarats. Sempre hem pensat en gran. Volem transformar, no només els negocis del nostres agents, sinó la percepció que els ciutadans tenen de la nostra figura professional. Volem, en definitiva, transformar el sector immobiliari i convertir-lo en un sector millor i més eficient.

Evidentment, no és un repte senzill i requereix temps i esforç en projectes a curt, mitjà i llarg termini.

Per començar, és important destacar que la nostra entitat està treballant en serveis i projectes a curt termini que ja estan funcionant i que busquen impactar immediatament en els negocis dels nostres agents. Aquests projectes són una gran oportunitat per demostrar la capacitat de l'Associació per liderar el canvi en el sector immobiliari i estic segur que es convertiran en una font d'orgull per als membres de l'entitat. Així, hem experimentat una millora substancial en formació immobiliària i certificats d'alt nivell que ens ajuden a especialitzar-nos com a API. Ens hem integrat tecnològicament amb totes les plataformes del mercat. Publiquem cada cop més i millors dades.



VICENÇ HERNÁNDEZ

D'altra banda, hi ha projectes a mig termini que encara estan en fase inicial, els quals necessiten temps per ser desenvolupats adequadament i veure els resultats esperats. Això no ha de ser vist com un desavantatge, ja que ens permet planificar-los amb detall i assegurar que es converteixin en èxits duradors. Un dels més importants és, sens dubte, estendre la marca API a tot el territori nacional buscant aliances i sinergies amb altres entitats. També és de gran rellevància millorar el nostre posicionament com a referents del sector amb informes de càtedra o premis d'innovació, convertir-nos en el motor de la innovació al sector i crear eines per ajudar als ciutadans a fer transaccions més segures.

Per últim, no puc deixar de destacar la importància dels projectes a llarg termini. Aquest tipus de projectes són els que realment transformen el sector, ja que busquen canviar la manera com les coses es fan actualment, en benefici de tots els actors implicats. Canviar el paradigma. I, òbviament, necessiten de més temps de maduració, però el seu impacte pot ser d'enorme transcendència. Aquí, els reptes són notables: fer d'API la marca paraigües de tots els agents immobiliaris d'Espanya que treballin amb alts nivells de qualitat i ètica en el sector, aconseguir major reconeixement de la figura dels agents immobiliaris gràcies a la instauració generalització de bones pràctiques, internacionalitzar la marca API de forma contundent o ser la identificació digital única reconeguda per les institucions.

En resum, la nostra Associació està treballant dur per transformar el sector immobiliari i els projectes a curt, mig i llarg termini són cabdals per assolir aquest objectiu. Els projectes a curt termini són una mostra de la capacitat de l'entitat per liderar el canvi, els projectes a mig termini són una oportunitat per planificar bé el camí a seguir, i els projectes a llarg termini són els que realment transformen el sector.

I en aquesta fita, volem ser actors clau.

03 COM SÓN ELS NOSTRES API

Si bé el creixement de l'Associació el 2022 (2,02 %) no ha assolit els nivells de l'any anterior (6,16 %), la nostra ha entitat continua consolidant-se i mantenint-se com a col·lectiu d'agents immobiliaris més potent a Catalunya.

A 31 de desembre de 2022, hi havia 2.126 associats directes, 42 més que un any abans.

A aquest número, cal sumar-hi els col·legiats en exercici dels col·legis d'API de Barcelona, Girona i Lleida, que en són membres nats. Entre tots, formen un col·lectiu de prop de 3.600 agents immobiliaris a Catalunya.

Evolució del nombre d'associats

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
BARCELONA	49	90	237	350	484	689	925	1.134	1.263	1.346	1.413	1.507	1.535
GIRONA	3	8	43	123	158	198	205	260	304	317	312	328	343
LLEIDA	5	7	29	33	34	40	47	51	57	59	60	60	63
TARRAGONA	1	2	32	42	49	73	126	170	178	177	178	189	185
TOTAL	58	107	341	548	725	1.000	1.303	1.615	1.802	1.899	1.963	2.084	2.126

Radiografia del nostre agent

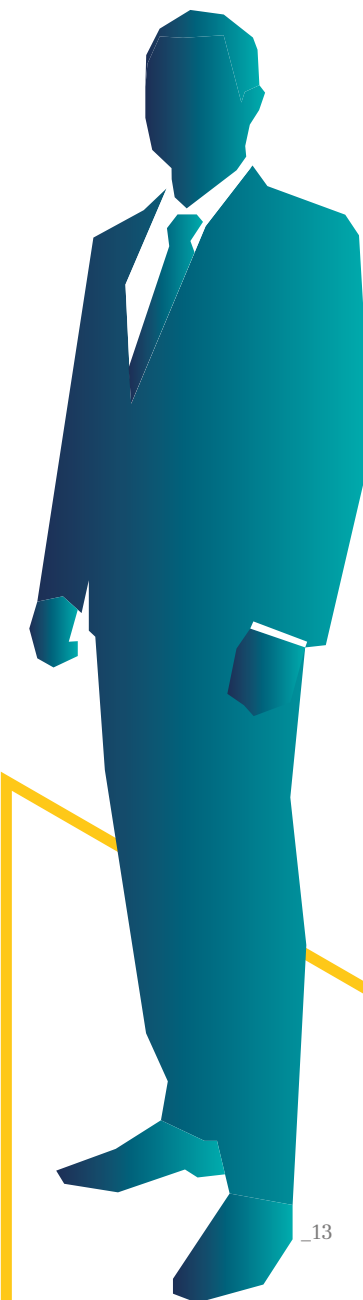
Home

Entre 40 i 60 anys

Amb formació tècnica immobiliària

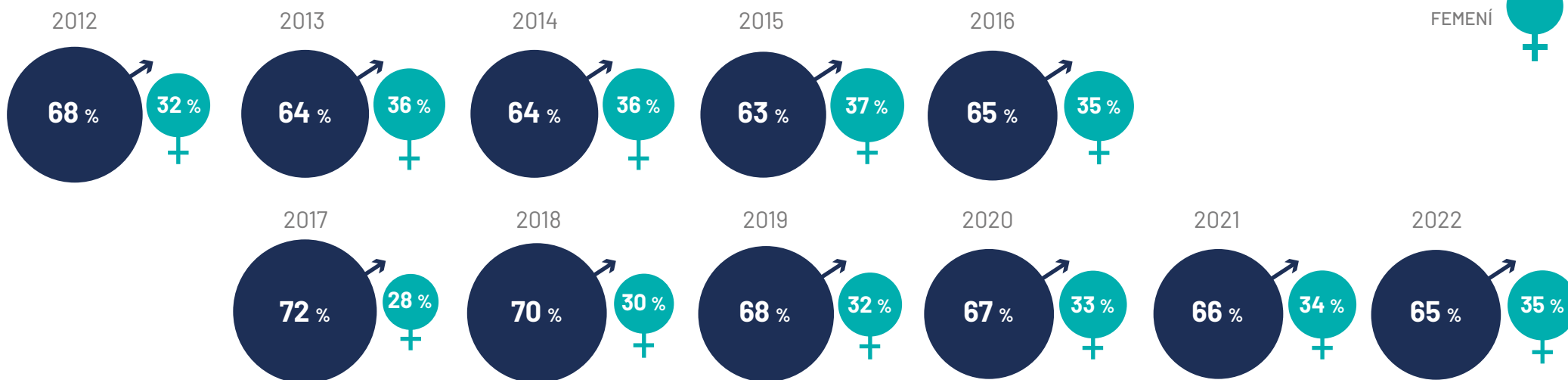
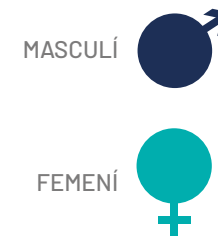
Té petita o mitjana empresa

Curiosament, el perfil d'agent immobiliari al mercat i també a la nostra associació és un perfil molt estable en el temps i, des dels nostres inicis correspon, de forma majoritària, a un professional sènior amb petita o mitjana empresa a Barcelona, formació tècnica immobiliària i de sexe masculí.



Sexe

Si bé les dades sobre sexe i edat al col·lectiu no han variat espectacularment des del 2012, en els últims 6 anys es pot apreciar una lleugera tendència a l'alça en el percentatge de dones que pertanyen a l'Associació. També podem observar que en aquest mateix període de temps més associats s'han anat concentrant més a la franja d'edat d'entre 51 i 60 anys alhora que la franja d'edat d'entre 31 i 40 anys disminueix.



Edat

Edat	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
MENOR de 30	6 %	4 %	6 %	4 %	4 %	3 %	4 %	4 %	4 %	4 %	3 %
31 - 40	25 %	25 %	21 %	20 %	20 %	18 %	18 %	16 %	14 %	14 %	14 %
41 - 50	38 %	39 %	39 %	39 %	40 %	37 %	37 %	36 %	36 %	34 %	32 %
51 - 60	25 %	25 %	27 %	28 %	28 %	30 %	31 %	33 %	34 %	35 %	36 %
MAJOR de 60	6 %	7 %	7 %	9 %	8 %	12 %	10 %	11 %	12 %	13 %	14 %



Nivell d'estudis

També el nivell d'estudis que els nostres associats presenten en el moment de la seva inscripció es manté estable. El 68 % dels nostres associats acrediten la formació tècnica immobiliària necessària per poder accedir al Registre d'Agents Immobiliaris de Catalunya i el 32 % restant té estudis superiors que els permeten convalidar la formació exigida pel Registre.

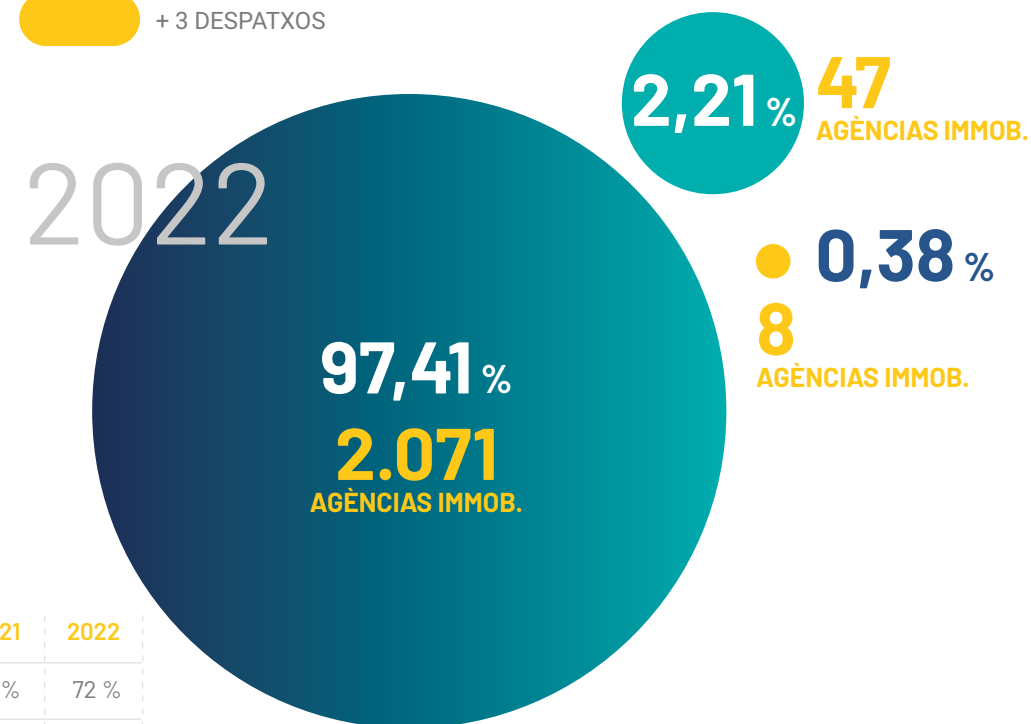
TRANSITÒRIA - ALTA AMB NÚM. AICAT	566	26,62%
API ACADEMY	384	18,06%
ALTES CENTRES - 200 H	1058	49,76%
ADMINISTRACIÓ FINQUES + API	10	0,47%
ECONOMIA - EMPRESARIALS - ADE- BBA	46	2,16%
GRADUAT IMMOBILIARI - POSTGRAU	43	2,02%
DRET	14	0,66%
ARQUITECTURA	5	0,24%
TOTAL	2.126	

Distribució geogràfica

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
BARCELONA	70 %	57 %	61 %	69 %	71 %	70 %	70 %	71 %	72 %	72 %	72 %
GIRONA	12 %	20 %	20 %	20 %	15 %	17 %	17 %	17 %	16 %	16 %	16 %
LLEIDA	9 %	5 %	4 %	4 %	4 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %
TARRAGONA	9 %	18 %	15 %	7 %	10 %	10 %	10 %	9 %	9 %	9 %	9 %

La distribució geogràfica es manté amb els mateixos percentatges que l'any passat i en la mateixa línia que els passats 10 anys. Dels 2.126 associats a 31 de desembre de 2022, el 72 % tenen la seva oficina ubicada a la província de Barcelona.

Nombre d'oficines



Pel que fa al volum de negoci, el perfil no ha variat. Pràcticament el 100 % dels nostres associats són petites i mitjanes empreses amb només una oficina oberta al públic.

04 QUÈ FEM

4.1 Consolidem el nostre lideratge en diferents àmbits

La marca API comença a tenir una presència destacable al mercat espanyol i més projecció internacional que mai

Volem que API sigui el referent de bones pràctiques i de control al mercat immobiliari català, espanyol i internacional.

D'aquí va néixer el 2021 el projecte **API PROFESIONAL**, que pretén fer accessibles els nostres serveis a agents immobiliaris de qualsevol territori d'Espanya i convertir API en un segell de qualitat en el mercat immobiliari per als consumidors i la societat en general.

Durant el 2022, vam realitzar sessions formatives per gran part de la geografia espanyola i, a 31 de desembre, prop de 500 agents immobiliaris de fora de Catalunya s'havien unit ja al nostre col·lectiu. Agents que tenen més de 3 anys d'experiència al sector immobiliari, han superat la formació obligatòria i s'han adherit al nostre codi ètic.

Entre tots, sens dubte, poden consolidar la marca API a tot Espanya i convertir-la en un estàndard de qualitat.

Som el col·lectiu d'agents immobiliaris més representatiu a Catalunya i Espanya. Més de 10 anys acumulant coneixement expert al mercat i acompanyant els nostres agents que ens avalen. I volem utilitzar tota aquesta experiència per liderar el sector cap a la seva transformació.

Però no ens volem quedar aquí.

Volem obrir als nostres agents les portes al món sencer i per això, durant 2022, hem continuant assistint als principals esdeveniments internacionals, com van ser el congrés d'**ASPAI a Perú**, al setembre, i el **Congrés de CILA a Colòmbia** a l'octubre. Com sempre, aquestes participacions ens van servir per identificar possibilitats de col·laboracions interessants per al nostre col·lectiu.

Fruit d'aquests contactes, als acords que vam signar el 2021 amb les associacions d'agents immobiliaris més importants de Guatemala i Mèxic, s'hi van sumar Colòmbia, Equador, El Salvador, Argentina i Perú el 2002, acords que permeten els agents Immobiliaris Llatinoamericans participar a les nostres formacions i esdeveniments, i enriquir-nos mutuament.

Creem el primer Certificat API Digital

El juliol de 2022 API es va convertir en el primer col·lectiu d'agents immobiliaris del mercat espanyol que disposa d'un sistema digital que identifica els seus agents de forma fefaent. A finals d'any, més de 1.000 API ja havien habilitat el seu **Carnet API Digital** i havien col·locat el distintiu **API Certificat** als seus aparadors per tal que tots els consumidors sàpiguen que disposen d'aquesta garantia adicional en les seves transaccions immobiliàries.

I és que ara els consumidors ni tan sols han de consultar el Registre d'Agents Immobiliaris de Catalunya per saber si el professional que tenen al davant està inscrit i compleix els requisits per exercir la mediació immobiliària.

Amb el certificat digital de què disposen els nostres agents, que funciona de manera similar al certificat COVID, s'acredita de forma fefaent que el professional que el posseeix és agent del col·lectiu API, que està degudament registrat, que està adherit a un codi ètic, que disposa de les assegurances de caució i responsabilitat civil, i fins i tot certifica aquelles especialitats acadèmiques que aquest hagi cursat al centre de formació d'API.



Sens dubte, això suposa més agilitat i transparència en la relació entre els consumidors i els agents immobiliaris, una garantia adicional per al consumidor i a més li permet disposar d'informació pràctica útil per poder decidir si està tractant amb el professional adequat, amb la formació precisa, en relació amb l'operació immobiliària que vol fer.

Creem la Càtedra API-UPF d'Innovació Immobiliària amb la Universitat Pompeu Fabra

A API tenim clar que la recerca i la innovació han de ser les palanques per posicionar-nos com a observatori social.

Per això, el 2022 vam crear, conjuntament amb la Universitat Pompeu Fabra, la **"Càtedra API-UPF d'Innovació Immobiliària. La innovació immobiliària com a canvi socioeconòmic"**.

La Càtedra té com a objectiu fomentar la docència, la recerca i la difusió del coneixement en l'àmbit de la innovació immobiliària, tant tecnològica com social i econòmica, a partir d'activitats de recerca, transferència i formació.

Duen que la sostenibilitat representa el futur. De la humanitat i també del sector immobiliari. I no és un concepte que passarà de moda.

Només hem de fer una ullada a les dades que es manegen sobre el tema. Sabem que el nostre sector té una contribució negativa important en temes com ara les emissions, els residus o el consum energètic. I aquesta tendència és totalment oposada al model de vida sostenible que els ciutadans comencen a demanar, cada cop de forma més majoritària.

Les noves generacions de consumidors en són molt conscients i aviat exigiran coneixements específics en habitatge sostenible i en eficiència energètica. Perquè estan molt sensibilitzats i perquè són conscients que el món serà sostenible o no serà.

Per això, el 2022 vam voler avançar-nos i vam dissenyar la **Certificació d'Expert en Sostenibilitat**, la primera que existeix a Espanya creada específicament per a API, que mostra les passes per integrar la sostenibilitat al negoci immobiliari.



Així, el 13 de juliol es va materialitzar el conveni de col·laboració empresarial entre les diferents entitats al Rectorat de la UPF amb l'acte de signatura del president de l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya, Vicenç Hernández; el president del Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària de Barcelona, Gerard Duelo; i el rector de la Universitat Pompeu Fabra, Oriol Amat.

D'esquerra a dreta:
Anna Puigdevall,
directora general de l'AIC;
Ernest Solé Udina,
director de la Càtedra API-UPF,
Oriol Amat, rector de la UPF,
Vicenç Hernández,
president de l'AIC,
Gerard Duelo,
president del COAPI de Barcelona
i **Montse Junyent**,
responsable de l'assessoria
jurídica del Col·legi.

Llancem
el primer Certificat
en Sostenibilitat
API



Creem l'API Meetings: un cicle de trobades exclusives amb API i els seus clients

Som conscients que un client fidelitzat és la millor garantia d'èxit del negoci dels nostres agents. Per això, fa temps que estàvem pensant en formes d'ajudar-los a fidelitzar els seus clients i de mostrar-se davant d'ells com un professional rigorós sota el paraigües de la marca líder en mediació immobiliària.

D'aquí neixen els **API Meetings**, unes trobades exclusives de petit format que se celebren en espais singulars i en les quals 20 API poden participar-hi i convidar un client cadascun per escoltar a diferents especialistes del sector immobiliari.

Aquestes trobades tenen l'aforament reduït per tal que l'impacte en els clients sigui millor: el petit format ens permet més interacció amb els experts convidats i més calidesa, de tal forma que representa una experiència molt més enriquidora per als teus clients.

A cadascuna d'aquestes trobades convidem a un expert en un tema diferent d'interès per a als nostres agents i els seus clients.



Un dels grans projectes de futur del nostre col·lectiu, sens dubte, s'ha engegat el 2022. Es tracta de l'API Center by COAPI BCN, un espai multidisciplinar, funcional i polivalent que estarà ubicat just a sota de la seu oficial del Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària de Barcelona i l'Associació.

Aquest espai, que funcionarà com a centre de convencions propi per acollir actes socials, culturals i formatius de petit i mitjà format, no només ens donarà més visibilitat al carrer i major presència social de la nostra marca sinó que es convertirà en un punt de trobada per als nostres agents de tot Catalunya i Espanya.

A més, disposarà de sales de reunions a disposició dels membres del col·lectiu per a ús particular, de zones de networking i altres serveis addicionals.

Durant l'últim trimestre de l'any es van estudiar els pressupostos presentats per diferents constructores per tal de poder iniciar les obres d'adequació del local a principis de 2023.

Iniciem el projecte API Center, un punt de trobada dels API de Catalunya i Espanya

4.2 Formem els API perquè transformin el seu negoci

L'any 2022 ha seguit la línia de les bones dades pel que respecta al pla d'Actualització i Perfeccionament que –des de l'any 2019– ofereix formació recurrent en els principals àmbits o blocs temàtics essencials de coneixement immobiliari.

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

Si l'any anterior vam sobrepassar el número de 105 cursos establerts com a objectiu oferint un total de 111 cursos. Aquest 2022 hem ofert un total de 112 (un més que l'any 2021) amb unes notes de satisfacció per part del col·lectiu que segueixen la línia dels darrers anys: 9,02 de mitjana i una taxa de referenciació (NPS) del 59,49 %. **Dades que denoten la bona qualitat de continguts i docents que des d'API Academy s'ofereix any rere any.**

Aquesta satisfacció s'ha vist reflectida també en el número d'assistència als cursos programats al llarg d'aquest any, en el que tornem a batre el rècord històric del 2021 amb una presència d'un total de 3.302 alumnes al llarg del període formatiu. Un número –que si traduïm a alumnes únics– representa que un **13,9 %** d'Associats han aprofitat en alguna ocasió els cursos oferts a aquest pla d'Actualització i Perfeccionament.

112

cursos

3.302

alumnes

9,02

nota mitja



INNOVACIÓ
I TECNOLOGIA



NEGOCI



JURÍDIC



HABILITATS
PROFSSIONALS



COMERCIAL I
MÀRQUETING

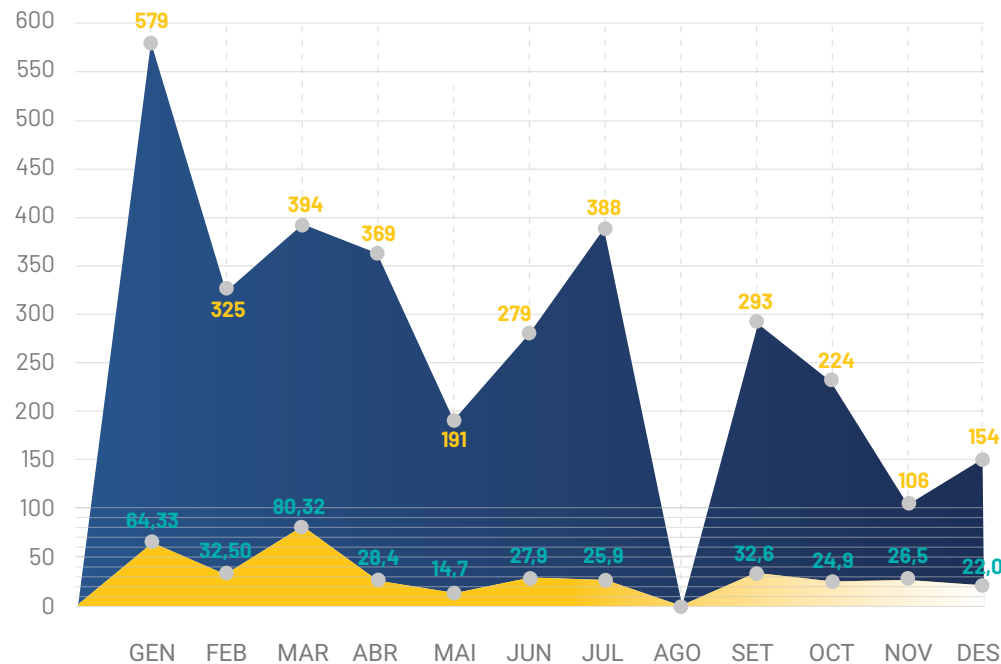


TÈCNICA
IMMOBILIÀRIA



IGUALTAT

Reciclatge 2022



Total alumnes
 Número mig d'alumnes per curs



Nota mitja dels cursos

Notes reciclatge 2022

Consolidem els nostres webinars com a referents de divulgació immobiliària

Respecte els webinars, han tornat a ser aquest any 2022 una altra eina rellevant al nostre programa formatiu.

S'han realitzat un total de 23 webinars que –conjuntament amb el nostre canal de youtube Api Cat– han aprofitat la nostra marca i el nostre coneixement a prop de 5.000 persones de dins i –fins i tot– de fora del nostre col·lectiu posicionant-nos com a **referents comunicacionals de coneixement d'àmbit immobiliari per col·lectius afins o mitjans de comunicació.**

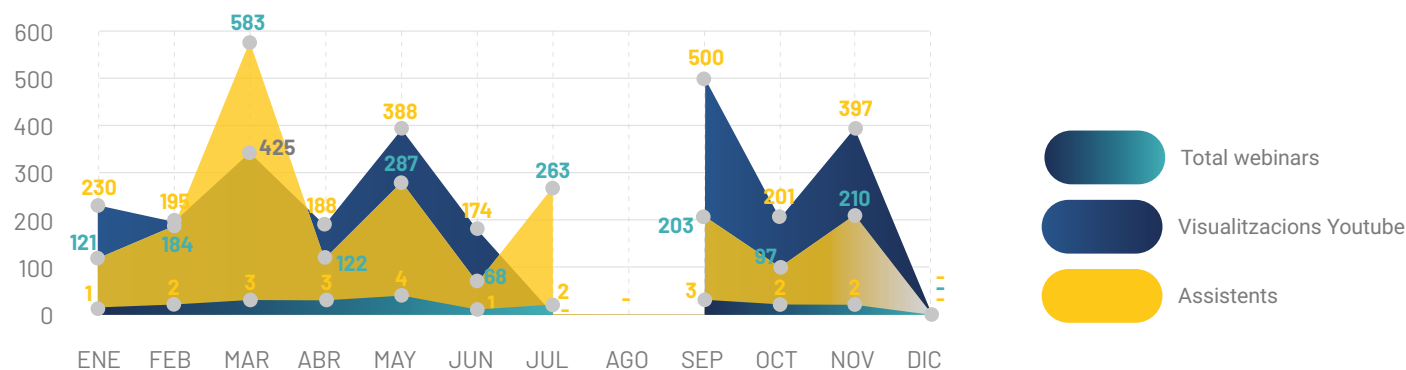


Hem augmentat el número d'alumnes del curs AICAT



En altre ordre de coses, aquest any 2022 també ha estat un any de millora de números del 2021 pel que respecta a les altes del nostre curs d'accés al Registre AICAT.

Aquest curs ha permès incorporar a 108 nous alumnes al llarg d'aquest any 2022, **4 alumnes més respecte l'exercici anterior.**



Com a novetat d'aquest any 2022 cal destacar el llançament dels **nostres certificats API**. Uns certificats que permeten aprofundir a un nivell superior en el coneixement ofert en el programa d'Actualització i Perfeccionament i que **s'incorporen com a coneixement i formació adquirida dins el nostre Certificat**

Digital API, permetent així mostrar a cada membre API que els obtingui les especialitzacions obtingudes al seu públic objectiu a través d'aquesta eina amb tecnologia Blockchain que hem desenvolupat i llançat també aquest any 2022 des del col·lectiu API.

Hem incorporat noves certificacions

Aquest programa de certificacions API ha format en diferents especialitzacions a un total de **63 alumnes** que disposen a hores d'ara ja de coneixement especialitzat en les diferents àrees temàtiques de les que es compona el programa:

- **Certificat en Valoracions Immobiliàries**
- **Certificat en Sostenibilitat en l'àmbit immobiliari**
- **Certificat en Fiscalitat immobiliària**
- **Certificat en Màrqueting Digital**
- **Certificat en Dret Immobiliari**

Al llarg d'aquest any en curs, aquest programa de certificacions seguirà creixent i des d'API Academy ja estem treballant en consolidar-lo com a un programa de referència dins el sector immobiliari.



4.3 Liderem la digitalització del sector

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 cubrís en 360° la gestió de l'agència immobiliària.**



Creem una guia de transformació digital per als nostres agents

Un cop passat el confinament a causa de la pandèmia, l'any 2020, molts dels nostres agents van iniciar la seva transformació digital.

No obstant, per a tots aquells que tenien dubtes sobre els primers passos que haurien de realitzar, el gener de 2022 vam crear una **guia de transformació digital** en què es detallaven totes les tasques que s'han d'implementar i en quin ordre. A més, en el document se suggerien diferents tipus d'eines tecnològiques que et poden ajudar a realitzar la transformació dels processos, l'atenció al client i el màrqueting i la comunicació de l'agència per tal de millorar l'eficiència de l'equip.

Ens convertim en agents digitalitzadors

El passat març vam fer un nou pas de gegant en la transformació digital del col·lectiu API.

El Ministeri d'Assumptes Econòmics i Transformació Digital ens va autoritzar com a agents digitalitzadors adherits al programa d'ajudes econòmiques Kit Digital, la qual cosa ens va permetre, durant 2022, ajudar els nostres agents a aconseguir una subvenció per crear un pla de xarxes socials amb nosaltres.



El **programa Kit Digital està finançat pels fons NextGenerationEU amb 3.067 milions d'euros** i està dissenyat per impulsar la digitalització de les petites empreses, microempreses i treballadors autònoms que pertanyin a qualsevol sector o tipologia de negoci. Durant 2022 es van publicar 3 convocatòries diferents, per diferents tamanyos d'empreses i més de 100 API les van sol·licitar.

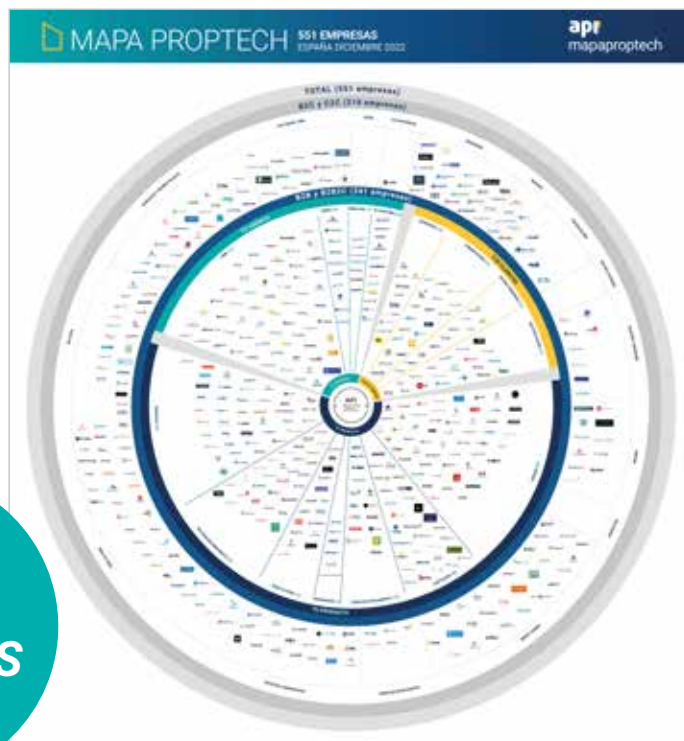
El nostre mapa proptech creix per donar més informació

Durant el mes de juny vam llançar un nou mapa proptech total, que comptava a 31 de desembre de 2022 amb **551 proptech de tot l'ecosistema proptech, de les quals 340 oferien serveis per a agents immobiliaris**.

I és que des del naixement d'aquest projecte, que englobava totes les empreses tecnològiques que donen servei als professionals immobiliaris a Espanya, l'interès pel sector no ha parat de créixer.

I també l'interès pel nostre mapa. Fins al punt que moltes empreses que no donaven serveis als professional immobiliari també hi volien aparèixer, atès que no existia fins al moment cap mapa que reflectís la totalitat de l'ecosistema proptech espanyol.

Per això, amb la intenció de continuar liderant la digitalització del sector, vam decidir ser els primers en crear un mapa integral que inclou també totes aquelles empreses que coneixem i que encara que no donin servei al professional, ajuden i aporten valor a la indústria immobiliària.



*A 31 de desembre de 2022.

Incorporem noves seccions a la nostra plataforma

API Plataforma va ser sens dubte un dels grans projectes de 2021, un punt de trobada digital del món API des d'on els nostres agents poden accedir a tot el ventall d'eines, productes i serveis que els oferim perquè es desenvolupin professionalment i millorin el rendiment del seu negoci.

Durant el 2022, vam millorar el perfil personal de l'agent a la plataforma, la usabilitat i la imatge i es va incorporar també la descàrrega múltiple de factures. Totes aquestes millores van propiciar que hi hagués més de 3.680 usuaris actius a la plataforma, 602 dels quals van col·laboradors dels nostres agents. Entre tots van generar més de 126.000 visites i van consultat els 121 serveis en actiu que existeixen.

El 2022 vam afegir una nova àrea de big data a la nostra plataforma des de la qual els nostres agents obtenen informació plenament actualitzada dels principals indicadors del mercat immobiliari de qualsevol localitat d'Espanya sempre que ho vulguis, amb un parell de clics.

El nou mòdul de big data creua les dades d'oferta publicades als principals portals immobiliaris d'Espanya i d'altres del cens de l'Institut Nacional d'Estadística.

Això ens permet mostrar múltiples indicadors sobre número, preus i altres variables de tot tipus d'immobles (habitatges, oficines, locals, garatges, trasters, naus, ...), a més de crear informes personalitzats per als clients, descarregables en pdf al moment. Una eina molt potent que pot ajudar els nostres agents en les seves primeres valoracions d'immobles de forma molt àgil, a conèixer millor el mercat de la seva zona i convertir-se en un referent per als seus clients.

Al juliol i al desembre també vam introduir millores en el nombre d'indicadors, la capacitat de modificar informes i la capacitat de barrejar filtres temporals i geogràfics. Més de 1.000 agents han fet servir el servei durant l'any.

Hem evolucionat també mòduls com l'Apishop (la nostra botiga online, que ha fet 10 anys i ha realitzat més de 28.200 serveis), l'Apitools (l'espai a on trobar acords amb proveïdors i partners), l'API Academy o Ghestia (el nostre gestor immobiliari propi), a més de llançar una nova versió de les webs per a agències immobiliàries.





Posem en valor el proptech amb els PropTech Thursdays

Apropar i fer accessible tota la tecnologia immobiliària com a forma d'ajudar a transformar els negocis dels nostres API és un dels nostres objectius.

I tenim molt clar que aconseguir-ho passa per la col·laboració conjunta amb tots els actors implicats.

Amb aquest objectiu, vam unir esforços amb The Fringe/LABS i The Bridge Digital Talent Accelerator per crear els **PropTech Thursdays**, esdeveniments de periodicitat mensual adreçats a professionals que pretenen ser un altaveu de tendències i un espai per donar a conèixer aquelles empreses del sector que estan disrompent les diferents baules de la cadena de valor del mercat immobiliari.

Cada mes s'aborden temàtiques diferents mostrant exemples de com el sector immobiliari, gràcies a les diverses tecnologies PropTech, està vivint el procés de transformació i digitalització.



api
mapapropTech

TheFringe/LABS

THE BRIDGE

PROPTTECH
T h u r s d a y s

Diseñando el futuro del Proptech



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 vam començar també a realitzar accions que ens ajudin a transformar la imatge a públics externs.

Una línia en què hem aprofundit durant el 2022.

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

Enguany hem mantingut la presència als mitjans de comunicació com a líders d'opinió del sector immobiliari que vam tenir els dos anys anteriors. Si bé hem disminuït les aparicions als mitjans de comunicació (de 1.727 impacte el 2021 a 1.084 el 2022), aquestes han tingut més espai i més impacte, per la qual cosa hem augmentat considera-

4.4 Comuniquem per ser referents davant la societat

blement la valoració informativa. També s'han realitzat 50 entrevistes 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.

1.084
nombre
d'aparicions

+50
entrevistes

13.476.045 €
valoració
informativa



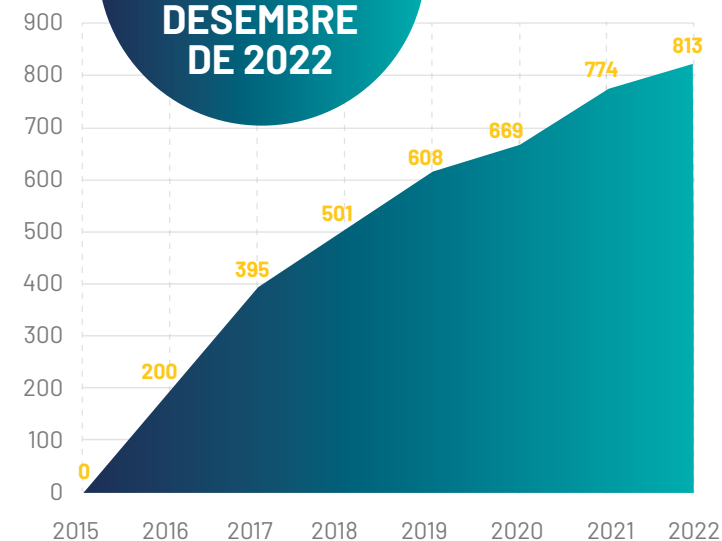


Mantenim l'estratègia de 'cobranding' per incrementar la presència de la nostra marca al carrer

Fa 6 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 813 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.

813
A 31 DE
DESEMBRE
DE 2022



Continuem fent visible la tasca dels nostres agents a través de les xarxes socials

El 2021 vam començar, 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», durant el 2022 hem publicat més de 20 entrevistes en profunditat a 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.



Ens consolidem com a observatori social

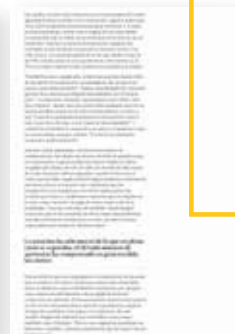
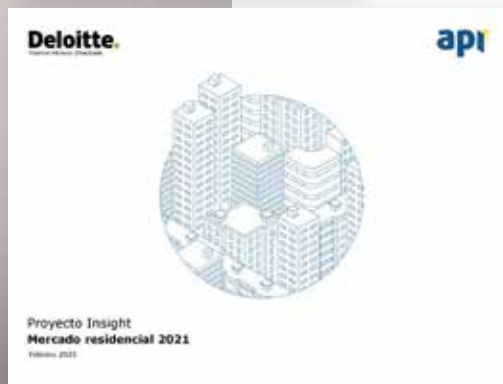
Un dels nostres objectius més ambiciosos és convertir-nos en un observatori sectorial de prestigi i, per això, des de fa 3 anys estem apostant decididament per la publicació d'informes sobre el mercat immobiliari.

A banda dels informes trimestrals del mercat immobiliari a Catalunya, tant genèrics com específics de diferents categories d'immobles (garatges, locals comercials i trasters) i de l'informe anual sobre nacionalitat en la compra d'habitatge i el seu finançament hipotecari, que vam incorporar el 2021, durant el 2022 vam iniciar dues noves importants col·laboracions.

D'una banda, vam arribar a un acord amb la prestigiosa consultora Deloitte, gràcies a la qual vam començar a publicar informes de tendències de mercat. Així, l'abril vam publicar el primer sobre el mercat residencial a Catalunya i els criteris ESF al sector immobiliari.

D'altra banda, també vam participar amb Eixos en l'elaboració d'un anàlisi sobre els preus dels locals comercials dels barris perifèrics de Barcelona.

La publicació d'aquests informes no només ens posiciona com a font d'informació davant els mitjans de comunicació, sinó que ens ajuda a guanyar presència davant la societat, pes davant les administracions públiques i, en definitiva, a ser un col·lectiu de referència al sector.



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 creat sinergies amb col·lectius afins i ens hem introduït en aquelles esferes en què considerem que és important que la veu dels API se senti.

Interposem recursos contra normatives immobiliàries que perjudiquen el mercat

El 2022, l'Associació va interposar dos recursos contenciosos-administratius davant del Tribunal Superior de Justícia de Catalunya, Sala de lo Contenciós 3, contra la Resolució DSO/2812/2021, de 15 de setembre, per la qual es declaren com àrees amb mercat d'habitatge tens diversos municipis de Catalunya i la Resolució DSO/3832/2021, de 23 de desembre, per la qual es declaren diversos municipis com àrees amb mercat d'habitatge tens.

D'altra banda, també es va interposar un recurs de cassació davant del Tribunal Suprem contra la sentència del Tribunal Superior de Justícia de Catalunya, Sala de lo Contenciós 3, per la qual es desestima el recurs contenciós-administratiu contra l'Acord de la Subcomissió d'Urbanisme del municipi de Barcelona de 5 de desembre de 2018 pel que s'aprova definitivament la Modificació del Pla General Metropolità per la obtenció d'habitatge de protecció pública en sol urbà consolidat del municipi de Barcelona.

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

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 continuem les nostres col·laboracions amb Barcelona Activa, el Cercle d'Economia, Foment del Treball i PIMEC, entitat en què la nostra directora general és actualment membre de la junta.

Per últim, es va interposar un recurs contenciós-administratiu davant del Tribunal Superior de Justícia de Catalunya, Sala de lo Contenciós 2, contra l'Aprovació definitiva de la Modificació del Pla General Metropolità per la millora urbanística i ambiental dels barris de Gracia, de Barcelona.

A més, durant aquest 2022 ha recaigut sentència parcialment desfavorable contra recurs contenciós-administratiu que es va presentar davant del Tribunal Superior de Justícia de Catalunya, Sala de lo Contenciós 3, contra l'Acord de la Subcomissió d'Urbanisme del municipi de Barcelona de 5 de desembre de 2018 pel que s'aprova definitivament la Modificació del Pla General Metropolità per la declaració de l'àrea de tanteig i retracte i la definició dels terminis d'edificació en el municipi de Barcelona.



VII Tribuna Immoscòpia

4.6 Perseguim el creixement immobiliari dels nostres agents

Un clàssic al circuit d'esdeveniments immobiliaris. En això s'ha convertit ja la nostra Tribuna Immoscòpia després de sis anys de celebració. Un esdeveniment que els professionals del sector esperen amb interès per descobrir com s'ha tancat l'any anterior, quina ha estat l'evolució dels indicadors que més impacten en el mercat i l'economia i, sobretot, quines són les expectatives i les tendències per al següent.

Si hi ha alguna cosa que ens agrada de la Tribuna Immoscòpia és la transversalitat.

Agrupar en un mateix espai els diferents professionals i agents que actuen al mercat immobiliari, reunir el sector públic i el privat, no només ens enriqueix sinó que ens permet compartir punts de vista i crear noves sinergies des de l'enteniment mutu.

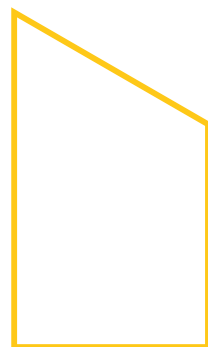
En aquesta ocasió, la jornada es va realitzar el 21 de gener a l'Auditori Torre Glòries de Barcelona amb la participació de 15 especialistes en el sector immobiliari i del secretari d'Habitatge i Inclusió social de la Generalitat de Catalunya.

La tònica la van marcar les crítiques a l'activitat legislativa tant del Govern espanyol com del català i al seu impacte negatiu en el desenvolupament del mercat immobiliari.

En l'edició del Fòrum Immoscòpia 2021, vam inaugurar el format **Evolution**, que combina aprenentatge amb espectacle, per tal que els nostres agents rebin els estímuls necessaris per iniciar petits canvis a la seva agència dirigits a la transformació dels seus negocis.

En aquella ocasió, 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 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.

Al 2022, en canvi, vam realitzar un **viatge al centre del client** i vam viure una aventura immobiliària basada en el clàssic de la literatura de Juli Verne. Així, el 3 de novembre, a la Cúpula de las Arenas de Barcelona, vam viure un esdeveniment-espectacle en forma de viatge en què, capa rere capa, els assistents van descobrir com identificar qui és el seu client, conèixer com pensa, com millorar la seva experiència, com analitzar la seva satisfacció i com fidelitzar-lo.



Evolution es consolida com a esdeveniment per motivar la transformació dels nostres agents

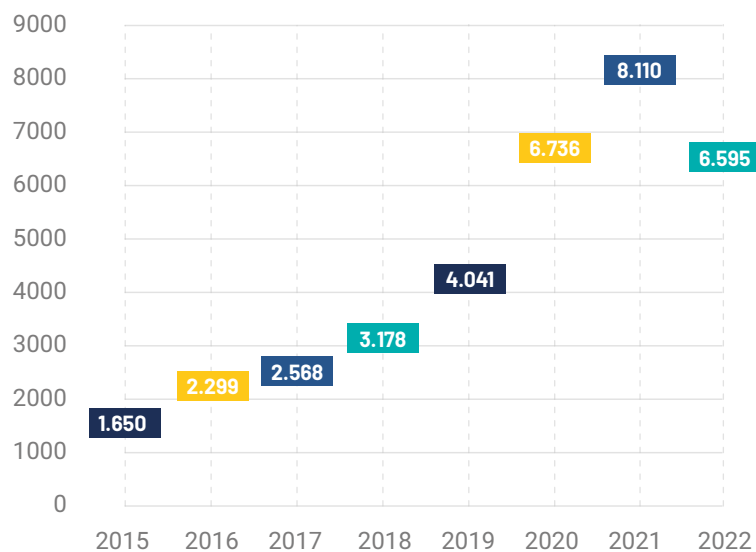


4.7 Donem seguretat als nostres agents

Després de dos anys amb molta incertesa jurídica a causa dels canvis normatius que han afectat a l'exercici de l'activitat immobiliària, relatius a la

pandèmia i d'altres, el 2022 s'han registrat un 18,68 % menys de trucades, passant de les 8.110 de 2021 a les 6.595 de 2022.

Evució de les consultes telefòniques

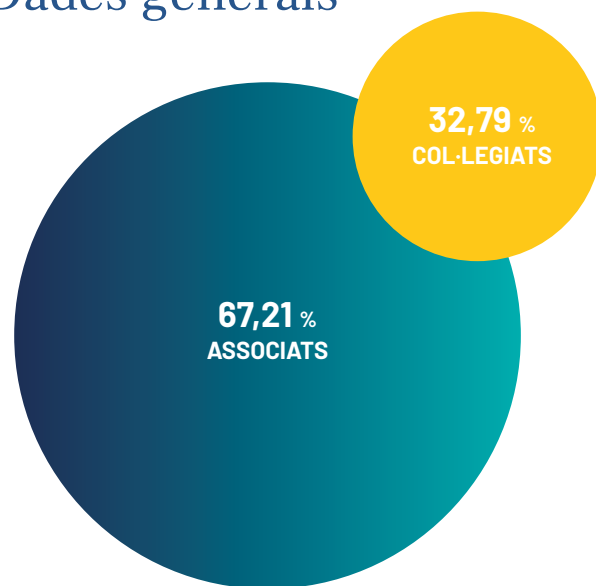


MATÈRIES	Nombre de consultes telefòniques ateses		Nombre de consultes per email ateses	
	% DEL TOTAL	CONSULTES	% DEL TOTAL	CONSULTES
ARRENDAMENTS	56,4 %	3721	50,5 %	1085
ARRES	5,7 %	378	2,8 %	60
CODI ÈTIC	0,2 %	14	0,0 %	0
COMPRAVENDA	14,0 %	922	10,5 %	226
COMUNITATS	0,1 %	8	0,0 %	0
DRET FINANCER	0,7 %	45	0,0 %	0
DRET REGISTRAL	1,6 %	105	1,2 %	26
DRET URBANÍSTIC	0,2 %	11	0,0 %	0
EXERCICI PROFESSIONAL	4,7 %	311	10,8 %	232
EXPEDIENTS	0,2 %	15	0,5 %	11
FADEI	3,0 %	197	0,0 %	0
FISCAL	0,7 %	43	0,1 %	2
HONORARIS	0,3 %	21	0,2 %	5
MOROSITAT	1,2 %	76	13,6 %	292
NOTA D'ENCÀRREC	0,2 %	10	0,0 %	1
NOVA QUEIXA	0,7 %	45	0,0 %	0
OKUPACIÓ	0,0 %	2	0,0 %	0
OPCIÓ DE COMPRA	0,0 %	0	0,0 %	1
PLATAFORMA	0,0 %	0	1,3 %	28
PROPIETAT HORIZONTAL	1,3 %	86	2,4 %	51
RESERVA	0,7 %	45	0,4 %	8
SENSE RESPOSTA	0,7 %	49	0,0 %	0
VALORACIONS	0,0 %	0	0,0 %	1
VARIS	6,7 %	440	4,9 %	105
VPO	0,8 %	51	0,7 %	14
Total		6.595		2.148

DILIGÈNCIES INFORMATIVES ANY 2022



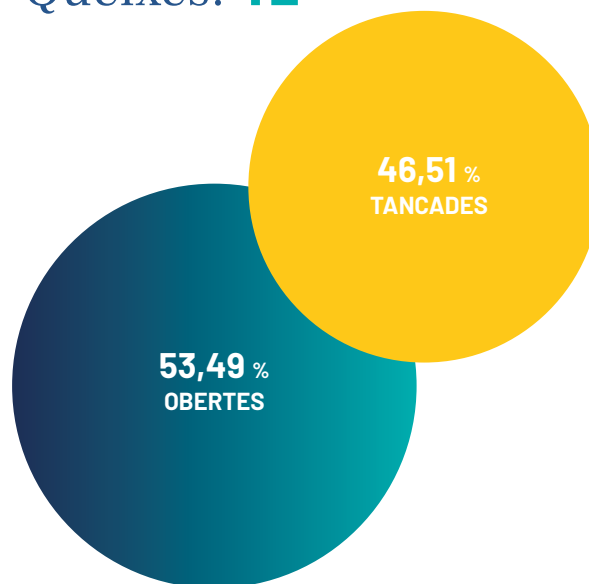
Dades generals



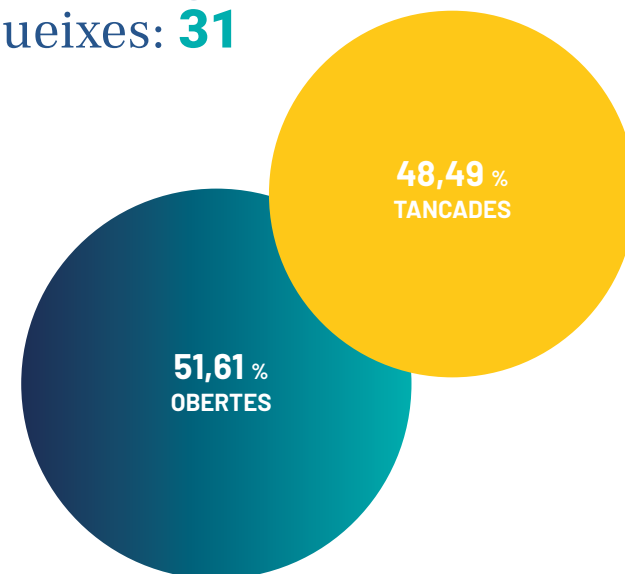
COL·LEGIATS	1037
ASSOCIATS	2126
TOTAL	3163

Queixes presentades totals: **43**

Percentatge COAPI Queixes: **12**



Percentatge AIC Queixes: **31**

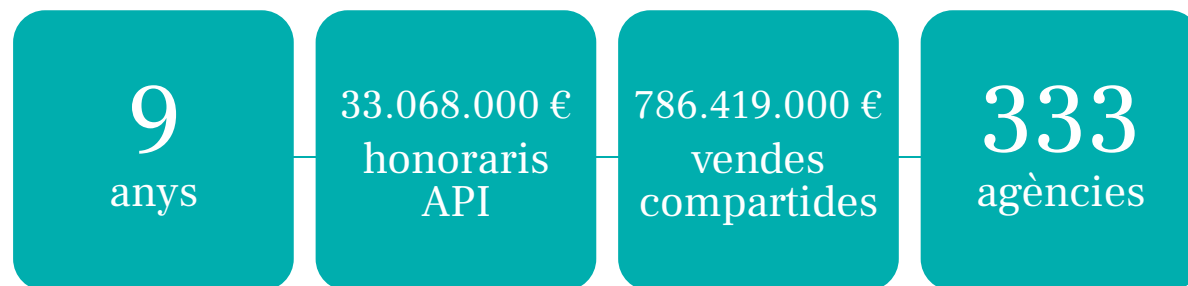


4.8 Generem negoci als nostres agents

apialia

Apialia tanca el 2022 amb els millors números de la seva història

L'èxit d'Apialia continua sent una realitat. Per segon any consecutiu, el 2022 va ser el millor de la història, amb un increment de mitjana d'un 11% respecte al 2021. Tanquem l'any amb un total de 333 agències immobiliàries i superem el màxim de vendes compartides en un any, que van sumar fins a 738.



Hem ampliat el servei jurídic i fiscal exclusiu

El 2022 vam **millorar i ampliar el conveni amb JDV Assessors, el servei d'assessorament jurídic i fiscal** de què disposen els membres d'Apialia. Així, aquest servei, gràcies al qual els agents poden resoldre qualsevol dubte sobre

dret d'arrendaments i immobiliari, dret administratiu i urbanístic, fiscalitat i tributació, assessoria comptable i fiscal i dret laboral i seguretat social, va passar a estar disponible **tots els dies de la setmana** de 9.00 a 14.00 i de 16.00 a 19.00.



Hem facilitat espais de networking

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, enguany, hem tornat a realitzar dos afterworks, un a l'estiu i un altre per Nadal.

Així, el 17 de juny al restaurant El Gallito de Barcelona vam viure una vetllada a peu de platja i en una atmosfera mediterrània i estiuenca entre llumetes i emparrats, música en directe i un sopar tipus còctel. També vam celebrar el Nadal anticipadament amb un sopar tematitzat el 25 de novembre al restaurant The Imperial Barcelona, en què vam escenificar el nostre particular circ vintage.

D'aquesta forma, continuem priorititzant la creació d'espais de trobada distesos en què els nostres agents, els seus equips i els coaches tenen l'oportunitat de reforçar els vincles amb els companys i conèixer nous aliats en properes operacions compartides.

Hem premiat les agències amb millors resultats del 2021

El 17 de febrer vam reunir a la seu del Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària de Barcelona a les agències que formen part d'Apialia i van obtenir els millors resultats en número d'operacions compartides i a les millors agències del comprador i el venedor.

Vam premiar la professionalitat dels agents amb un viatge per evolucionar professionalment, un premi en



absoluta sintonia amb l'esperit d'Apialia. Per això, tots els API premiats van rebre entrades per assistir a l'edició 2022 del congrés Inmociónate, que es va celebrar a Sevilla el 26 i 27 de maig.

Perquè volem que els nostres premis siguin per continuar formant-se.

4.9 Ens responsabilitzem del nostre impacte com a sector

L'amenaça del risc climàtic ha fet que tots siguem molt conscients dels reptes relacionats amb la sostenibilitat. No obstant, encara calen molts esforços al sector immobiliari en aquest sentit.

En som molt conscients. I per això estem aplicant els criteris ESG (Environmental, Social and Governance) al nostre projecte corporatiu. Més enllà dels evidents beneficis que aporten al medi ambient, a les polítiques socials i al bon govern de les empreses, aquests criteris seran cap cop més un factor de decisió més important per als inversors, també al sector immobiliari.

L'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya, juntament amb el Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària i l'Associació Nacional d'Agents Immobiliaris van condemnar de forma rotunda l'agressió militar contra Ucraïna per part de Rússia i els seus aliats, així com qualsevol expressió de violència.

Per això, vam enviar un comunicat als mitjans de comunicació per tal de fer-los arribar el nostre posicionament sobre aquest tema.

A més, vam oferir el nostre assessorament a aquells agents ucraïnesos que volien reemprendre la seva activitat immobiliària a Barcelona o Catalunya, a més d'establir un seguit de mecanismes per tal de canalitzar tota la solidaritat dels nostres agents i fer-la arribar de la forma més directa possible, sense intermediaris, a aquells que més ho necessitessin.

Condemnem la invasió d'Ucraïna i ajudem els immobiliaris ucraïnesos que volen refugiar-se a Barcelona

Impulsem iniciatives que visibilitzen el paper de la dona al sector immobiliari

Enguany, des d'API hem estat pioners i el 19 de gener vam iniciar el curs «El Protocol contra l'assetjament sexual: del paper a la pràctica», emmarcat dins del nostre compromís amb el Pacte Mundial per a les Nacions Unides per ajudar a la consecució de la igualtat de gènere a el sector immobiliari. El curs formava part d'un programa de la Generalitat de Catalunya impartit per la Fundació Sorli per a una selecció d'empreses i formava els nostres agents per gestionar casos d'assetjament sexual als seus negocis.

D'altra banda, el dia 8 de març, coincidint amb el Dia Internacional de la Dona Treballadora, des d'API Catalunya vam organitzar conjuntament amb WIRES (Women in Real State Spain), Cosentino City Barcelona, i AMPSI la taula rodona "El somni d'una ciutat inclusiva", que va donar continuïtat a la de l'any anterior.

Un espai de trobada en què dones amb alts càrrecs directius, de lideratge i decisió provinents de diferents sectors, incloent la nostra directora Anna Puigdevall, van explicar les seves experiències, amb l'objectiu compartit de treballar pels ODS de l'Agenda 2030. Concretament, es va debatre sobre com aconseguir models de ciutats més inclusives, segures i sostenibles i què cal fer per assolir la igualtat d'oportunitats entre homes i dones, també al sector immobiliari.

També el 2022 hem començat a col·laborar activament amb Fidem, Fundació Internacional de la Dona Emprenedora, que està formada per emprenedores, empresàries i directives que defensen la igualtat efectiva i potencien el creixement personal i professional per a la visibilitat de les dones i la seva influència en la societat.

D'aquesta manera, volem impulsar i donar visibilitat a l'activitat empresarial femenina en el sector immobiliari.



Pacte Mundial ens dona un reconeixement com a Soci Prescriptor Bronze

El 21 de juny vam recollir el reconeixement com a Soci Prescriptor bronze que ens va lliurar el Pacte Mundial per a les Nacions Unides durant la seva Assemblea General a Madrid per impulsar la sostenibilitat al sector immobiliari a través de diferents iniciatives, com la programació d'un certificació de formació específica adreçada a agents Immobiliaris.

05 QUÈ PENSEN ELS NOSTRES API

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

El 2022 hem continuat mantenint un elevat nivell de satisfacció i hem comprovat com els nostres agents ens perceben, cada cop més, com una entitat 360° que pot acompanyar els professionals de forma integral en totes les seves necessitats professionals.

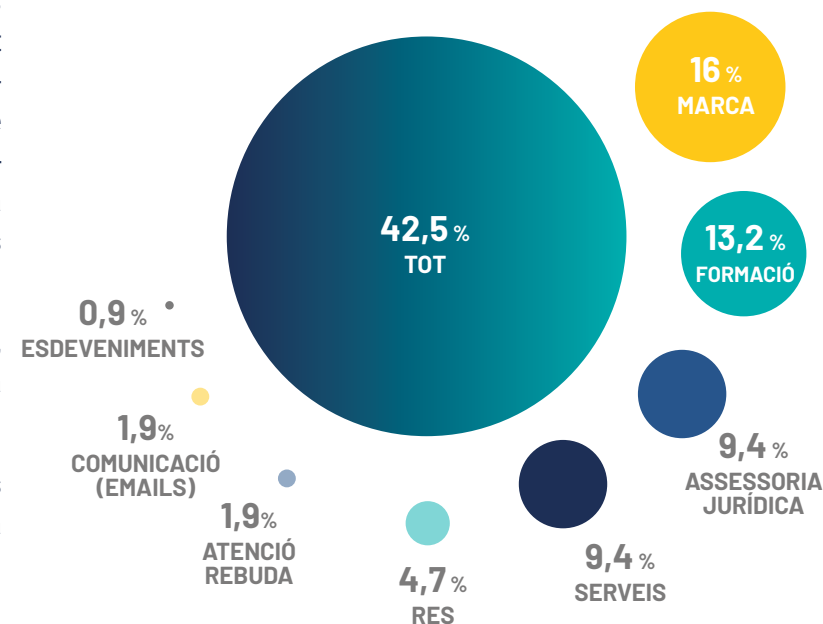
Així, el grau de satisfacció dels nostres agents ha disminuït lleugerament (del 80,5 % d'agents que afirmaven que el seu grau de satisfacció era bo o molt bo el 2021 hem passat a un davant el 74,6 % de l'any anterior). No obstant, el percentatge d'agents que qualifica com a acceptable el seu nivell de satisfacció ha augmentat (del 10,1 % del 2021 al 13,2 %) i el percentatge d'agents que considera que és dolent segueix sent molt poc significatiu. Dades que confirmen la tònica dels últims 3 anys i el fet que la transformació experimentada per la nostra associació en els últims anys està catalitzant en una millora molt perceptible dels nostres serveis.

A més, estem assolint un nivell òptim de qualitat en tots els nostres serveis de forma integral, cobrint totes les necessitats del negoci immobiliari, i els nostres agents ens veuen com una plataforma de serveis 360°.

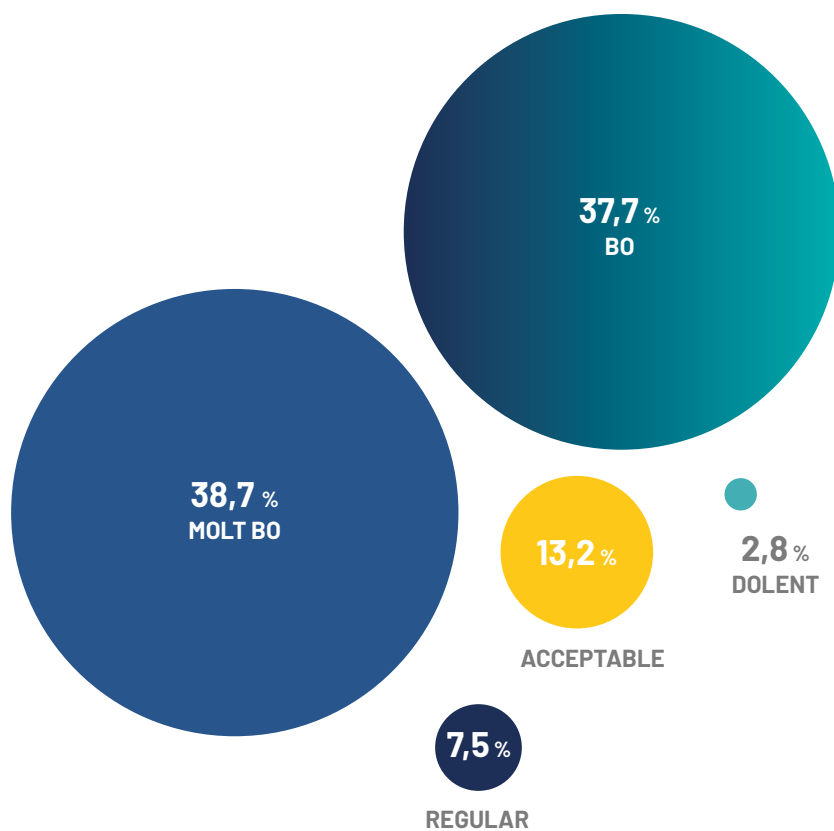
De fet, des del 2020, l'evolució ha estat més que notable. Si el 2020 un 31,8 % dels agents ens indicaven que els agraden tots els nostres serveis en conjunt, el 2021 aquest percentatge va augmentar fins al 40,3 % i el 2022 fins al 42,5 %.

A més, hem pogut observar com la marca ha passat a ser el segon element més valorat de la nostra entitat, amb un 16,2 %, la qual cosa ens indica que hem de continuar treballant en aquesta línia per fer d'API el col·lectiu del qual tots n'estem orgullosos.

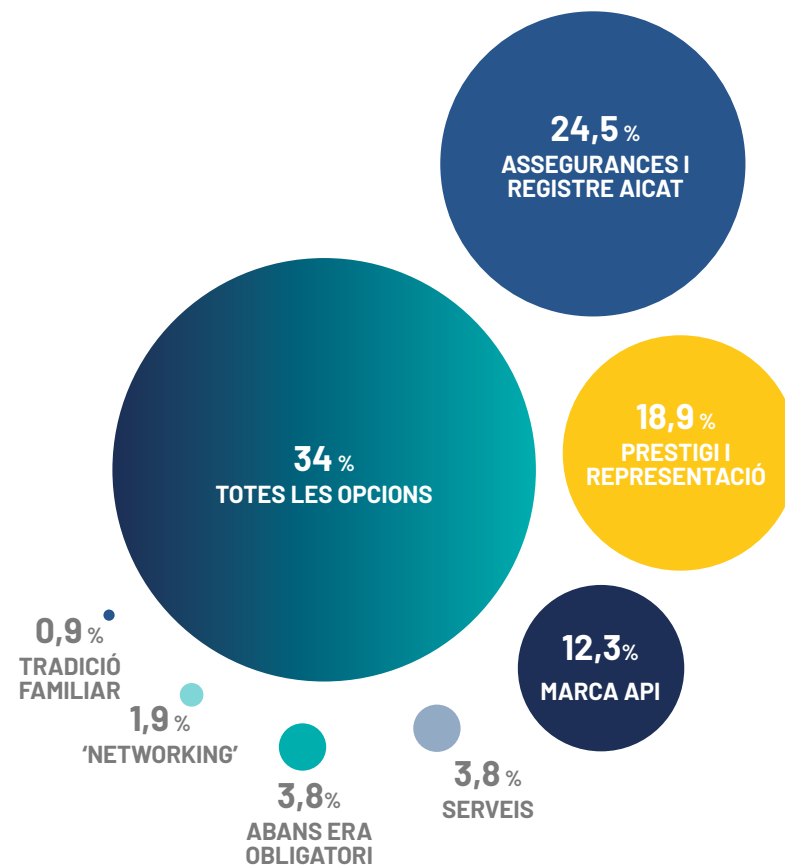
Què és el que més t'agrada de la nostra institució?



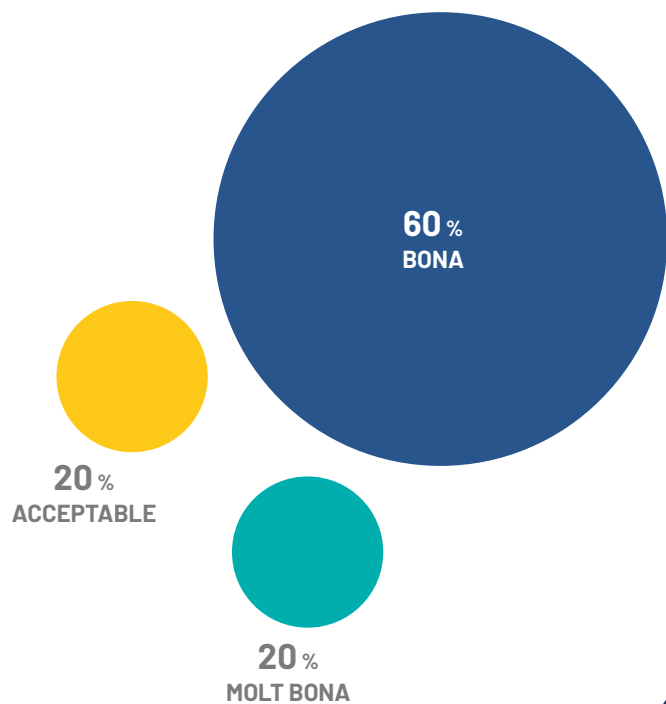
Quin és el grau de satisfacció que tens de la institució?



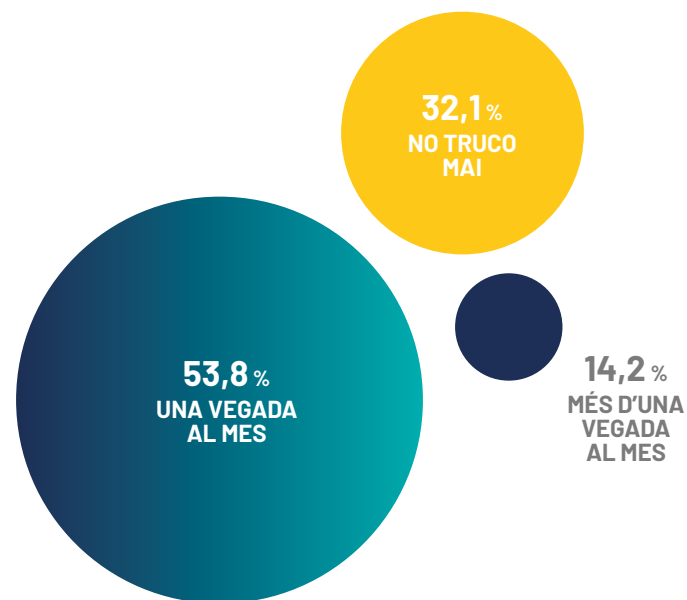
Quina va ser la principal raó per la qual et vas unir al col·lectiu?



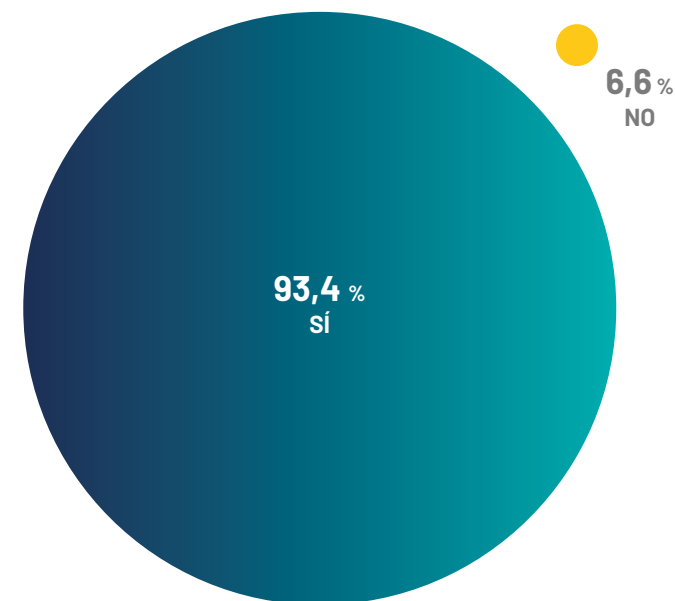
Com valoreu l'atenció rebuda?



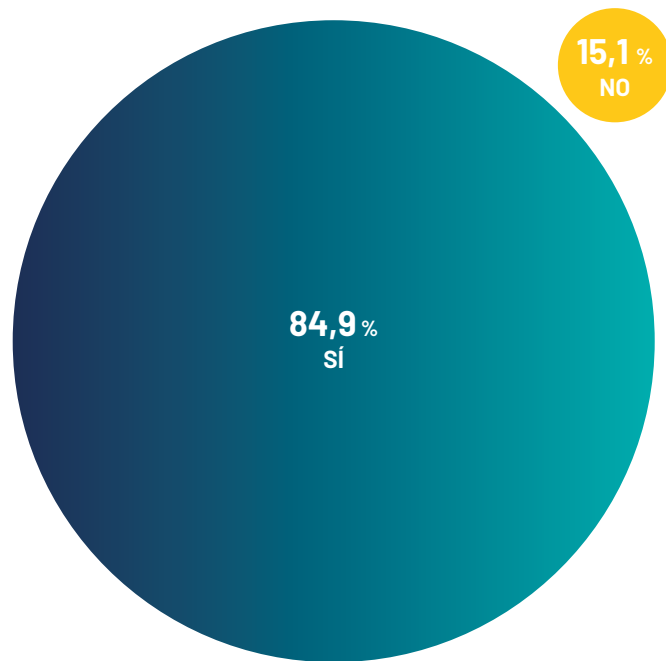
Quants cops truques a l'any?



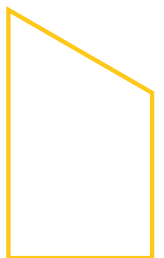
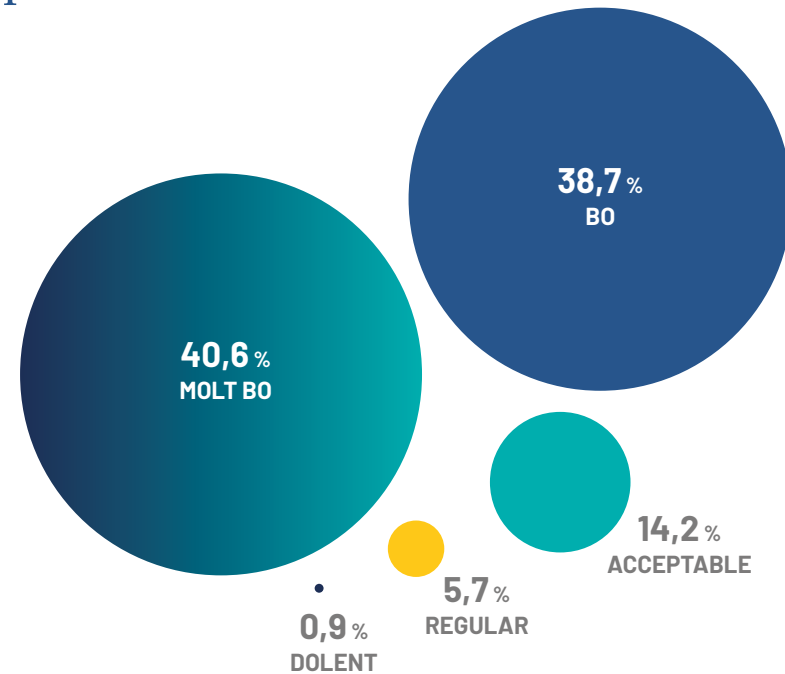
Quan truques a les oficines, t'ajudem a posar-te en contacte amb la persona a qui busques?



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 AIC

	2021	2022
1. Import net de la xifra de negocis	2.520.735,74 €	2.626.948,41 €
a) Vendes de béns i serveis	75.099,12 €	86.809,94 €
700 PRESTACIÓ DE SERVEIS	75.099,12 €	86.809,94 €
b) Quotes	2.445.636,62 €	2.540.138,47 €
705 QUOTES ASSOCIATS	2.445.636,62 €	2.540.138,47 €
4. Aprovisionaments	-1.217.675,54 €	-1.216.501,56 €
b) Compres de bens i serveis	-434.244,41 €	-371.458,20 €
600 QUOTES COL·LEGIALS I ORGANISMES	-14.220,09 €	-8.932,00 €
601 COMPRES D'ALTRES APROVISIONAMENTS	-311.325,05 €	-358.519,75 €
603 ALTRES	-108.699,27 €	-4.006,45 €
c) Treballs realitzats per altres empreses	-783.431,13 €	-845.043,36 €
607 TREBALLS REALITZATS PER TERCERS	-783.431,13 €	-845.043,36 €
5. Altres ingressos d'explotació	266.510,37 €	316.945,61 €
a) Ingressos accessoris i de gestió	266.510,37 €	316.945,61 €
759 INGRESSOS PER SERVEIS DIVERSOS	266.510,37 €	316.945,61 €
6. Despeses de personal	-519.767,38 €	-577.973,19 €
a) Sous, salaris i auxiliars	-417.737,11 €	-457.486,34 €
640 SOUS I SALARIS	-417.737,11 €	-457.486,34 €
b) Càrregues socials	-102.030,27 €	-120.486,85 €
642 SEGURETAT SOCIAL	-98.560,27 €	-111.531,85 €
648 FORMACIÓ DE PERSONAL	-1.290,00 €	-7.275,00 €
649 ALTRES DESPESES SOCIALS	-2.180,00 €	-1.680,00 €
7. Altres despeses d'explotació	-801.982,36 €	-1.002.375,61 €
a) Serveis exteriors	-780.459,36 €	-970.605,92 €
621 ARRENDAMENTS I CANONS	-44.657,68 €	-66.847,82 €
622 REPARACIONS I CONSERVACIÓ	0,00 €	-3.955,78 €

	2021	2022
623 SERVEIS PROFESSIONALS INDEP.	-352.713,17 €	-318.049,07 €
625 PRIMES D'ASSEGURANCES	-2.082,94 €	-1.969,24 €
626 SERVEIS BANCARIS	-4.399,86 €	-5.286,08 €
627 PUBLICITAT, PROPAGANDA I RR.PP.	-286.778,03 €	-495.044,88 €
628 SUBMINISTRAMENTS	-4.164,69 €	-6.197,64 €
629 ALTRES SERVEIS	-85.662,99 €	-73.255,41 €
b) Tributs	-12.867,53 €	-14.576,25 €
631 ALTRES TRIBUTS	-5.655,32 €	-4.155,59 €
634 AJUST. NEGAT. EN IMPOS. INDIR.	-7.212,21 €	-10.420,66 €
c) Pèrdues, deteriorament, i var. Provisions	-8.655,47 €	-17.193,44 €
650 PÈRDUES QUOTES INCOBRABLES	-8.655,47 €	-17.590,33 €
794 REVERSIÓ DETERIORAMENT DE CRÈDITS PER OPERACIONS COMERCIALS	0,00 €	396,89 €
8. Amortització de l'immobilitzat	-49.358,99 €	-36.218,60 €
680 AMORT. IMMOBILITZAT INTANGIBLE	-17.532,96 €	-13.539,84 €
681 AMORT. IMMOBILITZAT MATERIAL	-31.826,03 €	-22.678,76 €
13. Altres Resultats	-1.583,47 €	-6.107,59 €
678 DESPESES EXCEPCIONALS	-2.377,31 €	-17.584,05 €
778 INGRESSOS EXCEPCIONALS	793,84 €	11.476,46 €
A) RESULTAT D'EXPLOTACIÓ	196.878,37 €	104.717,47 €
14. Despeses financeres	-0,08 €	0,00 €
662 INTERESSOS DE DEUTES	-0,08 €	0,00 €
15. Variació del valor raonable en instruments financers	-3.996,34 €	-32.097,20 €
663 PÈRDUES PER VALORACIÓ D'INSTRUMENTS FINANCERS PEL SEU VALOR RAONABLE	-7.075,64 €	-32.097,20 €
763 BENEFICIS PER VALORACIÓ D'INSTRUMENTS FINANCERS PEL SEU VALOR RAONABLE	3.079,30 €	0,00 €
17. Deteriorament i resultat per alienació d'instruments financers	1.989,34 €	0,00 €
766 BENEFICIS EN VALORS REPRESENTATIUS DE DEUTE	1.989,34 €	0,00 €
B) RESULTAT FINANCER	-2.007,08 €	-32.097,20 €
C) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	194.871,29 €	72.620,27 €
D) RESULTAT DE L'EXERCICI	194.871,29 €	72.620,27 €

Balanç de situació (I)

AIC

ACTIU	2021	2022
A) ACTIU NO CORRENT	123.948,88 €	103.694,66 €
I. Immobilitzat intangible	19.732,28 €	12.192,44 €
203 PROPIETAT INDUSTRIAL	33.690,25 €	39.690,25 €
206 APLICACIONS INFORMÀTIQUES	38.293,05 €	38.293,05 €
209 BESTRETES PER A IMMOBILITZACIONS INTANGIBLES	0,00 €	0,00 €
280 AMORT. ACUM. IMMOB. INTANGIBLE	-52.251,02 €	-65.790,86 €
II. Immobilitzat material	26.565,14 €	4.590,32 €
211 CONSTRUCCIONS	79.005,98 €	79.005,98 €
214 UTILLATGE	2.610,91 €	2.610,91 €
216 MOBILIARI	9.871,11 €	10.111,01 €
217 EQUIPS INFORMÀTICS	17.978,21 €	18.442,25 €
281 AMORT. ACUM. IMMOB. MATERIAL	-82.901,07 €	-105.579,83 €
IV. Inversions financeres a llarg termini	6.000,00 €	6.000,00 €
240 PARTICIPACIONS EN EMPRESES DE GRUP	6.000,00 €	6.000,00 €
V. Inversions financeres a llarg termini	71.651,46 €	80.911,90 €
260 FIANCES CONSTITUÏDES A LLARG TERMINI	71.651,46 €	80.911,90 €

ACTIU	2021	2022
B) ACTIU CORRENT	1.977.794,29 €	2.051.061,11 €
II. Deutors comercials i altres comptes cobrar	54.521,60 €	44.079,34 €
1. Clients vendes i prestació de serveis	48.380,33 €	43.578,61 €
430 CLIENTS	53.733,75 €	43.578,61 €
431 CLIENTS, EFECTES COMERCIALS A COBRAR	216,97 €	0,00 €
436 CLIENTS DE DUBTÓS COBRAMENT	2.828,29 €	0,00 €
490 DETER. VALOR CREDITS OPERACIONS COMERCIALS	-8.398,68 €	0,00 €
3. Altres deutors	6.141,27 €	500,73 €
446 DEUTORS DE DUBTÓS COBRAMENT	5.570,39 €	0,00 €
471 ORGANISMES DE LA SEGURETAT SOCIAL DEUTORS	0,00 €	500,73 €
473 HP, RETENCIONS I PAGAMENTS A COMPTE	570,88 €	0,00 €
IV. Inversions financeres a curt termini	694.432,90 €	662.335,70 €
540 INVERSIONS FINANCERES A CURT TERMINI	594.432,90 €	562.335,70 €
548 IMPOSICIONS A CURT TERMINI	100.000,00 €	100.000,00 €
V. Periodificacions a curt termini	6.762,28 €	12.294,88 €
480 DESPESES ANTICIPADES	6.762,28 €	12.294,88 €
VI. Efectiu i altres actius líquids equivalents	1.222.077,51 €	1.332.351,19 €
570 CAIXA	2.177,59 €	1.479,34 €
572 BANCS	1.219.899,92 €	1.330.871,85 €
TOTAL ACTIU	2.101.743,17 €	2.154.755,77 €

Balanç de situació (II)

AIC

PASSIU	2021	2022
A) PATRIMONI NET	930.822,44 €	1.003.442,71 €
A-1) Fons propis	930.822,44 €	1.003.442,71 €
V. Resultat d'exercicis anteriors	735.951,15 €	930.822,44 €
120 ROMANENT	863.980,27 €	1.058.851,56 €
121 RESULTATS NEGATIUS D'EXERCICIS ANTERIORS	-128.029,12 €	-128.029,12 €
VII. Resultat de l'exercici	194.871,29 €	72.620,27 €
129 RESULTAT DE L'EXERCICI	194.871,29 €	72.620,27 €
B) PASSIU NO CORRENT	672.334,95 €	691.544,59 €
II. Deutes a llarg termini	672.334,95 €	691.544,59 €
3. Altres deutes a llarg termini	672.334,95 €	691.544,59 €
180 FIANCES REBUDES A LLARG TERMINI	672.334,95 €	691.544,59 €

PASSIU	2021	2022
C) PASSIU CORRENT	498.585,78 €	459.768,47 €
III. Deutes a curt termini	19.508,48 €	12.443,83 €
1. Deutes amb entitats de crèdit	2.165,91 €	2.985,37 €
521 DEUTES A CURT TERMINI	2.165,91 €	2.985,37 €
3. Altres deutes a curt termini	17.342,57 €	9.458,46 €
555 PARTIDES PENDENTS D'APLICACIÓ	17.342,57 €	9.458,46 €
IV. Creditors comerc. i altres comptes pagar	466.748,21 €	435.973,85 €
2. Altres creditors	466.748,21 €	435.973,85 €
410 CREDITORS PER PRESTACIONS DE SERVEIS	331.978,27 €	287.852,18 €
417 ALTRES PROVISIONS	379,77 €	379,77 €
465 REMUNERACIONS PENDENTS DE PAGAMENT	43.160,25 €	40.741,19 €
475 HP. CREDITORS CONCEPTES FISCALS	81.253,79 €	93.668,23 €
476 ORG. DE LA SS.SS. CREDITORA	9.976,13 €	13.332,48 €
V. Periodificacions a curt termini	12.329,09 €	11.350,79 €
485 INGRESSOS ANTICIPATS	12.329,09 €	11.350,79 €
TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	2.101.743,17 €	2.154.755,77 €

Compte de guanys i pèrdues TECNO API 5.0, SLU

	2021	2022
1. Import net de la xifra de negocis	1.439.694,86 €	1.622.898,10 €
a) Vendes de béns i serveis	1.439.694,86 €	1.622.898,10 €
700 SERVEIS	1.437.337,86 €	1.555.344,10 €
705 QUOTES API ESPAÑA	2.357,00 €	67.554,00 €
4. Aprovisionaments	-631.914,27 €	-601.331,49 €
b) Compres de béns i serveis	-631.194,27 €	-584.971,49 €
602 COMPRES D'ALTRES APROVISIONAMENTS	-631.194,27 €	-584.971,49 €
c) Treballs realitzats per altres empreses	-720,00 €	-16.360,00 €
604 TREBALLS REALITZATS PER TERCERS	-720,00 €	-16.360,00 €
5. Altres ingressos d'explotació	6.280,00 €	0,00 €
a) Ingressos accessoris i de gestió	6.280,00 €	0,00 €
759 INGRESSOS PER SERVEIS DIVERSOS	6.280,00 €	0,00 €
6. Despeses de personal	-629.863,02 €	-697.831,06 €
a) Sous, salaris i auxiliars	-485.838,40 €	-544.781,83 €
640 SOUS I SALARIS	-485.838,40 €	-532.292,20 €
641 INDEMNITZACIONS	0,00 €	-12.489,63 €
b) Càrregues socials	-144.024,62 €	-153.049,23 €
642 SEGURETAT SOCIAL	-141.717,54 €	-145.070,85 €
648 FORMACIÓ	-487,08 €	-6.018,38 €
649 ALTRES DESPESES SOCIALS	-1.820,00 €	-1.960,00 €
7. Altres despeses d'explotació	-140.368,49 €	-225.737,43 €
a) Serveis exteriors	-137.085,42 €	-224.401,48 €
621 ARRENDAMENTS I CÀNONS	0,00 €	-650,00 €
623 SERVEIS PROFESSIONALS INDEP.	-61.042,89 €	-73.588,95 €
624 SERVEIS DE GESTIÓ DEPARTAMENTAL	0,00 €	0,00 €
626 SERVEIS BANCARIS	-2.394,39 €	-2.250,23 €
627 PUBLICITAT, PROPAGANDA I RR.PP.	-8.398,86 €	-36.208,25 €
629 ALTRES SERVEIS	-65.249,28 €	-111.704,05 €

	2021	2022
b) Tributs	-1.337,35 €	-1.335,17 €
631 ALTRES TRIBUTS	-1.337,35 €	-1.335,17 €
c) Pèrdues, deteriorament, i var. Provisions	-1.945,72 €	-0,78 €
650 PÈRDUES QUOTES INCOBRABLES	-0,04 €	-0,78 €
694 DETERIORAMENT DE CRÈDITS PER OPERACIONS COMERCIALS	-2.490,18 €	0,00 €
794 REVERSIÓ DETERIORAMENT DE CRÈDITS PER OPERACIONS COMERCIALS	544,50 €	0,00 €
8. Amortització de l'immobilitzat	-36.980,27 €	-19.134,95 €
680 AMORT. IMMOBILITZAT INTANGIBLE	-34.663,43 €	-16.721,88 €
681 AMORT. IMMOBILITZAT MATERIAL	-2.316,84 €	-2.413,07 €
13. Altres Resultats	-1.042,75 €	-1.026,26 €
678 DESPESES EXCEPCIONALS	-1.336,60 €	-1.027,10 €
778 INGRESSOS EXCEPCIONALS	293,85 €	0,84 €
A) RESULTAT D'EXPLOTACIÓ	5.806,06 €	77.836,91 €
13. Ingressos financers	0,00 €	0,00 €
b) De valors negociables i altres inst. fin.	0,00 €	0,00 €
b1) D'entitats financeres	0,00 €	0,00 €
769 ALTRES INGRESSOS FINANCERS	0,00 €	0,00 €
B) RESULTAT FINANCER	0,00 €	0,00 €
C) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	5.806,0 €	77.836,91 €
19. Impost sobre beneficis	-1.766,52 €	-19.459,23 €
630 IMPOST SOBRE BENEFICIS	-1.766,52 €	-19.459,23 €
D) RESULTAT DE L'EXERCICI	4.039,54 €	58.377,68 €

Balanç de situació (I)

TECNO API 5.0, SLU

ACTIU	2021	2022
A) ACTIU NO CORRENT	52.945,79 €	104.644,22 €
I. Immobilitzat intangible	48.845,46 €	102.582,58 €
203 PROPIETAT INDUSTRIAL	8.498,12 €	8.498,12 €
206 APLICACIONS INFORMÀTIQUES	186.089,39 €	201.089,39 €
209 BESTRETES PER A IMMOBILITZAT INTANGIBLE	9.500,00 €	64.959,00 €
280 AMORT. ACUM. IMMOB. INTANGIBLE	-155.242,05 €	-171.963,93 €
II. Immobilitzat material	4.100,33 €	2.061,64 €
214 UTILLATGE	400,00 €	400,00 €
216 MOBILIARI	1.219,80 €	1.219,80 €
217 EQUIPS INFORMÀTICS	13.089,87 €	13.464,25 €
281 AMORT. ACUM. IMMOB. MATERIAL	-10.609,34 €	-13.022,41 €

ACTIU	2021	2022
B) ACTIU CORRENT	288.315,34 €	354.460,50 €
II. Deutors comercials i altres comptes cobrar	189.258,62 €	228.814,35 €
1. Clients vendes i prestació de serveis	186.645,91 €	211.117,47 €
b) Clients vendes i prestació serv. CP	186.645,91 €	211.117,47 €
430 CLIENTS	186.645,91 €	211.117,47 €
436 CLIENTS DE DUBTÓS COBRAMENT	9.748,91 €	9.748,91 €
490 DETER. VALOR CREDITS OPERACIONS COMERCIALS	-9.748,91 €	-9.748,91 €
3. Altres deutors	2.612,71 €	17.696,88 €
470 HP, DEUTORA DIVERSOS CONCEPTES	2.612,71 €	17.696,88 €
V. Periodificacions a curt termini	40.818,38 €	32.482,25 €
480 DESPESES ANTICIPADES	40.818,38 €	32.482,25 €
VI. Efectiu i altres actius líquids equivalents	58.238,34 €	93.163,90 €
570 CAIXA	1.365,94 €	48,62 €
572 BANCS	56.872,40 €	93.115,28 €
TOTAL ACTIU	341.261,13 €	459.104,72 €

Balanç de situació (II)

TECNO API 5.0, SLU

PASSIU	2021	2022
A) PATRIMONI NET	69.664,46 €	128.042,14 €
A-1) Fons propis	69.664,46 €	128.042,14 €
I. Capital social	3.000,00 €	3.000,00 €
100 CAPITAL SOCIAL	3.000,00 €	3.000,00 €
III. Reserves	64.945,08 €	66.664,46 €
112 RESERVA LEGAL	600,00 €	600,00 €
113 RESERVES VOLUNTARIES	64.345,08 €	66.064,46 €
V. Resultat d'exercicis anteriors	-2.320,16 €	0,00 €
121 RESULTATS NEGATIUS D'EXERCICIS ANTERIORS	-2.320,16 €	0,00 €
VII. Resultat de l'exercici	4.039,54 €	58.377,68 €
129 RESULTAT DE L'EXERCICI	4.039,54 €	58.377,68 €
B) PASSIU NO CORRENT	107.301,46 €	116.561,90 €
II. Deutes a llarg termini	107.301,46 €	116.561,90 €
180 FIANCES REBUDES	107.301,46 €	116.561,90 €

PASSIU	2021	2022
C) PASSIU CORRENT	164.295,21 €	214.500,68 €
II. Deutes a curt termini	-14.285,64 €	-9.260,44 €
3. Altres deutes a curt termini	-14.285,64 €	-9.260,44 €
555 PARTIDES PENDENTS D'APLICACIÓ	-14.285,64 €	-9.260,44 €
IV. Creditors comerc. i altres comptes pagar	177.880,70 €	207.552,51 €
2. Altres creditors	177.880,70 €	207.552,51 €
410 CREDITORS PER PRESTACIONS DE SERVEIS	54.615,25 €	54.576,49 €
465 REMUNERACIONS PENDENTS DE PAGAMENT	34.182,04 €	33.218,84 €
475 HP. CREDITORS CONCEPTES FISCALS	75.268,18 €	102.643,15 €
476 ORG. DE LA SS.SS. CREDITORA	13.815,23 €	17.114,03 €
V. Periodificacions a curt termini	700,15 €	16.208,61 €
485 INGRESSOS ANTICIPATS	700,15 €	16.208,61 €
TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	341.261,13 €	459.104,72 €

Compte de guanys i pèrdues

APIALIA 2013, SLU

	2021	2022
1. Import net de la xifra de negocis	791.776,90 €	881.729,07 €
a) Vendes de béns i serveis	230.226,90 €	301.279,07 €
701 SERVEIS	179.847,79 €	212.641,21 €
704 ALTRES	50.379,11 €	88.637,86 €
b) Quotes	561.550,00 €	580.450,00 €
705 QUOTES AGENTS	561.550,00 €	580.450,00 €
4. Aprovisionaments	-406.874,44 €	-480.048,31 €
b) Compres de béns i serveis	-243.287,78 €	-309.599,73 €
601 COMPRES DE SERVEIS	-232.079,40 €	-306.613,73 €
602 COMPRES D'ALTRES APROVISIONAMENTS	-11.208,38 €	-2.986,00 €
c) Treballs realitzats per altres empreses	-163.586,66 €	-170.448,58 €
603 ALTRES	-65.997,24 €	-58.246,75 €
607 TREBALLS REALITZATS PER TERCERS	-97.589,42 €	-112.201,83 €
5. Altres ingressos d'explotació	7.906,81 €	6.625,55 €
a) Ingressos accessoris i de gestió	7.906,81 €	6.625,55 €
759 INGRESSOS PER SERVEIS DIVERSOS	7.906,81 €	6.625,55 €
6. Despeses de personal	-148.707,03 €	-113.909,63 €
a) Sous, salaris i auxiliars	-116.822,74 €	-97.278,25 €
640 SOUS I SALARIS	-116.822,74 €	-97.278,25 €
b) Càrregues socials	-31.884,29 €	-16.631,38 €
642 SEGURETAT SOCIAL	-31.494,29 €	-16.351,38 €
649 ALTRES DESPESES SOCIALS	-390,00 €	-280,00 €

	2021	2022
7. Altres despeses d'explotació	-202.713,41 €	-224.702,28 €
a) Serveis exteriors	-199.982,00 €	-223.717,27 €
621 ARRENDAMENTS I CANONS	-1.922,92 €	-6.704,43 €
623 SERVEIS PROFESSIONALS INDEP.	-33.864,21 €	-58.800,20 €
624 SERVEIS DE GESTIÓ DEPARTAMENTAL	-101.115,51 €	-107.816,20 €
626 SERVEIS BANCARIS	-501,39 €	-693,80 €
627 PUBLICITAT, PROPAGANDA I RR.PP.	-55.621,47 €	-35.625,50 €
629 ALTRES SERVEIS	-6.956,50 €	-14.077,14 €
b) Tributs	-227,62 €	4,19 €
631 ALTRES TRIBUTS	-227,62 €	4,19 €
c) Pèrdues, deteriorament, i var. Provisions	-2.503,79 €	-989,20 €
650 PÈRDUES QUOTES INCOBRABLES	-1.697,06 €	-10.119,93 €
694 DETERIORAMENT DE CRÈDITS PER OPERACIONS COMERCIALS	-806,73 €	9.130,73 €
8. Amortització de l'immobilitzat	-1.642,32 €	-1.715,41 €
680 AMORT. IMMOBILITZAT INTANGIBLE	-1.426,68 €	-1.499,77 €
681 AMORT. IMMOBILITZAT MATERIAL	-215,64 €	-215,64 €
13. Altres Resultats	-1.720,62 €	-1.430,29 €
678 DESPESES EXCEPCIONALS	-1.894,40 €	-1.430,35 €
778 INGRESSOS EXCEPCIONALS	173,78 €	0,06 €
A) RESULTAT D'EXPLOTACIÓ	38.025,89 €	66.548,70 €
C) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	38.025,89 €	66.548,70 €
19. Impost sobre beneficis	-9.406,47 €	-16.637,18 €
630 IMPOST SOBRE BENEFICIS	-9.406,47 €	-16.637,18 €
D) RESULTAT DE L'EXERCICI	28.619,42 €	49.911,52 €

Balanç de situació (I)

APIALIA 2013, SLU

ACTIU	2021	2022
A) ACTIU NO CORRENT	10.196,46 €	8.481,05 €
I. Immobilitzat intangible	9.964,71 €	8.464,94 €
206 APLICACIONS INFORMÀTIQUES	7.133,13 €	17.008,13 €
209 BESTRETES PER A IMMOBILITZATS INTAN.	9.875,00 €	0,00 €
280 AMORT. ACUM. IMMOB. INTANGIBLE	-7.043,42 €	-8.543,19 €
II. Immobilitzat material	231,75 €	16,11 €
217 EQUIPS INFORMÀTICS	2.440,91 €	2.440,91 €
281 AMORT. ACUM. IMMOB. MATERIAL	-2.209,16 €	-2.424,80 €

ACTIU	2021	2022
B) ACTIU CORRENT	256.422,28 €	315.837,47 €
II. Deutors comercials i altres comptes cobrar	17.755,83 €	14.973,32 €
1. Clients vendes i prestació de serveis	14.753,01 €	14.973,32 €
b) Clients vendes i prestació serv. C-T	14.753,01 €	14.973,32 €
430 CLIENTS	14.753,01 €	14.973,32 €
436 CLIENTS DE DUBTÓS COBRAMENT	13.906,05 €	80,01 €
490 DETER. VALOR CRÈDITS OPERACIONS COMERCIALS	-13.906,05 €	-80,01 €
3. Altres deutors	3.002,82 €	0,00 €
470 HP, DEUTORA DIVERSOS CONCEPTES	3.002,82 €	0,00 €
IV. Inversions financeres a curt termini	50,00 €	50,00 €
565 FIANCES CONSTITUIDES A CURT TERMINI	50,00 €	50,00 €
V. Periodificacions a curt termini	16.333,73 €	0,00 €
480 DESPESES ANTICIPADES	16.333,73 €	0,00 €
VI. Efectiu i altres actius líquids equivalents	222.282,72 €	300.814,15 €
570 CAIXA	60,60 €	288,40 €
572 BANCS	222.222,12 €	300.525,75 €
TOTAL ACTIU	266.618,74 €	324.318,52 €

Balanç de situació (II)

APIALIA 2013, SLU

PASSIU	2021	2022
A) PATRIMONI NET	123.900,79 €	173.812,31 €
A-1) Fons propis	123.900,79 €	173.812,31 €
I. Capital social	3.000,00 €	3.000,00 €
100 CAPITAL SOCIAL	3.000,00 €	3.000,00 €
III. Reserves	92.281,37 €	120.900,79 €
112 RESERVA LEGAL	4.311,25 €	4.311,25 €
113 RESERVES VOLUNTARIES	83.833,76 €	112.453,18 €
114 RESERVES ESPECIALS	4.136,36 €	4.136,36 €
VII. Resultat de l'exercici	28.619,42 €	49.911,52 €
129 RESULTAT DE L'EXERCICI	28.619,42 €	49.911,52 €
B) PASSIU NO CORRENT	1.034,09 €	1.034,09 €
IV. Passius per impost diferit	1.034,09 €	1.034,09 €
479 PASSIUS PER DIF. TEMPORARIES IMPOSABLES	1.034,09 €	1.034,09 €

PASSIU	2021	2022
C) PASSIU CORRENT	141.683,86 €	149.472,12 €
II. Deutes a curt termini	37.232,66 €	65.312,56 €
3. Altres deutes a curt termini	37.232,66 €	65.312,56 €
555 PARTIDES PENDENTS D'APLICACIÓ	37.232,66 €	65.312,56 €
IV. Creditors comerç. i altres comptes pagar	89.917,47 €	84.159,56 €
2. Altres creditors	89.917,47 €	84.159,56 €
410 CREDITORS PER PRESTACIONS DE SERVEIS	56.923,95 €	41.039,02 €
465 REMUNERACIONS PENDENTS DE PAGAMENT	11.639,67 €	8.636,48 €
475 HP. CREDITORS CONCEPTES FISCALS	18.470,70 €	32.138,92 €
476 ORG. DE LA SS.SS. CREDITORA	2.883,15 €	2.345,14 €
VI. Periodificacions a curt termini	14.533,73 €	0,00 €
485 INGRESSOS ANTICIPATS	14.533,73 €	0,00 €
TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	266.618,74 €	324.318,52 €