

Memoria

AIC

Asociación de Agentes
Inmobiliarios de Cataluña

2022



01

QUIÉNES SOMOS

3

02

CARTA DEL PRESIDENTE

12

03

CÓMO SON NUESTROS API

13

04

QUÉ HACEMOS

- 4.1 CONSOLIDAMOS NUESTRO LIDERAZGO EN DIFERENTES ÁMBITOS_16
- 4.2 FORMAMOS A LOS API PARA QUE TRANSFORMEN SU NEGOCIO_20
- 4.3 LIDERAMOS LA DIGITALIZACIÓN DEL SECTOR_24
- 4.4 COMUNICAMOS PARA SER REFERENTES ANTE LA SOCIEDAD_28

- 4.5 REPRESENTAMOS AL COLECTIVO_31
- 4.6 PERSEGUIMOS EL CRECIMIENTO INMOBILIARIO DE NUESTROS AGENTES_32
- 4.7 DAMOS SEGURIDAD A NUESTROS AGENTES_34
- 4.8 GENERAMOS NEGOCIO A NUESTROS AGENTES_36
- 4.9 NOS RESPONSABILIZAMOS DE NUESTRO IMPACTO COMO SECTOR_38

16

05

QUÉ PIENSAN NUESTROS API

40

06

NUESTROS ESTADOS FINANCIEROS

44

01 QUIÉNES SOMOS

El año 2022 fue un año excepcional para nuestro colectivo en muchos sentidos.

Excepcional, porque hemos visto unos resultados extraordinarios, con niveles de actividad por encima incluso de los mejores años experimentados en la secuencia histórica, con un mercado residencial extremadamente activo a causa del aumento de los niveles de ahorro por parte de los ciudadanos durante el periodo de confinamiento y la percepción de necesidad de cambio de vivienda.

Excepcional, porque en julio de 2022 nos convertimos en el primer colectivo de agentes inmobiliarios del mercado español que dispone de un sistema digital que identifica a sus agentes de forma fehaciente. Desde entonces, más de 1.300 API han habilitado su Carné API Digital y han colocado el distintivo API Certificado en sus escaparates para que todos los consumidores dispongan de esta garantía adicional en sus transacciones inmobiliarias.

Excepcional, porque nuestro proyecto de apertura en España y en el mundo ha pasado de sueño a realidad y esto nos permite no solo mantener una posición de liderazgo en el mercado sino impactar en su desarrollo en muchos diferentes frentes para conseguir un sector inmobiliario mejor y más eficiente: nuestro mantra. Y también unos ciudadanos más protegidos: nuestro objetivo.

Excepcional, porque continuamos sin poner límites a nuestro desarrollo como colectivo profesional y ya hemos empezado las obras del nuevo API Center by COAPI Barcelona, un lugar de acogida y punto de encuentro de todos los API de España además de un punto de contacto físico con los ciudadanos.

Excepcional, porque seguimos tutelando la transformación de nuestros agentes y en 2022 hemos vuelto a batir el récord de alumnos, con más de 3.300. El camino más seguro hacia la profesionalización de nuestros API y sus equipos.

Excepcional, porque el liderazgo, la transformación y la innovación siguen siendo nuestros motores y porque no perdemos de vista que tenemos que continuar avanzando y preparando nuestra institución para que tú navegues en cualquier situación de mercado con la ayuda de nuestros servicios, herramientas y asesoramiento.

NUESTRA VISIÓN

Ser el referente de buenas prácticas y de control dentro del sector inmobiliario.

NUESTROS VALORES

Experiencia y conocimiento

Seguridad y garantía

Protección

Profesionalidad

NUESTRA MISIÓN

Conseguir que cualquier ciudadano acceda a la vivienda con la mayor garantía y tranquilidad.

Ofrecer a nuestros agentes servicios que faciliten su tarea diaria y aumenten sus oportunidades de negocio.

TRABAJAMOS PARA

Impulsar normativas que protejan al consumidor y que faciliten el acceso universal a la vivienda.

Transformar y reactivar el sector inmobiliario para crear un futuro mejor.

Ser los profesionales que asesoren con confianza a los consumidores en sus transacciones inmobiliarias.

3 NUESTROS PILARES

LIDERAZGO

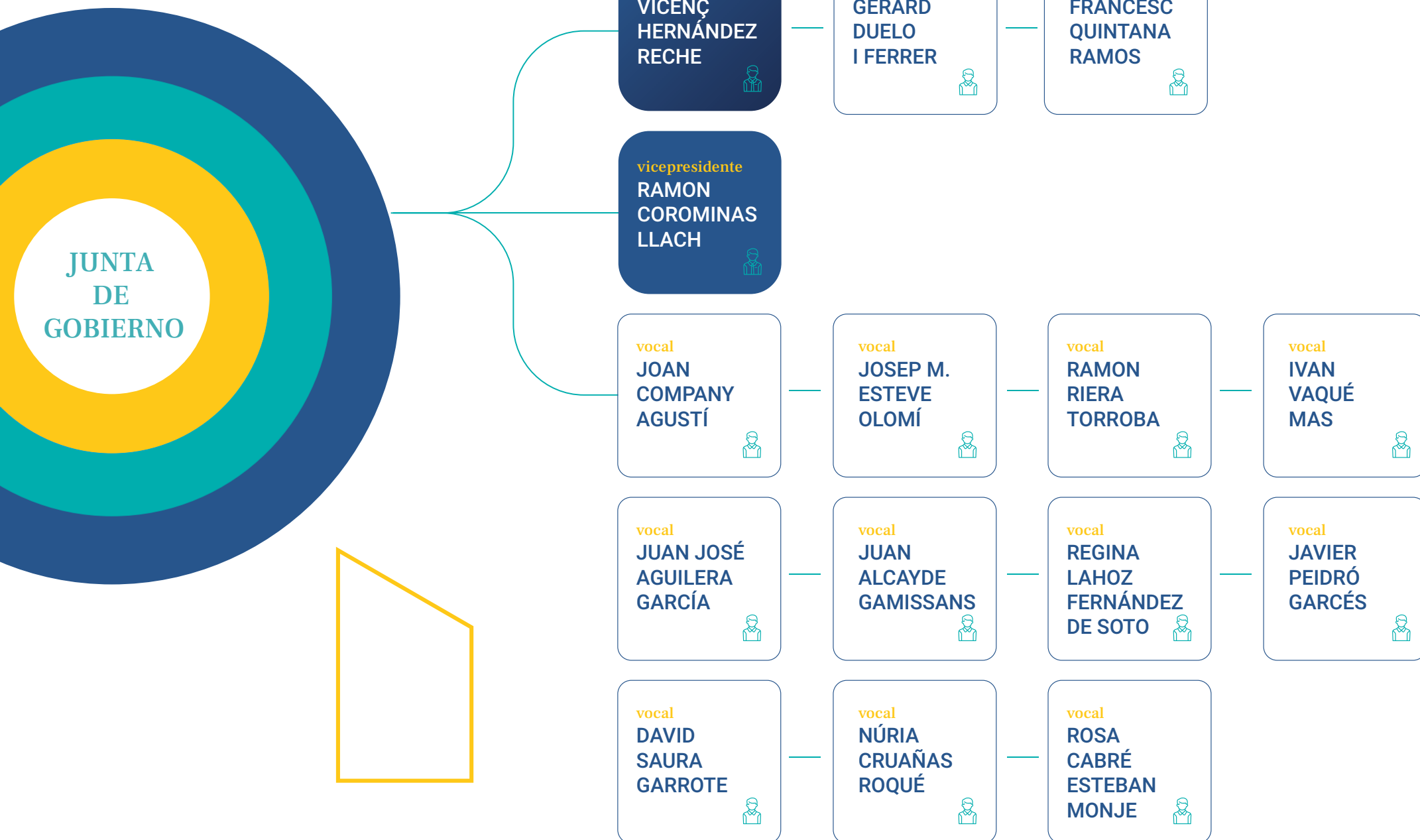
No somos, hacemos. Nos comprometemos con nuestras ideas hasta hacerlas realidad y vemos los obstáculos como retos, no como impedimentos. Nos apasiona hacer lo que pensamos.

INNOVACIÓN

Buscamos la excelencia: queremos ir más allá, no nos conformamos con hacer las cosas como siempre se han hecho, pensamos nuevas maneras de hacerlas y nos avanzamos, imaginando los profesionales y los consumidores del futuro.

TRANSFORMACIÓN

Somos motor de cambio. Desafiamos los límites de nuestros agentes. Los inspiramos y retamos para que evolucionen, transformen sus negocios y alcancen todos sus objetivos profesionales.



COMISIONES DE TRABAJO

NOMBRE COMISIÓN	INTEGRANTES	OBJETIVO
Comisión Estrategia Nacional	Vicenç Hernández Gerard Duelo Juanjo Aguilera Anna Puigdevall	Iniciar expansión nacional marca API
Comisión Internacional	Ramon Riera Sheila Gracia Maria Amat Gerard Duelo Anna Puigdevall	Iniciar difusión internacional marca API
Comisión Relaciones Institucionales	Vicenç Hernández Gerard Duelo Joan Company Juanjo Aguilera Anna Puigdevall Montserrat Junyent	Aumentar las relaciones institucionales transversales Consolidar el liderazgo sectorial en Cataluña a nivel institucional
Comisión de Servicios	Francesc Quintana Ramon Corominas Xavier Fabregat Xavier Perramon Antoni García Gustavo López Roberto Campillo Sheila Gracia Anna Puigdevall	Consolidar el liderazgo sectorial en Cataluña de prestación de servicios Liderar la digitalización del sector a nivel de llevar la innovación a los API

*Desde el 27 de octubre de 2022, fecha en que se aclamó la candidatura a las elecciones para la renovación de 12 miembros de la Junta de Gobierno del Colegio de API de Barcelona, **Joan Mitjans** y **Martín Casao** ya no forman parte de ninguna comisión.

NOMBRE COMISIÓN	INTEGRANTES	OBJETIVO
Comisión Jurídica-Ética	Regina Lahoz Juan Alcaide Rosa Cabré Joan Mitjans* Martín Casao* Ricard Mor Anna Puigdevall Montse Junyent	Dignificar jurídica y socialmente la profesión API
Comisión Formación	Juanjo Aguilera Javier Peidró Núria Cruañas David Saura Sergi Marcos Anna Puigdevall	Tutelar la transformación del profesional API Liderar la digitalización del sector, desde el punto de vista formativo
Comisión Innovación	Vicenç Hernández Ivan Vaqué Gustavo López Anna Puigdevall	Liderar la digitalización del sector, impulsar la innovación del sector inmobiliario Adquirir personalidad como "Observador sectorial"
Comisión Estructura interna de la AIC	Vicenç Hernández Josep M. Esteve Joan Company Gerard Duelo Anna Puigdevall	Trabajar la organización interna y relación entre la AIC y los tres colegios
Comisión Paridad	Ariadna Vidal Esther Miret Gorette Isern Anna Puigdevall	Promover iniciativas que fomenten la igualdad de oportunidades en el sector inmobiliario

DELEGADOS TERRITORIALES

BARCELONA
CIUDAD

COMPARTIDOS CON COAPI BARCELONA

BARCELONA
CINTURÓN

SANTS - MONTJUÏC - LES CORTS

Delegada
NURIA
CASTELLVÍ
Subdelegado
DAVID
ALBERT



GRÀCIA

Delegada
NATALIA
MONTIEL
Subdelegado
ANDREU
CORNELLANA



SARRIÀ - SANT GERVASI - PEDRALBES

Delegado
SERGIO
ALMENDROS
Subdelegado
JOSEP M.
GONZÁLEZ



EIXAMPLE ESQUERRE

Delegado
JORGE
VISPO
Subdelegada
EVA GONZÁLEZ
-NEBREDÀ
VISPO



EIXAMPLE CENTRE

Delegado
CARLES
TORRICO
Subdelegado
VACANT



BARCELONÈS NORD

Delegado
VÍCTOR
TAPIOL
Subdelegado
VACANT



EIXAMPLE DRET

Delegado
ALBERT
RODÉS
Subdelegada
EDITH
GONZÁLEZ



SANT MARTÍ

Delegado
CONSTANTI-
NO PÉREZ
Subdelegada
SUSANA
PORCAR



SANT ANDREU - NOU BARRIS - HORTA

Delegado
MIGUEL ÀNGEL
ROMERO
Subdelegado
JAVIER
LÓPEZ



CIUTAT VELLA

Delegado
VÍCTOR
VIVES
Subdelegado
JOSEP MARIA
LLORCA



BARCELONÈS SUD

Delegada
MIRIAM
CABALLERO
Subdelegada
NURIA
RODRÍGUEZ



DELEGADOS TERRITORIALES

BARCELONA
COMARCAS

COMPARTIDOS CON COAPI BARCELONA

ALT PENEDES

Delegado
VACANT

Subdelegado
VACANT



ANOIA

Delegada
ANNA
VALLBONA

Subdelegado
PERE
SUBIRANA



BAGES- BERGUEDA

Delegado
DAVID
GAMISSANS

Subdelegado
JOSEP
GRAUS



BAIX LLOBREGAT NORD

Delegado
RAÚL
RESINA

Subdelegado
VACANT



BAIX LLOBREGAT SUD

Delegado
XAVIER
FABREGAT

Subdelegada
CARMEN
ROMERO



GARRAF

Delegado
ANTONIO
RIVERA

Subdelegado
VACANT



MARESME NORD

Delegado
GORKA
HERAS

Subdelegado
FRANCISCO
CAMPON



MARESME SUD

Delegado
DAVID LLOPIS

Subdelegada
MARTA
LLIGOÑA



OSONA

Delegado
RICARD
VESTIT

Subdelegado
VALENTÍ
PRAT



VALLÈS OCCIDENTAL NORD

Delegado
EMILIO
LÁZARO

Subdelegado
VACANT



VALLÈS OCCIDENTAL SUD

Delegado
JOSEP
MARIN

Subdelegado
JORDI
GARRIGA



VALLÈS ORIENTAL

Delegada
ANNA M.
RODRIGO

Subdelegado
DIEGO
PUGLIESE



Delegado
de honor
JAUME
JORQUERA



ASAMBLEA GENERAL

La Asamblea General es el órgano superior de gobierno, soberano y está integrado por todos sus asociados y asociadas, que forman parte por derecho propio.

Este año, la **Asamblea General Ordinaria** de la Asociación de Agentes Inmobiliarios de Cataluña se celebró el 31 de mayo en el auditorio de la sede del Colegio Oficial de Agentes Comerciales. Durante la sesión, se aprobaron las cuentas del ejercicio anterior (2021) y los presupuestos para el 2022, por unanimidad.

El 4 de octubre se celebró, además, una **Asamblea General Extraordinaria** en la que se aprobaron la inversión para adecuar el local que será sede del proyecto API CENTER by COAPI BCN en colaboración con el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y la venta de las participaciones sociales propiedad de la Asociación de Agentes Inmobiliarios de Cataluña, núm. 1 a 1.500, ambas incluidas, de la sociedad "TECNO API 5.0, S.L.U" por su valor nominal de 1 € cada una de ellas, en total 1.500 €.

1.2 Objetivos prioritarios 2020 - 2024

- Consolidar el liderazgo sectorial en Cataluña.
- Iniciar la expansión nacional de la marca API.
- Iniciar la difusión internacional de la marca API.
- Liderar la digitalización del sector.
- Tutelar la transformación profesional del API.
- Adquirir personalidad como observatorio sectorial.
- Aumentar las relaciones institucionales transversales.
- Dignificar jurídica y socialmente la profesión de API.
- Analizar la mejor estructura interna para la futura AIC.

02 CARTA DEL PRESIDENTE

Si hay un adjetivo que nos define como asociación es osados. Siempre hemos pensado en grande. Queremos transformar, no solo los negocios de nuestros agentes, sino la percepción que los ciudadanos tienen de nuestra figura profesional. Queremos, en definitiva, transformar el sector inmobiliario y convertirlo en un sector mejor y más eficiente.

Evidentemente, no es un reto sencillo y requiere tiempo y esfuerzo en proyectos a corto, medio y largo plazo.

Para empezar, es importante destacar que nuestra entidad está trabajando en servicios y proyectos a corto plazo que ya están funcionando y que buscan impactar inmediatamente en los negocios de nuestros agentes. Estos proyectos son una gran oportunidad para demostrar la capacidad de la Asociación para liderar el cambio en el sector inmobiliario y estoy seguro de que se convertirán en una fuente de orgullo para los miembros de la entidad. Así, hemos experimentado una mejora sustancial en formación inmobiliaria y certificados de alto nivel que nos ayudan a especializarnos como API. Nos hemos integrado tecnológicamente con todas las plataformas del mercado. Publicamos cada vez más y mejores datos.



VICENÇ HERNÁNDEZ

Por otro lado, hay proyectos a medio plazo que todavía están en fase inicial, los cuales necesitan tiempo para ser desarrollados adecuadamente y ver los resultados esperados. Esto no tiene que ser visto como una desventaja, puesto que nos permite planificarlos con detalle y asegurar que se conviertan en éxitos duraderos. Uno de los más importantes es, sin duda, extender la marca API en todo el territorio nacional buscando alianzas y sinergias con otras entidades. También es de gran relevancia mejorar nuestro posicionamiento como referentes del sector con informes de cátedra o premios de innovación, convertirnos en el motor de la innovación en el sector y crear herramientas para ayudar a los ciudadanos a hacer transacciones más seguras.

Por último, no puedo dejar de destacar la importancia de los proyectos a largo plazo. Este tipo de proyectos son los que realmente transforman el sector, puesto que buscan cambiar la manera cómo las cosas se hacen actualmente, en beneficio de todos los actores implicados. Cambiar el paradigma. Y, obviamente, necesitan más tiempo de maduración, pero su impacto puede ser de enorme trascendencia. Aquí, los retos son notables: hacer de API la marca paraguas de todos los agentes inmobiliarios de España que trabajen con altos niveles de calidad y ética en el sector, conseguir mayor reconocimiento de la figura de los agentes inmobiliarios gracias a la instauración generalizada de buenas prácticas, internacionalizar la marca API de forma contundente o ser la identificación digital única reconocida por las instituciones.

En resumen, nuestra Asociación está trabajando para transformar el sector inmobiliario y los proyectos a corto, medio y largo plazo son capitales para lograr este objetivo. Los proyectos a corto plazo son una muestra de la capacidad de la entidad para liderar el cambio, los proyectos a medio plazo son una oportunidad para planificar bien el camino a seguir, y los proyectos a largo plazo son los que realmente transforman el sector.

Y en este hito, queremos ser actores clave.

03 CÓMO SON NUESTROS API

Si bien el crecimiento de la Asociación en 2022 (2,02%) no ha alcanzado los niveles del año anterior (6,16%), nuestra entidad continúa creciendo, consolidándose y manteniéndose como colectivo de agentes inmobiliarios más potente en Cataluña.

A 31 de diciembre de 2022, había 2.126 asociados directos, 42 más que un año antes.

A este número, hay que sumar los colegiados en ejercicio de los colegios de API de Barcelona, Girona y Lleida, que son miembros natos. Entre todos, forman un colectivo de cerca de 3.600 agentes inmobiliarios en Cataluña.

Evolución del número de asociados

	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

Radiografía de nuestro agente

Hombre

Entre 40 y 60 años

Con formación técnica inmobiliaria

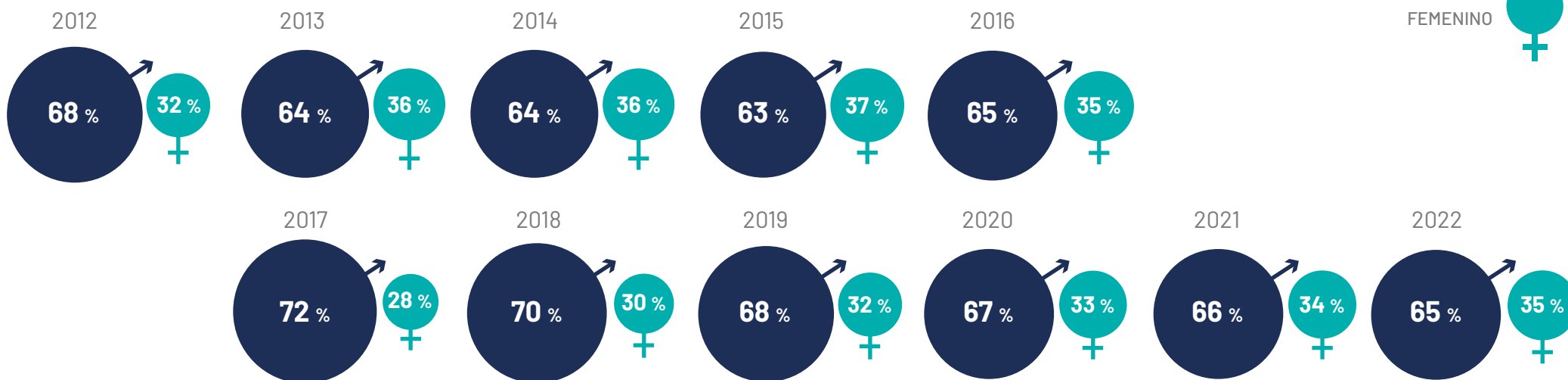
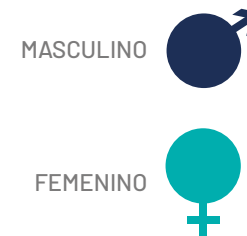
Tiene pequeña o mediana empresa

Curiosamente, el perfil de agente inmobiliario en el mercado y también en nuestra asociación es un perfil muy estable en el tiempo y, desde nuestros inicios corresponde, de forma mayoritaria, a un profesional senior con pequeña o media empresa en Barcelona, formación técnica inmobiliaria y de sexo masculino.



Sexo

Si bien los datos sobre sexo y edad en el colectivo no han variado espectacularmente desde 2012, en los últimos 6 años puede apreciarse una ligera tendencia al alza en el porcentaje de mujeres que pertenecen a la Asociación. También podemos observar que en este mismo período de tiempo más asociados se han ido concentrando más en la franja de edad de entre 51 y 60 años, a la vez que la franja de edad de entre 31 y 40 años disminuía.



Edad

Edad	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 %
MAYOR de 60	6 %	7 %	7 %	9 %	8 %	12 %	10 %	11 %	12 %	13 %	14 %



Nivel de estudios

También el nivel de estudios que nuestros asociados presentan en el momento de su inscripción se mantiene estable. El 68 % de nuestros asociados acreditan la formación técnica inmobiliaria necesaria para poder acceder al Registro de Agentes Inmobiliarios de Cataluña y el 32 % restante tienen estudios superiores que les permite convalidar la formación exigida por el Registro.

TRANSITORIA - ALTA CON NÚM. AICAT	566	26,62%
API ACADEMY	384	18,06%
ALTAS CENTROS - 200 H	1058	49,76%
ADMINISTRACIÓN FINCAS + API	10	0,47%
ECONOMÍA - EMPRESARIALES - ADE- BBA	46	2,16%
GRADUADO INMOBILIARIO - POSGRADO	43	2,02%
DERECHO	14	0,66%
ARQUITECTURA	5	0,24%
TOTAL	2.126	

Distribución geográfica

	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 distribución geográfica se mantiene con los mismos porcentajes que el año pasado y en la misma línea que los pasados 10 años. De los 2.126 asociados a 31 de diciembre de 2022, el 72 % tienen su oficina ubicada en la provincia de Barcelona.

Número de oficinas



En cuanto al volumen de negocio, el perfil no ha variado. Prácticamente el 100 % de nuestros asociados son pequeñas y medianas empresas con solo una oficina abierta al público.

04 QUÉ HACEMOS

4.1 Consolidamos nuestro liderazgo en diferentes ámbitos

La marca API empieza a tener una presencia destacable en el mercado español y más proyección internacional que nunca

Queremos que API sea el referente de buenas prácticas y de control en el mercado inmobiliario catalán, español e internacional.

De aquí nació en 2021 el proyecto **API PROFESIONAL**, que pretende hacer accesibles nuestros servicios a agentes inmobiliarios de cualquier territorio de España y convertir API en un sello de calidad en el mercado inmobiliario para los consumidores y la sociedad en general.

Durante 2022, realizamos sesiones formativas en gran parte de la geografía española y, a 31 de diciembre, cerca de 500 agentes inmobiliarios de fuera de Cataluña se habían unido ya a nuestro colectivo. Agentes que tienen más de 3 años de experiencia en el sector inmobiliario, han superado la formación obligatoria y se han adherido a nuestro código ético.

Entre todos, sin duda, podemos consolidar la marca API en toda España y convertirla en un estándar de calidad.

Somos el colectivo de agentes inmobiliarios más representativo en Cataluña y España. Más de 10 años acumulando conocimiento experto del mercado y acompañando a nuestros agentes que nos avalan. Y queremos utilizar toda esta experiencia para liderar el sector hacia su transformación.

Pero no nos queremos quedar aquí.

Queremos abrir a nuestros agentes las puertas al mundo entero y por eso, durante 2022, hemos continuado asistiendo a los principales eventos internacionales, como fueron el congreso de **ASPAI en Perú**, en septiembre, y el **Congreso de CILA en Colombia** en octubre. Como siempre, estas participaciones nos sirvieron para identificar posibles colaboraciones interesantes para nuestro colectivo.

Fruto de estos contactos, a los acuerdos que firmamos en 2021 con las asociaciones de agentes inmobiliarios más importantes de Guatemala y México, en 2022 se sumaron Colombia, Ecuador, El Salvador, Argentina y Perú, acuerdos que permiten a los agentes Inmobiliarios latinoamericanos participar en nuestras formaciones y acontecimientos, y enriquecernos mutuamente.

Creamos el primer Certificado API Digital

En julio de 2022 API se convirtió en el primer colectivo de agentes inmobiliarios del mercado español que dispone de un sistema digital que identifica a sus agentes de forma fehaciente. A finales de año, más de 1.000 API ya habían habilitado su **Carné API Digital** y habían colocado el distintivo **API Certificado** en sus escaparates para que todos los consumidores sepan que disponen de esta garantía adicional en sus transacciones inmobiliarias.

Y es que ahora los consumidores ni siquiera tienen que consultar el Registro de Agentes Inmobiliarios de Cataluña para saber si el profesional que tienen delante está inscrito y cumple los requisitos para ejercer la mediación inmobiliaria.

Con el certificado digital del que disponen nuestros agentes, que funciona de manera similar al certificado COVID, se acredita de forma fehaciente que el profesional que lo posee es agente del colectivo API, que está debidamente registrado, que está adherido a un código ético, que dispone de los seguros de caución y responsabilidad civil, e incluso certifica aquellas especialidades académicas que este haya cursado en el centro de formación de API.



Sin duda, esto supone más agilidad y transparencia en la relación entre los consumidores y los agentes inmobiliarios, una garantía adicional para los mismos y además les permite disponer de información práctica útil para poder decidir si está tratando con el profesional adecuado, con la formación precisa, en relación con la operación inmobiliaria que quieren realizar.

Inauguramos la Cátedra API-UPF de Innovación Inmobiliaria con la Universitat Pompeu Fabra

En API tenemos claro que la investigación y la innovación tienen que ser las palancas para posicionarnos como observatorio social.

Por eso, en 2022 creamos, conjuntamente con la Universitat Pompeu Fabra, la **“Cátedra API-UPF de Innovación Inmobiliaria. La innovación inmobiliaria como cambio socioeconómico”**.

La Cátedra tiene como objetivo fomentar la docencia, la investigación y la difusión del conocimiento en el ámbito de la innovación inmobiliaria, tanto tecnológica como social y económica, a partir de actividades de investigación, transferencia y formación.

Dicen que la sostenibilidad representa el futuro. De la humanidad y también del sector inmobiliario. Y no es un concepto que pasará de moda.

Solo tenemos que echar un vistazo a los datos que se manejan sobre el tema. Sabemos que nuestro sector tiene una contribución negativa importante en temas como por ejemplo las emisiones, los residuos o el consumo energético. Y esta tendencia es totalmente opuesta al modelo de vida sostenible que los ciudadanos empiezan a pedir, cada vez de forma más mayoritaria.

Las nuevas generaciones de consumidores son muy conscientes y pronto exigirán conocimientos específicos en vivienda sostenible y en eficiencia energética. Porque están muy sensibilizados y porque son conscientes de que el mundo será sostenible o no será.

Por eso, en 2022 quisimos avanzarnos y diseñamos la **Certificación de Experto en Sostenibilidad**, la primera que existe en España creada específicamente para API, que muestra los pasos para integrar la sostenibilidad al negocio inmobiliario.



Así, el 13 de julio se materializó el convenio de colaboración empresarial entre las diferentes entidades en el Rectorado de la UPF con el acto de firma del presidente de la Asociación de Agentes Inmobiliarios de Cataluña, Vicenç Hernández; el presidente del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Barcelona, Gerard Duelo; y el rector de la Universitat Pompeu Fabra, Oriol Amat.

De izquierda a derecha:
Anna Puigdevall,
directora general de la AIC;
Ernest Solé Udina,
director de la Cátedra API-UPF,
Oriol Amat, rector de la UPF,
Vicenç Hernández,
presidente de la AIC,
Gerard Duelo,
presidente del COAPI de Barcelona
y **Montse Junyent**,
responsable de la asesoría
jurídica del Colegio.

Lanzamos el primer Certificado en Sostenibilidad API



Creamos el API Meetings: un ciclo de encuentros exclusivos con API y sus clientes

Sabemos que un cliente fidelizado es la mejor garantía de éxito del negocio de nuestros agentes. Por eso, hace tiempo que estábamos pensando en formas de ayudarlos a fidelizar a sus clientes y de mostrarse ante ellos como un profesional riguroso bajo el paraguas de la marca líder en mediación inmobiliaria.

De aquí nacen los **API meetings**, unos encuentros exclusivos de pequeño formato que se celebran en espacios singulares y en los cuales 20 API pueden participar e invitar a un cliente cada uno para escuchar a diferentes especialistas del sector inmobiliario.

Estos encuentros tienen el aforo reducido para que el impacto en los clientes sea mayor: el pequeño formato nos permite más interacción con los expertos invitados y más calidez, de tal forma que representa una experiencia mucho más enriquecedora para sus clientes.

En cada uno de estos encuentros invitamos a un experto en un tema diferente de interés para nuestros agentes y sus clientes.



Uno de los grandes proyectos de futuro de nuestro colectivo, sin duda, se ha puesto en marcha en 2022. Se trata del **API Center by COAPI BCN**, un espacio multidisciplinar, funcional y polivalente que estará ubicado justo debajo de la sede oficial del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Barcelona y la Asociación.

Este espacio, que funcionará como centro de convenciones propio para acoger actos sociales, culturales y formativos de pequeño y medio formato, no sólo nos dará mayor visibilidad en la calle y mayor presencia social de nuestra marca sino que se convertirá en un punto de encuentro para nuestros agentes de toda Cataluña y España.

Además, dispondrá de salas de reuniones a disposición de los miembros del colectivo para uso particular, zonas de networking y otros servicios adicionales.

Durante el último trimestre del año, se estudiaron los presupuestos presentados por diferentes constructoras para poder iniciar las obras de adecuación del local a principios de 2023.

Aprobamos
la creación del
API Center, un punto
de encuentro de
los API de Cataluña
y España

4.2 Formamos a los API para que transformen su negocio

El año 2022 ha seguido la línea de los buenos datos por lo que respecta al plan de Actualización y Perfeccionamiento que –desde el año 2019– ofrece formación recurrente en los principales ámbitos o bloques temáticos esenciales de conocimiento inmobiliario.

Hemos impartido más variedad de cursos y hemos batido el récord histórico de alumnos

Si el año anterior sobrepasamos el número de 105 cursos establecidos como objetivo ofreciendo un total de 111 cursos, **este 2022 hemos ofrecido un total de 112 (uno más que en 2021)** con unas notas de satisfacción por parte del colectivo que siguen la línea de los últimos años: **9,02 de media** y una tasa de referenciación **(NPS) del 59,49 %**. Datos que denotan la buena calidad de contenidos y docentes que desde API Academy se ofrece año tras año.

Esta satisfacción se ha visto reflejada también en el número de asistencia a los cursos programados a lo largo de este año, en el que volvemos a batir el récord histórico de 2021 con una presencia de un total de 3.302 alumnos a lo largo del periodo formativo. Un número –que si traducimos a alumnos únicos– representa que un **13,9 %** de Asociados han aprovechado en alguna ocasión los cursos ofrecidos en este plan de Actualización y Perfeccionamiento.

112

cursos

3.302

alumnos

9,02

nota media



INNOVACIÓN
Y TECNOLOGÍA



NEGOCIO



JURÍDICO



HABILIDADES
PROFESIONALES



COMERCIAL
Y MARKETING

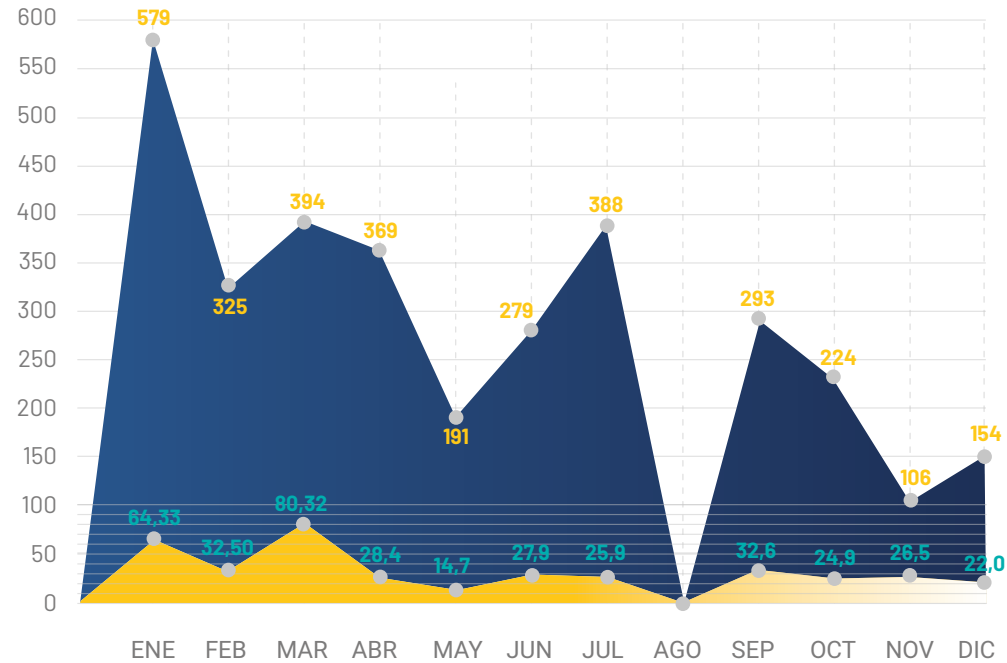


TÉCNICA
INMOBILIARIA

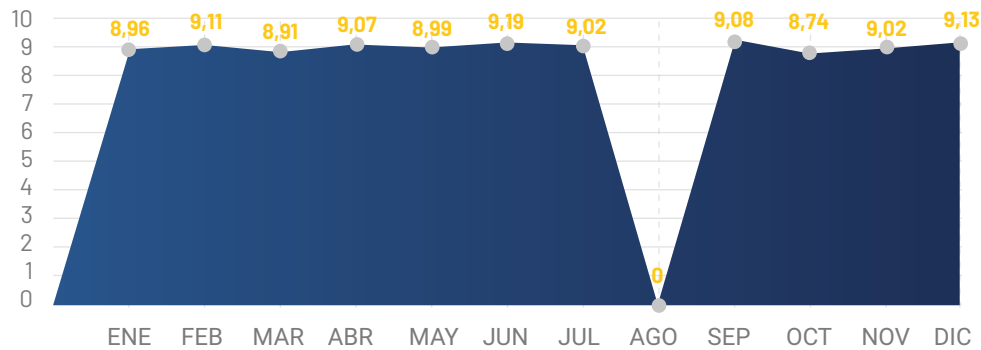


IGUALDAD

Reciclaje 2022



Total alumnos
Número medio de alumnos por curso



Nota media de los cursos

Notas reciclaje 2022

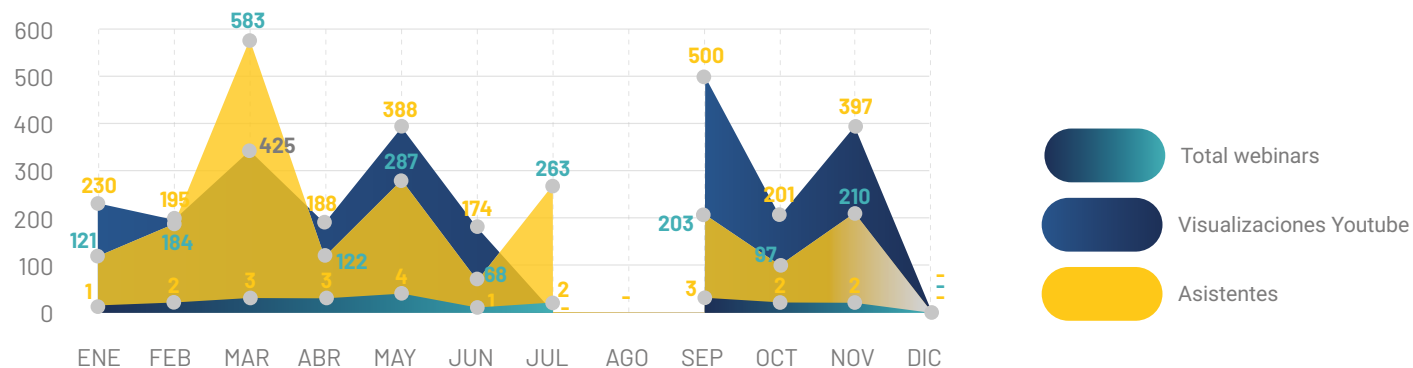
Consolidamos nuestros webinars como referentes de divulgación inmobiliaria

Respeto a los webinars, han vuelto a ser este año 2022 otra herramienta relevante en nuestro programa formativo. Se han realizado un total de 23 webinars que, conjuntamente con nuestro canal de youtube APICat, han acercado nuestra marca y nuestro conocimiento a cerca de 5.000 personas de dentro e –incluso– de fuera de nuestro colectivo, **posicionándonos como referentes comunicacionales de conocimiento de ámbito inmobiliario para colectivos afines o medios de comunicación.**

Hemos aumentado el número de alumnos del curso AICAT

En otro orden de cosas, este año 2022 también ha sido un año de mejora de números del 2021 por lo que respecta a las altas de nuestro curso de acceso al Registro AICAT.

Este curso ha permitido incorporar a 108 nuevos alumnos a lo largo de este año 2022, **4 alumnos más respecto al ejercicio anterior.**



Como novedad de este año 2022 hay que destacar el lanzamiento de nuestros certificados API. Unos certificados que permiten profundizar a un nivel superior en el conocimiento ofrecido en el programa de Actualización y Perfeccionamiento y que se incorporan como conocimiento y formación adquirida dentro de

nuestro Certificado Digital API, permitiendo así, mostrar a cada miembro API que los obtenga las especializaciones obtenidas a su público objetivo a través de esta herramienta con tecnología Blockchain que hemos desarrollado y lanzado también este año 2022 desde el colectivo API.

Hemos incorporado nuevas certificaciones

Este programa de certificaciones API ha formado en diferentes especializaciones a un total de **63 alumnos** que disponen a estas alturas ya de conocimiento especializado en las diferentes áreas temáticas de las que se compone el programa:

- **Certificado en Valoraciones inmobiliarias**
- **Certificado en Sostenibilidad en el ámbito inmobiliario**
- **Certificado en Fiscalidad inmobiliaria**
- **Certificado en Marketing digital**
- **Certificado en Derecho inmobiliario**

A lo largo de 2023, este programa de certificaciones seguirá creciendo y desde API Academy ya estamos trabajando al consolidarlo como un programa de referencia dentro del sector inmobiliario.



4.3 Lideramos la digitalización del sector

Si hay algo que tenemos claro es que la tecnología está en la base de la mejora de la experiencia del cliente de servicios inmobiliarios. Y que, por lo tanto, la transformación digital de la agencia ya no se puede considerar una opción.

Cualquier negocio inmobiliario se tiene que renovar para adaptarse a las necesidades del consumidor actual, que ha cambiado la manera como busca información, compra, alquila o incluso se relaciona con sus agentes.

Somos muy conscientes que la digitalización presenta un potencial enorme para optimizar los procesos de la agencia inmobiliaria, mejorar su competitividad, ahorrar tiempo y dinero, ofrecer un nuevo valor añadido a los clientes e incluso facilitar nuevas fuentes de ingresos a los agentes inmobiliarios.

Por eso, **apostamos claramente por proyectos que ayudan a nuestros agentes a conseguir estos objetivos.**



Creamos una guía de transformación digital para nuestros agentes

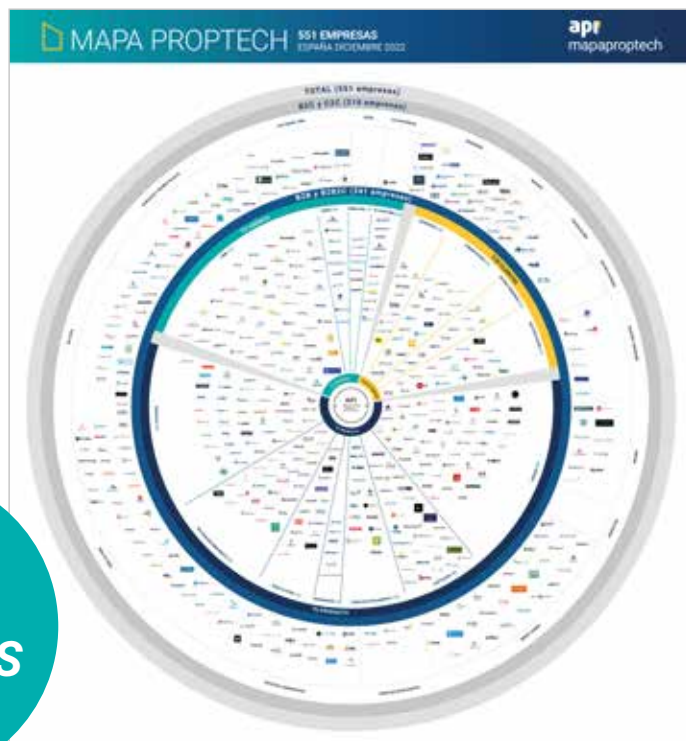
Una vez pasado el confinamiento a causa de la pandemia, en 2020, muchos de nuestros agentes iniciaron su transformación digital.

No obstante, para todos aquellos que tenían dudas sobre los primeros pasos que tendrían que realizar, en enero de 2022 creamos una **guía de transformación digital** en que se detallaban todas las tareas que se tienen que implementar y en qué orden. Además, en el documento se sugerían diferentes tipos de herramientas tecnológicas que te pueden ayudar a realizar la transformación de los procesos, la atención al cliente y el marketing y la comunicación de la agencia para mejorar la eficiencia del equipo.

Nos convertimos en agentes digitalizadores

El pasado marzo hicimos un nuevo paso de gigante en la transformación digital del colectivo API.

El Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital nos autorizó como agentes digitalizadores adheridos al programa de ayudas económicas **Kit Digital**, lo cual nos permitió, durante 2022, ayudar a nuestros agentes a conseguir una subvención para crear un plan de redes sociales con nosotros.



551*
STARTUPS

*A 31 de diciembre de 2022.



El programa Kit Digital está financiado por los fondos NextGenerationEU con 3.067 millones de euros y está diseñado para impulsar la digitalización de las pequeñas empresas, microempresas y trabajadores autónomos que pertenezcan a cualquier sector o tipología de negocio. Durante 2022 se publicaron 3 convocatorias diferentes, por diferentes tamaños de empresas y más de 100 API las solicitaron.

Nuestro mapa proptech crece para dar más información

Durante el mes de junio lanzamos un nuevo mapa proptech total, que contaba a 31 de diciembre de 2022 con **551 proptech de todo el ecosistema proptech, de las cuales 341 ofrecían servicios para agentes inmobiliarios.**

Y es que desde el nacimiento de este proyecto, que englobaba todas las empresas tecnológicas que dan servicio a los profesionales inmobiliarios en España, el interés por el sector no ha parado de crecer.

Y también el interés por nuestro mapa. Hasta el punto de que muchas empresas que no daban servicios a los profesionales inmobiliarios también querían aparecer, dado que no existía hasta el momento ningún mapa que reflejara la totalidad del ecosistema proptech español.

Por eso, con la intención de continuar liderando la digitalización del sector, decidimos ser los primeros al crear un mapa integral que incluye también todas aquellas empresas que conocemos y que aunque no den servicio al profesional, ayudan y aportan valor a la industria inmobiliaria.

Incorporamos nuevas secciones a nuestra plataforma

API Plataforma fue sin duda uno de los grandes proyectos de 2021, un punto de encuentro digital del mundo API desde donde nuestros agentes pueden acceder a todo el abanico de herramientas, productos y servicios que les ofrecemos para que se desarrollen profesionalmente y mejoren el rendimiento de su negocio.

Durante 2022, mejoramos el perfil personal del agente en la plataforma, la usabilidad y la imagen, y se incorporó también la descarga múltiple de facturas. Todas estas mejoras propiciaron que hubiera más de 3.680 usuarios activos en la plataforma, 602 de los cuales son colaboradores de nuestros agentes. Entre todos generaron más de 126.000 visitas y consultaron los 121 servicios en activo que existen.

En 2022 añadimos una nueva área de big data a nuestra plataforma desde la cual nuestros agentes obtienen información plenamente actualizada de los principales indicadores del mercado inmobiliario de cualquier localidad de España siempre que lo quieras, con un par de clics.

El nuevo módulo de big data cruza los datos de oferta publicados en los principales portales inmobiliarios de España y otros del censo del Instituto Nacional de Estadística.

Esto nos permite mostrar múltiples indicadores sobre número, precios y otras variables de todo tipo de inmuebles (viviendas, oficinas, locales, garajes, trasteros, naves, ...), además de crear informes personalizados para los clientes, descargables en pdf en el momento. Una herramienta muy potente que puede ayudar a nuestros agentes en sus primeras valoraciones de inmuebles de forma muy ágil, a conocer mejor el mercado de su zona y convertirse en un referente para sus clientes.



121
número servicios
disponibles en
la plataforma

3.680
usuarios
activos en
la plataforma

126.000
visitas

En julio y en diciembre también introdujimos mejoras en el número de indicadores, la capacidad de modificar informes y la capacidad de mezclar filtros temporales y geográficos. **Más de 1.000 agentes usaron el servicio durante el año.**

Hemos evolucionado también módulos como **APIshop** (nuestra tienda online, que ha cumplido 10 años y ha realizado más de 28.200 servicios), **APItools** (el espacio donde encontrar acuerdos con proveedores y partners), **API Academy** o **Ghestia** (nuestro gestor inmobiliario propio), además de lanzar una nueva versión de las webs para agencias inmobiliarias.



Ponemos en valor el proptech con los PropTech Thursdays

Acercar y hacer accesible toda la tecnología inmobiliaria como forma de ayudar a transformar los negocios de nuestros API es uno de nuestros objetivos.

Y tenemos muy claro que conseguirlo pasa por la colaboración conjunta con todos los actores implicados.

Con este objetivo, unimos esfuerzos con The Fringe/LABS y The Bridge Digital Talento Accelerator para crear los **PropTech Thursdays**, acontecimientos de periodicidad mensual dirigidos a profesionales que pretenden ser un altavoz de tendencias y un espacio para dar a conocer aquellas empresas del sector que están rompiendo los diferentes eslabones de la cadena de valor del mercado inmobiliario.

Cada mes se abordan temáticas diferentes mostrando ejemplos de cómo el sector inmobiliario, gracias a las diversas tecnologías PropTech, está viviendo el proceso de transformación y digitalización.



api
mapapropTech

TheFringe/LABS

THE BRIDGE

PRÓPTECH
T h u r s d a y s

Diseñando el futuro del Proptech

Creemos firmemente que dignificar jurídica y socialmente la figura del API requiere un esfuerzo importante en comunicación. Durante los últimos años, hemos transformado poderosamente la imagen de nuestra entidad, sobre todo a nivel interno, y el 2021 empezamos también a realizar acciones que nos ayuden a transformar la imagen a públicos externos. Una línea en la que hemos profundizado durante el 2022.

Continuamos siendo referentes de la mediación inmobiliaria ante los medios de comunicación

Este año hemos mantenido la presencia en los medios de comunicación como líderes de opinión del sector inmobiliario que tuvimos los dos años anteriores. Si bien hemos disminuido las apariciones en los medios de comunicación (de 1.727 impactos en 2021 a 1.084 en 2022), estas han tenido más espacio y más impacto, por lo cual

1.084
número de
apariciones

+50
entrevistas

13.476.045 €
valoración
informativa

4.4 Comunicamos para ser referentes ante la sociedad

hemos aumentado considerablemente la valoración informativa. También se han realizado más de 50 entrevistas con los medios de comunicación generalistas más relevantes de Cataluña y España, como por ejemplo, La Vanguardia, el Ara, El Economista, El Periódico, RAC1, RNE, TV3 o TVE.

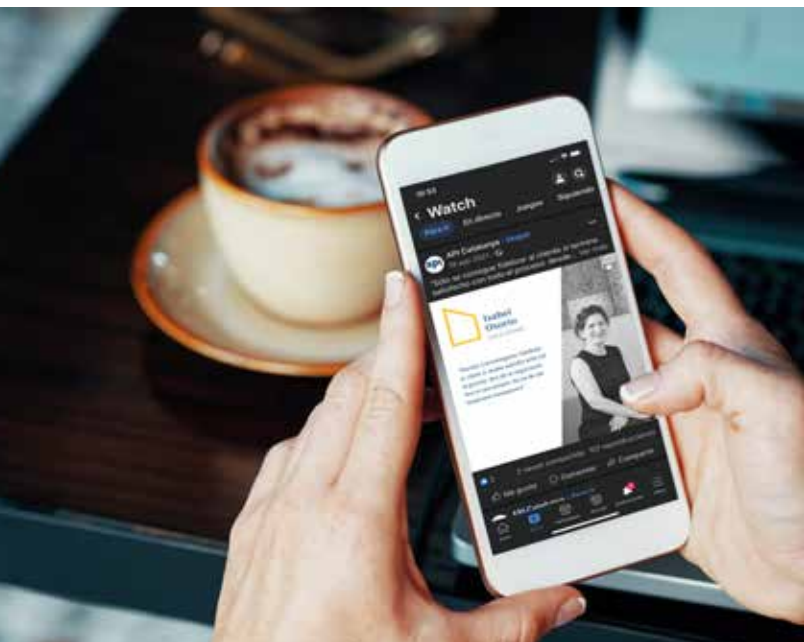
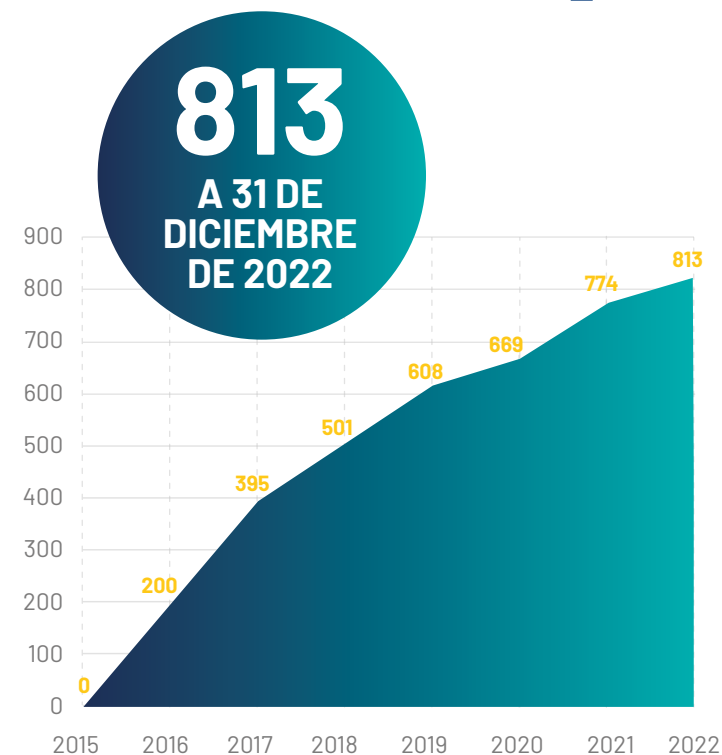




Mantenemos la estrategia de 'cobranding' para incrementar la presencia de nuestra marca en la calle

Hace 6 años iniciamos una acción de cobranding con la intención de aumentar de forma notoria la presencia de la marca API en la calle y potenciar a la vez los negocios de nuestros agentes. Y lo hemos conseguido.

A estas alturas, existen 813 agencias rotuladas API en toda Cataluña, lo que significa que cualquier ciudadano en prácticamente cualquier lugar en Cataluña puede tener contacto con nuestra marca.



Continuamos haciendo visible la tarea de nuestros agentes a través de las redes sociales

En 2021 empezamos, con mucha ilusión, una nueva sección en nuestro blog corporativo donde entrevistamos a diferentes agentes de nuestro colectivo. Bajo el nombre «La voz del API», hemos publicado más de 20 entrevistas con API, de diferentes perfiles y trayectorias, para dar visibilidad a la tarea que realizamos, romper estereotipos y dignificar nuestra profesión.

Todas nuestras entrevistas se comparten en nuestras redes sociales, desde donde los consumidores pueden consultarlas siempre que quieran.



Nos consolidamos como observatorio social

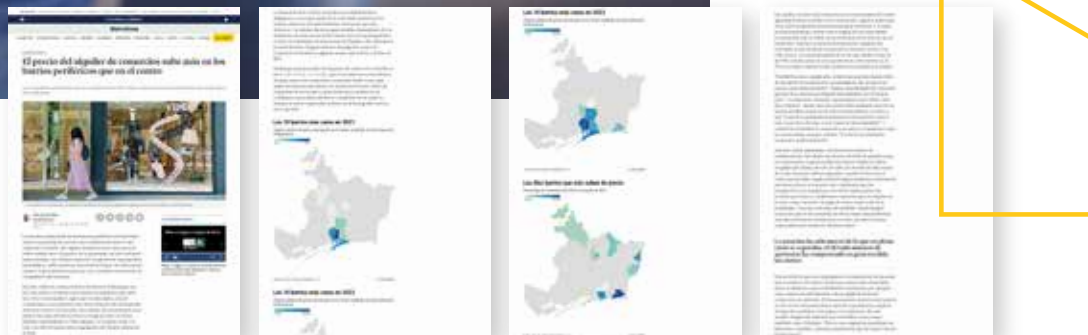
Uno de nuestros objetivos más ambiciosos es convertirnos en un observatorio sectorial de prestigio y, por eso, desde hace 3 años estamos apostando decididamente por la publicación de informes sobre el mercado inmobiliario.

Aparte de los informes trimestrales del mercado inmobiliario en Cataluña, tanto genéricos como específicos de diferentes categorías de inmuebles (garajes, locales comerciales y trasteros) y del informe anual sobre nacionalidad en la compra de vivienda y su financiación hipotecaria, que incorporamos en el 2021, durante 2022 iniciamos dos nuevas importantes colaboraciones.

Por un lado, llegamos a un acuerdo con la prestigiosa consultora Deloitte, gracias al cual empezamos a publicar informes de tendencias de mercado. Así, en abril publicamos el primero sobre el mercado residencial en Cataluña y los criterios ESG en el sector inmobiliario.

Por otro lado, también participamos con Eixos en la elaboración de un análisis sobre los precios de los locales comerciales de los barrios periféricos de Barcelona.

La publicación de estos informes no sólo nos posiciona como fuente de información ante los medios de comunicación, sino que nos ayuda a ganar presencia ante la sociedad, peso ante las administraciones públicas y, en definitiva, a ser un colectivo de referencia en el sector.



4.5 Representamos al colectivo

Lograr un sector inmobiliario mejor y más sostenible es uno de nuestros retos. Y somos conscientes que será difícil conseguirlo de forma individual. Por eso, hemos creado sinergias con colectivos afines y nos hemos introducido en aquellas esferas en que consideramos que es importante que la voz de los API se sienta.

Interponemos recursos contra normativas inmobiliarias que perjudican al mercado

En 2022, la Asociación interpuso dos recursos contencioso-administrativos ante el Tribunal Superior de Justicia de Cataluña, Sala de lo Contencioso 3, contra la Resolución DSO/2812/2021, de 15 de septiembre, por la que se declaran como áreas con mercado de vivienda tienes varios municipios de Cataluña y la Resolución DSO/3832/2021, de 23 de diciembre, por la que se declaran varios municipios como áreas con mercado de vivienda tienes.

Por otra parte, también se interpuso un recurso de casación ante el Tribunal Supremo contra la sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Cataluña, Sala de lo Contencioso 3, por la que se desestima el recurso contencioso-administrativo contra el Acuerdo de la Subcomisión de Urbanismo del municipio de Barcelona de 5 de diciembre de 2018 por el que se aprueba definitivamente la Modificación del Plan General Metropolitano por la obtención de vivienda de protección pública en suelo urbano consolidado del municipio de Barcelona.

Colaboramos con Barcelona Activa, Círculo de Economía, Fomento del Trabajo y PIMEC

Para ganar peso ante las administraciones públicas y la sociedad es imprescindible que nuestro colectivo esté presente en los foros más importantes y, especialmente, en aquellas ocasiones en que se hable de aquellos temas que más nos afecten y en los que podemos aportar una opinión experta.

Por eso, este año continuamos nuestras colaboraciones con Barcelona Activa, el Círculo de Economía, Fomento del Trabajo y PIMEC, entidad donde nuestra directora general es actualmente miembro de la junta.

Por último, se interpuso un recurso contencioso-administrativo ante el Tribunal Superior de Justicia de Cataluña, Sala de lo Contencioso 2, contra la Aprobación definitiva de la Modificación del Plan General Metropolitano por la mejora urbanística y ambiental de los barrios de Gracia, de Barcelona.

Además, durante este 2022 ha recaído sentencia parcialmente desfavorable contra recurso contencioso-administrativo que se presentó ante el Tribunal Superior de Justicia de Cataluña, Sala de lo Contencioso 3, contra el Acuerdo de la Subcomisión de Urbanismo del municipio de Barcelona de 5 de diciembre de 2018, por el que se aprueba definitivamente la Modificación del Plan General Metropolitano por la declaración del área de tanteo y retracto y la definición de los plazos de edificación en el municipio de Barcelona.



VII Tribuna Inmoscopia

4.6

Perseguimos
el crecimiento
inmobiliario
de nuestros
agentes

Un clásico en el circuito de acontecimientos inmobiliarios. En esto se ha convertido ya nuestro Tribuna Inmoscopia después de seis años de celebración. Un acontecimiento que los profesionales del sector esperan con interés para descubrir cómo se ha cerrado el año anterior, cómo ha sido la evolución de los indicadores que más impactan en el mercado y la economía y, sobre todo, cuáles son las expectativas y las tendencias para el siguiente.

Si hay algo que nos gusta del Tribuna Inmoscopia es la transversalidad.

Agrupar en un mismo espacio a los diferentes profesionales y agentes que actúan en el mercado inmobiliario, reunir al sector público y el privado, no solo nos enriquece sino que nos permite compartir puntos de vista y crear nuevas sinergias desde el entendimiento mutuo.

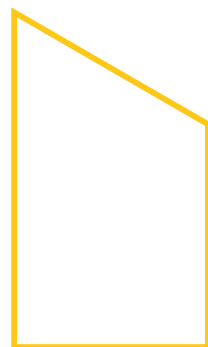
En esta ocasión, la jornada se realizó el 21 de enero en el Auditorio Torre Glòries de Barcelona con la participación de 15 especialistas en el sector inmobiliario y del secretario de Vivienda e Inclusión social de la Generalitat de Cataluña.

La tónica la marcaron las críticas a la actividad legislativa tanto del Gobierno español como del catalán y a su impacto negativo en el desarrollo del mercado inmobiliario.

En la edición del Forum Inmoscopia 2021, inauguramos el formato **Evolution**, que combina aprendizaje con espectáculo, para que nuestros agentes reciban los estímulos necesarios para iniciar pequeños cambios en su agencia direccionados a la transformación de sus negocios.

En aquella ocasión, la teoría de la evolución de Darwin nos sirvió como metáfora de evolución del agente y fue el hilo conductor del acontecimiento que nos guió por el recorrido que hace falta que sigan los profesionales inmobiliarios para adaptarse al nuevo mercado inmobiliario y al nuevo consumidor, y sobrevivir.

En 2022, en cambio, realizamos un **viaje al centro del cliente** y vivimos una aventura inmobiliaria basada en el clásico de la literatura de Julio Verne. Así, el 3 de noviembre, en la Cúpula de Las Arenas de Barcelona, vivimos un evento-espectáculo en forma de viaje en que, capa tras capa, los asistentes descubrieron cómo identificar quién es su cliente, conocer cómo piensa, cómo mejorar su experiencia, cómo analizar su satisfacción y cómo fidelizarlo.



Evolution se consolida como acontecimiento para motivar la transformación de nuestros agentes

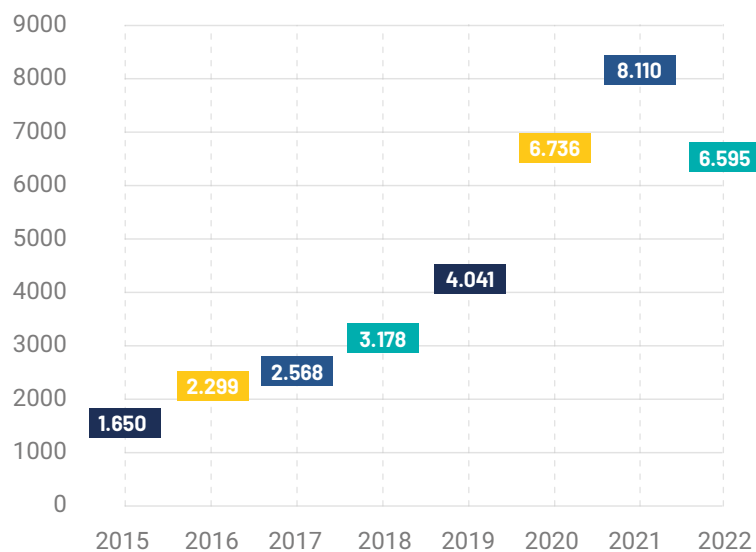


4.7 Damos seguridad a nuestros agentes

Después de dos años con mucha incertidumbre jurídica a causa de los cambios normativos que han afectado al ejercicio de la actividad inmobiliaria,

relativos a la pandemia y otros, en 2022 se han registrado un 18,68 % menos de llamadas, pasando de las 8.110 de 2021 a las 6.595 de 2022.

Evolución de las consultas telefónicas



Número de consultas telefónicas atendidas

Número de consultas por email atendidas

MATERIAS	% DEL TOTAL	CONSULTAS	% DEL TOTAL	CONSULTAS
ARRENDAMIENTOS	56,4 %	3721	50,5 %	1085
ARRAS	5,7 %	378	2,8 %	60
CÓDIGO ÉTICO	0,2 %	14	0,0 %	0
COMPRAVENTA	14,0 %	922	10,5 %	226
COMUNIDADES	0,1 %	8	0,0 %	0
DERECHO FINANCIERO	0,7 %	45	0,0 %	0
DERECHO REGISTRAL	1,6 %	105	1,2 %	26
DERECHO URBANÍSTICO	0,2 %	11	0,0 %	0
EJERCICIO PROFESIONAL	4,7 %	311	10,8 %	232
EXPEDIENTES	0,2 %	15	0,5 %	11
FADEI	3,0 %	197	0,0 %	0
FISCAL	0,7 %	43	0,1 %	2
HONORARIOS	0,3 %	21	0,2 %	5
MOROSIDAD	1,2 %	76	13,6 %	292
NOTA DE ENCARGO	0,2 %	10	0,0 %	1
NUEVA QUEJA	0,7 %	45	0,0 %	0
OKUPACIÓN	0,0 %	2	0,0 %	0
OPCIÓN DE COMPRA	0,0 %	0	0,0 %	1
PLATAFORMA	0,0 %	0	1,3 %	28
PROPIEDAD HORIZONTAL	1,3 %	86	2,4 %	51
RESERVA	0,7 %	45	0,4 %	8
SIN RESPUESTA	0,7 %	49	0,0 %	0
VALORACIONES	0,0 %	0	0,0 %	1
VARIOS	6,7 %	440	4,9 %	105
VPO	0,8 %	51	0,7 %	14

Total

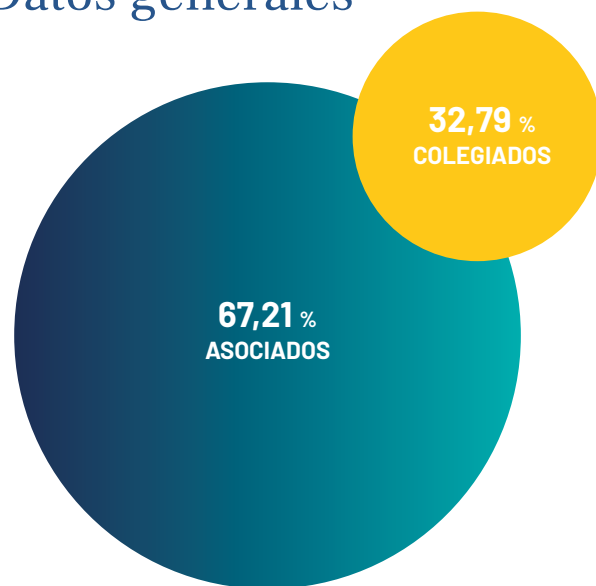
6.595

2.148

DILIGENCIAS INFORMATIVAS AÑO 2022



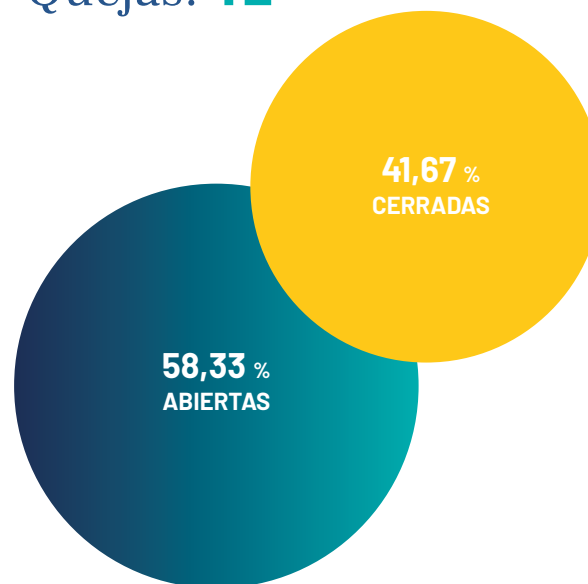
Datos generales



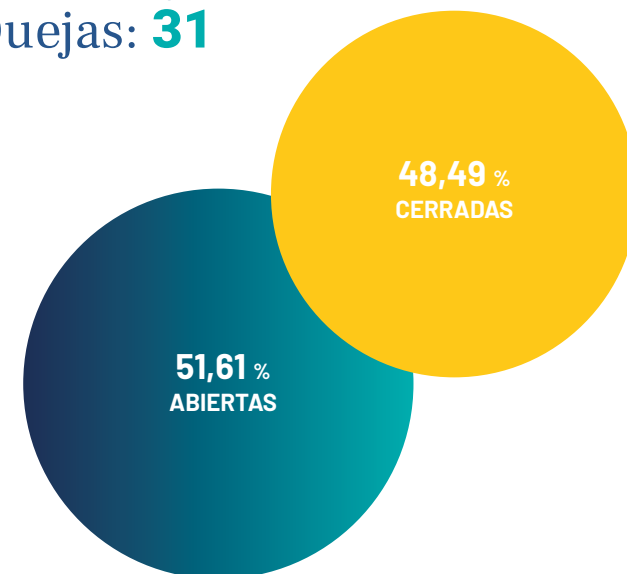
COLEGIADOS	1037
ASOCIADOS	2126
TOTAL	3163

Quejas presentadas
totales: **43**

Porcentaje COAPI
Quejas: **12**



Porcentaje AIC
Quejas: **31**

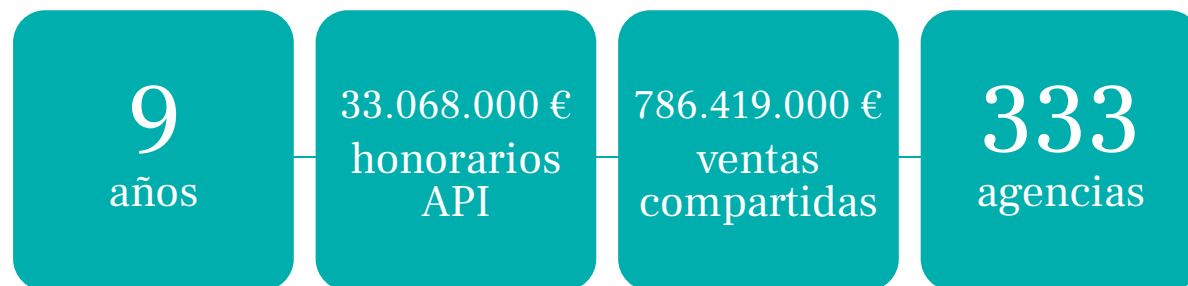


4.8 Generamos negocio a nuestros agentes

apialia

Apialia cierra 2022 con los mejores números de su historia

El éxito de Apialia continúa siendo una realidad. Por segundo año consecutivo, 2022 fue el mejor de la historia, con un incremento de media de un 11% respecto a 2021. Cerramos el año con un total de 333 agencias inmobiliarias y superamos el máximo de ventas compartidas en un año, que sumaron hasta 738.



Hemos ampliado el servicio jurídico y fiscal exclusivo

En 2022 mejoramos y ampliamos el convenio con JDV Asesores, el servicio de asesoramiento jurídico y fiscal de que disponen los miembros de Apialia. Así, este servicio, gracias al cual los agentes pueden resolver cualquier duda sobre derecho de arrendamientos e inmobiliario, dere-

cho administrativo y urbanístico, fiscalidad y tributación, asesoría contable y fiscal y derecho laboral y seguridad social, pasó a estar disponible todos los días de la semana de 9:00 a 14:00 y de 16:00 a 19:00.

Hemos facilitado espacios de networking



Los afterworks de Apialia han demostrado ser un formato muy exitoso en cuanto a la cohesión del grupo y a la creación de vínculos de confianza entre los agentes que integran Apialia.

Por este motivo, este año hemos vuelto a realizar dos afterworks, uno en verano y otro en Navidad.

Así, el 17 de junio en el restaurante El Gallito de Barcelona vivimos una velada a pie de playa y en una atmósfera mediterránea y veraniega entre lucecitas, música en directo y una cena tipo cóctel. También celebramos la Navidad anticipadamente con una cena tematizada el 25 de noviembre en el restaurante The Imperial Barcelona, donde escenificamos nuestro particular circo vintage.

De esta forma, continuamos priorizando la creación de espacios de encuentro distendidos donde nuestros agentes, sus equipos y los coaches tienen la oportunidad de reforzar los vínculos con los compañeros y conocer nuevos aliados en próximas operaciones compartidas.



Hemos premiado a las agencias con mejores resultados del 2021

El 17 de febrero reunimos en la sede del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Barcelona a las agencias que forman parte de Apialia y obtuvieron los mejores resultados en número de operaciones compartidas y a las mejores agencias del comprador y el vendedor.

Premiamos la profesionalidad de los agentes con un viaje para evolucionar profesionalmente, un premio en

absoluta sintonía con el espíritu de Apialia. Por eso, todos los API premiados recibieron entradas para asistir a la edición 2022 del congreso Inmociónate, que se celebró en Sevilla el 26 y 27 de mayo.

Porque queremos que nuestros premios sirvan para continuar formándose.

4.9 Nos responsabilizamos de nuestro impacto como sector

La amenaza del riesgo climático ha hecho que todos seamos muy conscientes de los retos relacionados con la sostenibilidad. Sin embargo, todavía se necesitan muchos esfuerzos en el sector inmobiliario en este sentido.

Somos muy conscientes de ello. Y por eso estamos aplicando los criterios ESG (Environmental, Social and Governance) a nuestro proyecto corporativo. Más allá de los evidentes beneficios que aportan al medio ambiente, a las políticas sociales y al buen gobierno de las empresas, estos criterios serán una vez más un factor de decisión más importante para los inversores, también en el sector inmobiliario.

La Asociación de Agentes Inmobiliarios de Cataluña, junto con el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios condenaron de forma rotunda la agresión militar contra Ucrania por parte de Rusia y sus aliados, así como cualquier expresión de violencia.

Por eso, enviamos un comunicado a los medios de comunicación para hacerles llegar nuestro posicionamiento sobre este tema.

Además, ofrecemos nuestro asesoramiento a aquellos agentes ucranianos que querían reemprender su actividad inmobiliaria en Barcelona o Cataluña, además de establecer una serie de mecanismos para canalizar toda la solidaridad de nuestros agentes y hacerla llegar de la forma más directa posible, sin intermediarios, a aquellos que más lo necesitaran.

Condenamos la invasión de Ucrania y ayudamos a los inmobiliarios ucranianos que quieren refugiarse en Barcelona

Impulsamos iniciativas que visibilizan el papel de la mujer en el sector inmobiliario

Este año, desde API hemos sido pioneros y el 19 de enero iniciamos el curso «El Protocolo contra el acoso sexual: del papel a la práctica», enmarcado dentro de nuestro compromiso con el Pacto Mundial para las Naciones Unidas para ayudar a la consecución de la igualdad de género en el sector inmobiliario. El curso formaba parte de un programa de la Generalitat de Cataluña impartido por la Fundación Sorli para una selección de empresas y formaba a nuestros agentes para gestionar casos de acoso sexual a sus negocios.

Por otro lado, el día 8 de marzo, coincidiendo con el Día Internacional de la Mujer Trabajadora, desde API Cataluña organizamos juntamente con WIRES (Women in Real State Spain), Cosentino City Barcelona y AMPSI la mesa redonda “El sueño de una ciudad inclusiva”, que dio continuidad a la del año anterior.

Un espacio de encuentro en que mujeres con altos cargos directivos, de liderazgo y decisión provenientes de diferentes sectores, incluyendo nuestra directora Anna Puigdevall, explicaron sus experiencias, con el objetivo compartido de trabajar por los ODS de la Agenda 2030. Concretamente, se debatió sobre cómo conseguir modelos de ciudades más inclusivas, seguras y sostenibles y qué hay que hacer para lograr la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, también en el sector inmobiliario.

También en 2022 hemos empezado a colaborar activamente con Fidem, Fundación Internacional de la Mujer Emprendedora, que está formada por emprendedoras, empresarias y directivas que defienden la igualdad efectiva y potencian el crecimiento personal y profesional para la visibilidad de las mujeres y su influencia en la sociedad.

De este modo, queremos impulsar y dar visibilidad a la actividad empresarial femenina en el sector inmobiliario.



Pacto Mundial nos da un reconocimiento como Socio Prescriptor Bronze

El 21 de junio recogimos el reconocimiento como Socio Prescriptor bronce que nos libró el Pacto Mundial para las Naciones Unidas durante su Asamblea General a Madrid para impulsar la sostenibilidad al sector inmobiliario a través de diferentes iniciativas, como la programación de una certificación de formación específica dirigida a agentes Inmobiliarios.

05 QUÉ PIENSAN NUESTROS API

Continuamos incrementando la satisfacción de nuestros agentes y somos percibidos como una entidad de servicios 360°

En 2022 hemos continuado manteniendo un elevado nivel de satisfacción y hemos comprobado como nuestros agentes nos perciben, cada vez más, como una entidad 360° que puede acompañarlos de forma integral en todas sus necesidades profesionales.

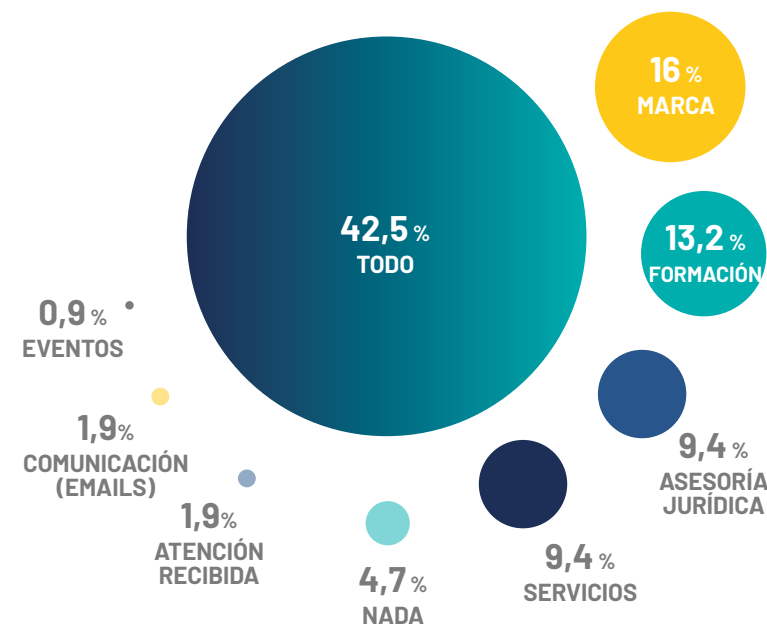
Así, el grado de satisfacción de nuestros agentes ha disminuido ligeramente (del 80,5% de agentes que afirmaban que su grado de satisfacción era bueno o muy bueno en 2021 hemos pasado al 74,6% en 2022). No obstante, el porcentaje de agentes que califica como aceptable su nivel de satisfacción ha aumentado (del 10,1% del 2021 al 13,2 % del 2022) y el porcentaje de agentes que considera que es malo sigue siendo muy poco significativo. Datos que confirman la tónica de los últimos 3 años y el hecho de que la transformación experimentada por nuestra asociación en los últimos años está catalizando en una mejora muy perceptible de nuestros servicios.

Además, estamos logrando un nivel óptimo de calidad en todos nuestros servicios de forma integral, cubriendo todas las necesidades del negocio inmobiliario, y nuestros agentes nos ven como una plataforma de servicios 360°.

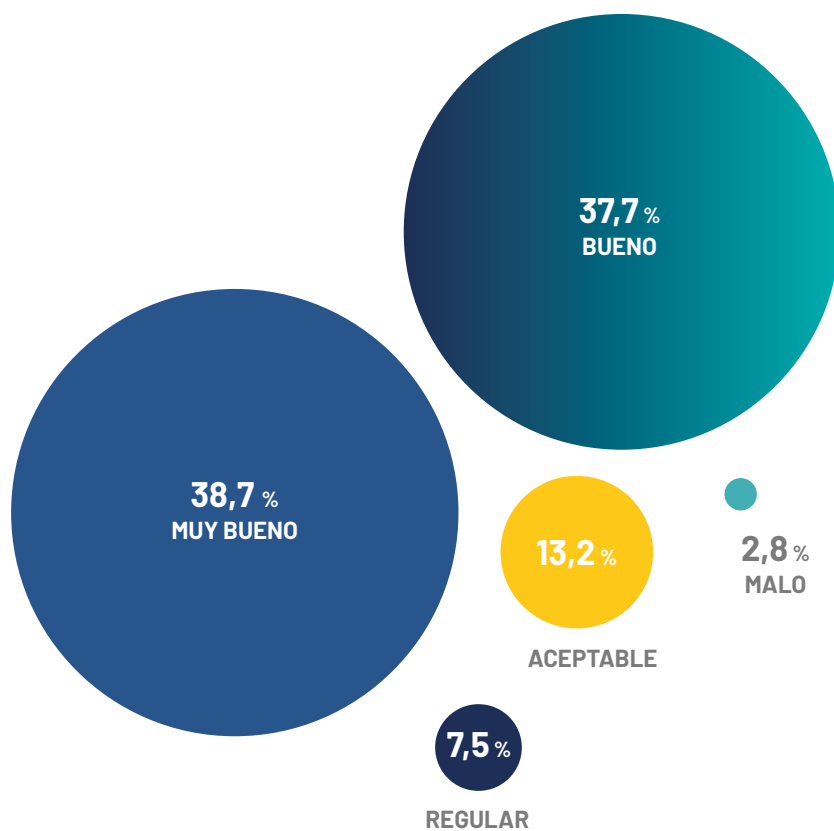
De hecho, desde el 2020, la evolución ha sido más que notable. Si en 2020 un 31,8% de los agentes nos indicaban que les gustan todos nuestros servicios en conjunto, en 2021 este porcentaje aumentó hasta el 40,3 % y en 2022 hasta el 42,5 %.

Además, hemos podido observar cómo la marca ha pasado a ser el segundo elemento más valorado de nuestra entidad, con un 16,2 %, lo cual nos indica que tenemos que continuar trabajando en esta línea para hacer de API el colectivo del cual todos estemos orgullosos.

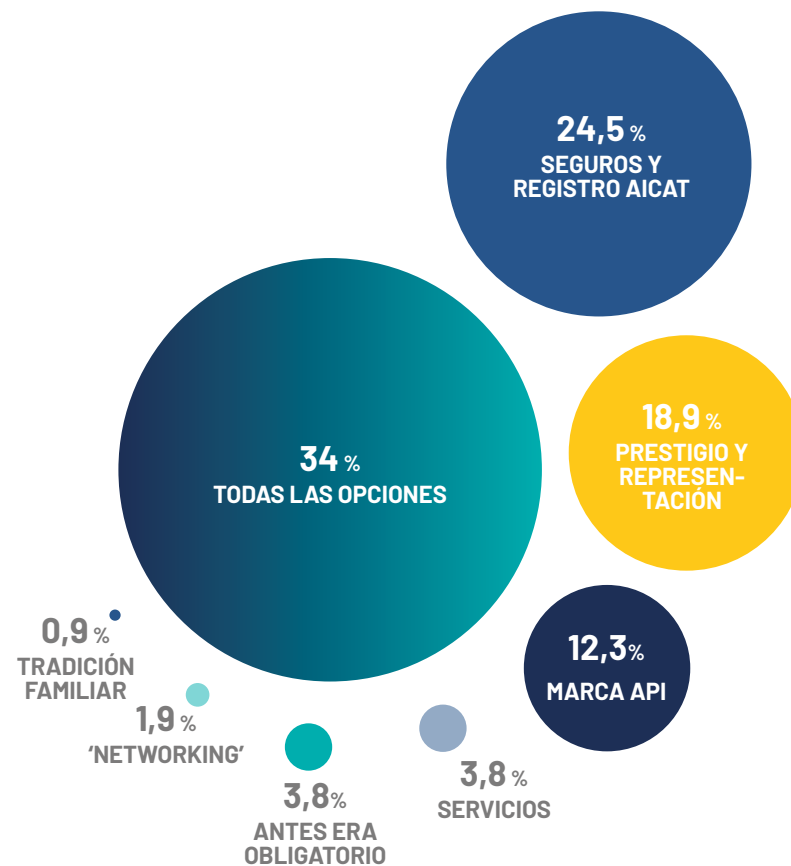
¿Qué es lo que más te gusta de nuestra institución?



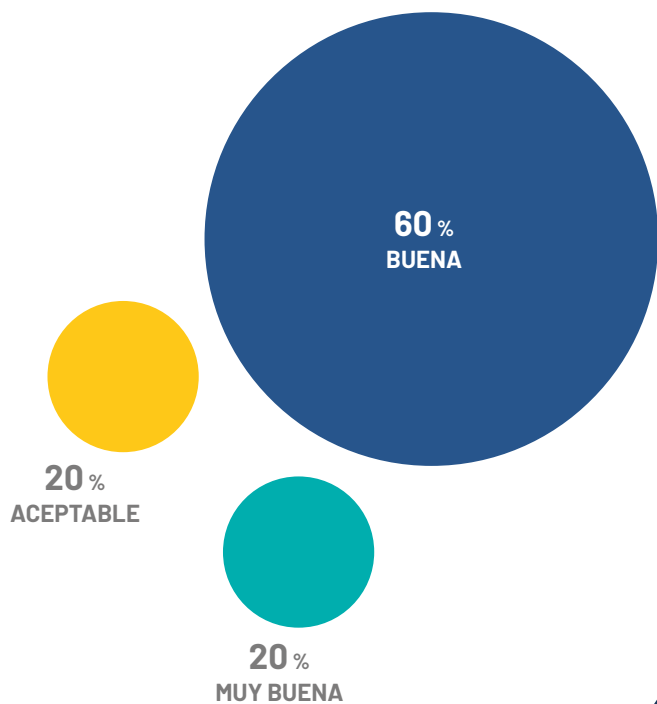
¿Cuál es el grado de satisfacción que tienes de la institución?



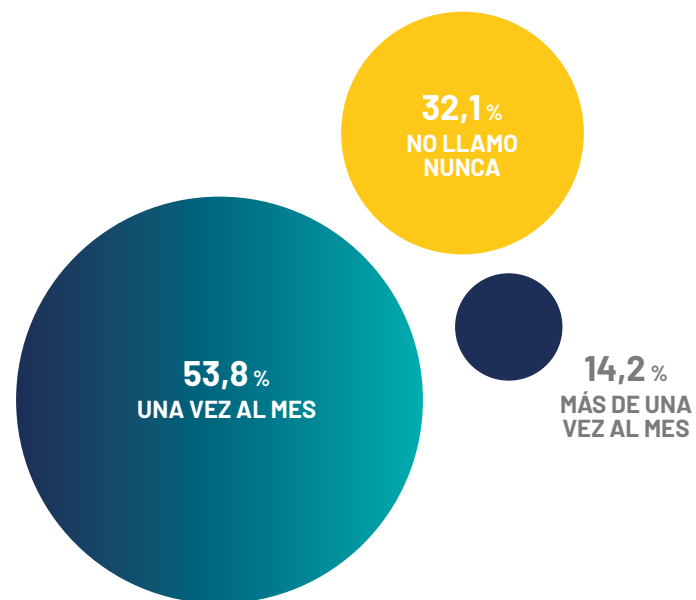
¿Cuál fue la principal razón por la que te uniste al colectivo?



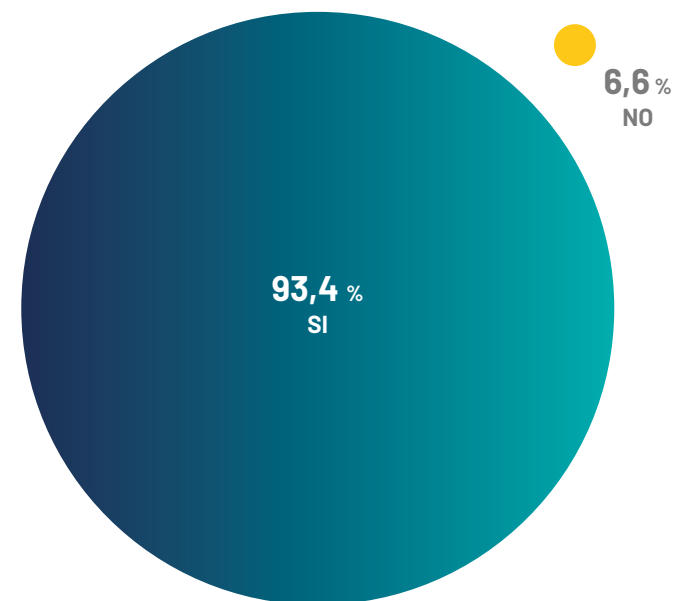
¿Cómo valoras la atención recibida?



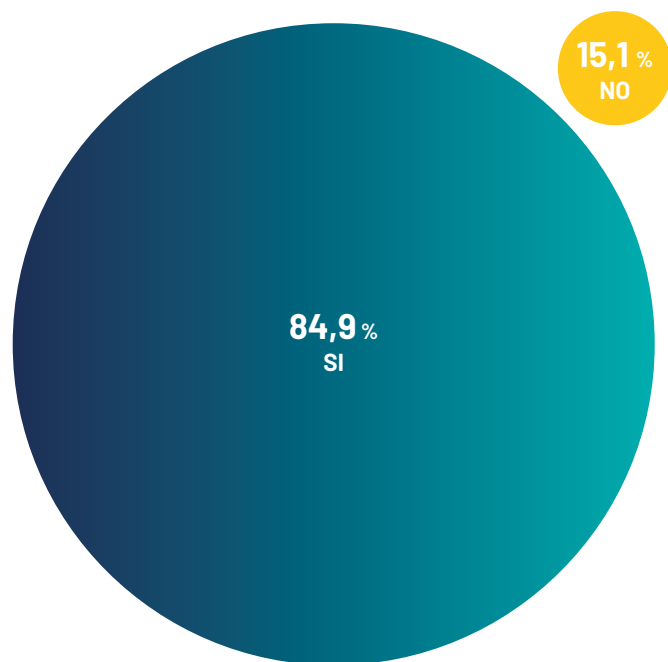
¿Cuántas veces llamas por año?



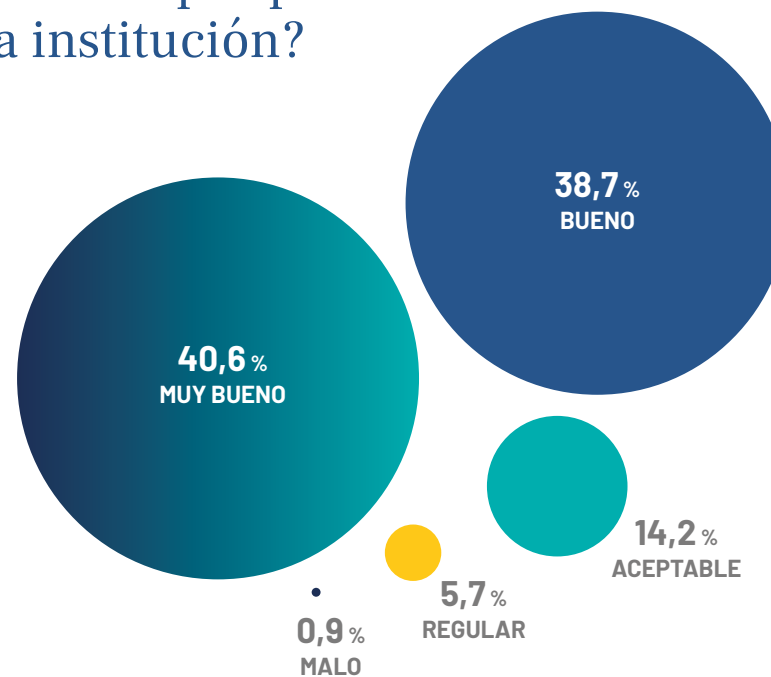
Cuando llamas a las oficinas, ¿te ayudamos a ponerte en contacto con la persona a la que buscas?



¿Te resolvemos las consultas rápidamente?



¿Cuál es el grado de satisfacción de la atención por parte de la institución?



06 NUESTROS ESTADOS FINANCIEROS

Cuenta de ganancias y pérdidas AIC

	2021	2022
1. Importe neto de la cifra de negocios	2.520.735,74 €	2.626.948,41 €
a) Ventas de bienes y servicios	75.099,12 €	86.809,94 €
700 PRESTACIÓN DE SERVICIOS	75.099,12 €	86.809,94 €
b) Cuotas	2.445.636,62 €	2.540.138,47 €
705 CUOTAS ASOCIADOS	2.445.636,62 €	2.540.138,47 €
4. Aprovisionamientos	-1.217.675,54 €	-1.216.501,56 €
b) Compras de bienes y servicios	-434.244,41 €	-371.458,20 €
600 CUOTAS COLEGIALES Y ORGANISMOS	-14.220,09 €	-8.932,00 €
601 COMPRAS DE OTROS APROVISIONAMIENTOS	-311.325,05 €	-358.519,75 €
603 OTROS	-108.699,27 €	-4.006,45 €
c) Trabajos realizados por otras empresas	-783.431,13 €	-845.043,36 €
607 TRABAJOS REALIZADOS POR TERCEROS	-783.431,13 €	-845.043,36 €
5. Otros ingresos de explotación	266.510,37 €	316.945,61 €
a) Ingresos accesorios y de gestión	266.510,37 €	316.945,61 €
759 INGRESOS POR SERVICIOS VARIOS	266.510,37 €	316.945,61 €
6. Gastos de personal	-519.767,38 €	-577.973,19 €
a) Sueldos, salarios y auxiliares	-417.737,11 €	-457.486,34 €
640 SUELDOS Y SALARIOS	-417.737,11 €	-457.486,34 €
b) Cargas sociales	-102.030,27 €	-120.486,85 €
642 SEGURIDAD SOCIAL	-98.560,27 €	-111.531,85 €
648 FORMACIÓN DE PERSONAL	-1.290,00 €	-7.275,00 €
649 OTROS GASTOS SOCIALES	-2.180,00 €	-1.680,00 €
7. Otros gastos de explotación	-801.982,36 €	-1.002.375,61 €
a) Servicios exteriores	-780.459,36 €	-970.605,92 €
621 ARRENDAMIENTOS Y CÁNONES	-44.657,68 €	-66.847,82 €
622 REPARACIONES Y CONSERVACIÓN	0,00 €	-3.955,78 €

	2021	2022
623 SERVICIOS PROFESIONALES INDEP.	-352.713,17 €	-318.049,07 €
625 PRIMAS DE SEGUROS	-2.082,94 €	-1.969,24 €
626 SERVICIOS BANCARIOS	-4.399,86 €	-5.286,08 €
627 PUBLICIDAD, PROPAGANDA Y RR.PP.	-286.778,03 €	-495.044,88 €
628 SUMINISTROS	-4.164,69 €	-6.197,64 €
629 OTROS SERVICIOS	-85.662,99 €	-73.255,41 €
b) Tributos	-12.867,53 €	-14.576,25 €
631 OTROS TRIBUTOS	-5.655,32 €	-4.155,59 €
634 AJUSTE. NEGADO. EN IMPOS. INDIR.	-7.212,21 €	-10.420,66 €
c) Pérdidas, deterioro, y var. provisiones	-8.655,47 €	-17.193,44 €
650 PÉRDIDAS CUOTAS INCOBRABLES	-8.655,47 €	-17.590,33 €
794 REVERSIÓN DETERIORO DE CRÉDITOS PARA OPERACIONES COMERCIALES	0,00 €	396,89 €
8. Amortización del inmovilizado	-49.358,99 €	-36.218,60 €
680 AMORT. INMOVILIZADO INTANGIBLE	-17.532,96 €	-13.539,84 €
681 AMORT. INMOVILIZADO MATERIAL	-31.826,03 €	-22.678,76 €
13. Otros Resultados	-1.583,47 €	-6.107,59 €
678 GASTOS EXCEPCIONALES	-2.377,31 €	-17.584,05 €
778 INGRESOS EXCEPCIONALES	793,84 €	11.476,46 €
A) RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN	196.878,37 €	104.717,47 €
14. Gastos financieros	-0,08 €	0,00 €
662 INTERESES DE DEUDAS	-0,08 €	0,00 €
15. Variación del valor razonable en instrumentos financieros	-3.996,34 €	-32.097,20 €
663 PÉRDIDAS POR VALORACIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS POR SU VALOR RAZONABLE	-7.075,64 €	-32.097,20 €
763 BENEFICIOS PARA VALORACIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS POR SU VALOR RAZONABLE	3.079,30 €	0,00 €
17. Deterioro y resultado por enajenación de instrumentos financieros	1.989,34 €	0,00 €
766 BENEFICIOS EN VALORES REPRESENTATIVOS DE DEUDA	1.989,34 €	0,00 €
B) RESULTADO FINANCIERO	-2.007,08 €	-32.097,20 €
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	194.871,29 €	72.620,27 €
D) RESULTADO DEL EJERCICIO	194.871,29 €	72.620,27 €

Balance de situación (I)

AIC

ACTIVO	2021	2022
A) ACTIVO NO CORRIENTE	123.948,88 €	103.694,66 €
I. Inmovilizado intangible	19.732,28 €	12.192,44 €
203 PROPIEDAD INDUSTRIAL	33.690,25 €	39.690,25 €
206 APLICACIONES INFORMÁTICAS	38.293,05 €	38.293,05 €
209 ANTICIPOS PARA INMOBILIZACIONES INTANGIBLES	0,00 €	0,00 €
280 AMORT. ACUM. IMMOBILIARIA. INTANGIBLE	-52.251,02 €	-65.790,86 €
II. Inmovilizado material	26.565,14 €	4.590,32 €
211 CONSTRUCCIONES	79.005,98 €	79.005,98 €
214 UTILLAJE	2.610,91 €	2.610,91 €
216 MOBILIARIO	9.871,11 €	10.111,01 €
217 EQUIPOS INFORMÁTICOS	17.978,21 €	18.442,25 €
281 AMORT. ACUM. IMMOB. MATERIAL	-82.901,07 €	-105.579,83 €
IV. Inversiones financieras a largo plazo	6.000,00 €	6.000,00 €
240 PARTICIPACIONES EN EMPRESAS DE GRUPO	6.000,00 €	6.000,00 €
V. Inversiones financieras a largo plazo	71.651,46 €	80.911,90 €
260 FIANZAS CONSTITUIDAS A LARGO PLAZO	71.651,46 €	80.911,90 €

ACTIVO	2021	2022
B) ACTIVO CORRIENTE	1.977.794,29 €	2.051.061,11 €
II. Deudores comerciales y otras cuentas cobrar	54.521,60 €	44.079,34 €
1. Clientes ventas y prestación de servicios	48.380,33 €	43.578,61 €
430 CLIENTES	53.733,75 €	43.578,61 €
431 CLIENTES, EFECTOS COMERCIALES A COBRAR	216,97 €	0,00 €
436 CLIENTES DE DUDOSO COBRO	2.828,29 €	0,00 €
490 DETER. VALOR CRÉDITOS OPERACIONES COMERCIALES	-8.398,68 €	0,00 €
3. Otros deudores	6.141,27 €	500,73 €
446 DEUDORES DE DUDOSO COBRO	5.570,39 €	0,00 €
471 ORGANISMOS DE LA SEGURIDAD SOCIAL DEUDORES	0,00 €	500,73 €
473 HP, RETENCIONES Y PAGOS A CUENTA	570,88 €	0,00 €
IV. Inversiones financieras a corto plazo	694.432,90 €	662.335,70 €
540 INVERSIONES FINANCIERAS A CORTO PLAZO	594.432,90 €	562.335,70 €
548 IMPOSICIONES A CORTO PLAZO	100.000,00 €	100.000,00 €
V. Periodificaciones a corto plazo	6.762,28 €	12.294,88 €
480 GASTOS ANTICIPADAS	6.762,28 €	12.294,88 €
VI. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1.222.077,51 €	1.332.351,19 €
570 CAJA	2.177,59 €	1.479,34 €
572 BANCOS	1.219.899,92 €	1.330.871,85 €
TOTAL ACTIVO	2.101.743,17 €	2.154.755,77 €

Balance de situación (II)

AIC

PASIVO	2021	2022
A) PATRIMONIO NETO	930.822,44 €	1.003.442,71 €
A-1) Fondos propios	930.822,44 €	1.003.442,71 €
V. Resultado de ejercicios anteriores	735.951,15 €	930.822,44 €
120 REMANENTE	863.980,27 €	1.058.851,56 €
121 RESULTADOS NEGATIVOS DE EJERCICIOS ANTERIORES	-128.029,12 €	-128.029,12 €
VII. Resultado del ejercicio	194.871,29 €	72.620,27 €
129 RESULTADO DEL EJERCICIO	194.871,29 €	72.620,27 €
B) PASIVO NO CORRIENTE	672.334,95 €	691.544,59 €
II. Deudas a largo plazo	672.334,95 €	691.544,59 €
3. Otras deudas a largo plazo	672.334,95 €	691.544,59 €
180 FIANZAS RECIBIDAS A LARGO PLAZO	672.334,95 €	691.544,59 €

PASIVO	2021	2022
C) PASIVO CORRIENTE	498.585,78 €	459.768,47 €
III. Deudas a corto plazo	19.508,48 €	12.443,83 €
1. Deudas con entidades de crédito	2.165,91 €	2.985,37 €
521 DEUDAS A CORTO PLAZO	2.165,91 €	2.985,37 €
3. Otras deudas a corto plazo	17.342,57 €	9.458,46 €
555 PARTIDAS PENDIENTES DE APLICACIÓN	17.342,57 €	9.458,46 €
IV. Acreedores comerc. y otras cuentas pagar	466.748,21 €	435.973,85 €
2. Otros acreedores	466.748,21 €	435.973,85 €
410 ACREEDORES POR PRESTACIONES DE SERVICIOS	331.978,27 €	287.852,18 €
417 OTRAS PROVISIONES	379,77 €	379,77 €
465 REMUNERACIONES PENDIENTES DE PAGO	43.160,25 €	40.741,19 €
475 HP. ACREEDORES CONCEPTOS FISCALES	81.253,79 €	93.668,23 €
476 ORG. DE LA SS.SS. ACREEDORA	9.976,13 €	13.332,48 €
V. Periodificaciones a corto plazo	12.329,09 €	11.350,79 €
485 INGRESOS ANTICIPADOS	12.329,09 €	11.350,79 €
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	2.101.743,17 €	2.154.755,77 €

Cuenta de ganancias y pérdidas TECNO API 5.0, SLU

	2021	2022
1. Importe neto de la cifra de negocios	1.439.694,86 €	1.622.898,10 €
a) Ventas de bienes y servicios	1.439.694,86 €	1.622.898,10 €
700 SERVICIOS	1.437.337,86 €	1.555.344,10 €
705 CUOTAS API ESPAÑA	2.357,00 €	67.554,00 €
4. Aprovisionamientos	-631.914,27 €	-601.331,49 €
b) Compras de bienes y servicios	-631.194,27 €	-584.971,49 €
602 COMPRAS DE OTROS APROVISIONAMIENTOS	-631.194,27 €	-584.971,49 €
c) Trabajos realizados por otras empresas	-720,00 €	-16.360,00 €
604 TRABAJOS REALIZADOS POR TERCEROS	-720,00 €	-16.360,00 €
5. Otros ingresos de explotación	6.280,00 €	0,00 €
a) Ingresos accesorios y de gestión	6.280,00 €	0,00 €
759 INGRESOS POR SERVICIOS DIVERSOS	6.280,00 €	0,00 €
6. Gastos de personal	-629.863,02 €	-697.831,06 €
a) Sueldos, salarios y auxiliares	-485.838,40 €	-544.781,83 €
640 SUELDOS Y SALARIOS	-485.838,40 €	-532.292,20 €
641 INDEMNIZACIONES	0,00 €	-12.489,63 €
b) Cargas sociales	-144.024,62 €	-153.049,23 €
642 SEGURIDAD SOCIAL	-141.717,54 €	-145.070,85 €
648 FORMACIÓN	-487,08 €	-6.018,38 €
649 OTROS GASTOS SOCIALES	-1.820,00 €	-1.960,00 €
7. Otros gastos de explotación	-140.368,49 €	-225.737,43 €
a) Servicios exteriores	-137.085,42 €	-224.401,48 €
621 ARRENDAMIENTOS Y CÁNONES	0,00 €	-650,00 €
623 SERVICIOS PROFESIONALES INDEP.	-61.042,89 €	-73.588,95 €
624 SERVICIOS DE GESTIÓN DEPARTAMENTAL	0,00 €	0,00 €
626 SERVICIOS BANCARIOS	-2.394,39 €	-2.250,23 €
627 PUBLICIDAD, PROPAGANDA Y RR.PP.	-8.398,86 €	-36.208,25 €
629 OTROS SERVICIOS	-65.249,28 €	-111.704,05 €

	2021	2022
b) Tributos	-1.337,35 €	-1.335,17 €
631 OTROS TRIBUTOS	-1.337,35 €	-1.335,17 €
c) Pérdidas, deterioro, y var. Provisiones	-1.945,72 €	-0,78 €
650 PÉRDIDAS CUOTAS INCOBRABLES	-0,04 €	-0,78 €
694 DETERIORO DE CRÉDITOS PARA OPERACIONES COMERCIALES	-2.490,18 €	0,00 €
794 REVERSIÓN DETERIORO DE CRÉDITOS PARA OPERACIONES COMERCIALES	544,50 €	0,00 €
8. Amortización del inmovilizado	-36.980,27 €	-19.134,95 €
680 AMORT. INMOBILIZADO INTANGIBLE	-34.663,43 €	-16.721,88 €
681 AMORT. INMOBILIZADO MATERIAL	-2.316,84 €	-2.413,07 €
13. Otros Resultados	-1.042,75 €	-1.026,26 €
678 GASTOS EXCEPCIONALES	-1.336,60 €	-1.027,10 €
778 INGRESOS EXCEPCIONALES	293,85 €	0,84 €
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	5.806,06 €	77.836,91 €
13. Ingresos financieros	0,00 €	0,00 €
b) De valores negociables y otros inst. fin.	0,00 €	0,00 €
b1) De entidades financieras	0,00 €	0,00 €
769 OTROS INGRESOS FINANCIEROS	0,00 €	0,00 €
B) RESULTADO FINANCIERO	0,00 €	0,00 €
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	5.806,0 €	77.836,91 €
19. Impuesto sobre beneficios	-1.766,52 €	-19.459,23 €
630 IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS	-1.766,52 €	-19.459,23 €
D) RESULTADO DEL EJERCICIO	4.039,54 €	58.377,68 €

Balance de situación (I)

TECNO API 5.0, SLU

ACTIVO	2021	2022
A) ACTIVO NO CORRIENTE	52.945,79 €	104.644,22 €
I. Inmovilizado intangible	48.845,46 €	102.582,58 €
203 PROPIEDAD INDUSTRIAL	8.498,12 €	8.498,12 €
206 APLICACIONES INFORMÁTICAS	186.089,39 €	201.089,39 €
209 ANTICIPOS PARA INMOBILIZADO INTANGIBLE	9.500,00 €	64.959,00 €
280 AMORT. ACUM. INMOB. INTANGIBLE	-155.242,05 €	-171.963,93 €
II. Inmovilizado material	4.100,33 €	2.061,64 €
214 UTILLAJE	400,00 €	400,00 €
216 MOBILIARIO	1.219,80 €	1.219,80 €
217 EQUIPOS INFORMÁTICOS	13.089,87 €	13.464,25 €
281 AMORT. ACUM. INMOB. MATERIAL	-10.609,34 €	-13.022,41 €

ACTIVO	2021	2022
B) ACTIVO CORRIENTE	288.315,34 €	354.460,50 €
II. Deudores comerciales y otras cuentas cobrar	189.258,62 €	228.814,35 €
1. Clientes ventas y prestación de servicios	186.645,91 €	211.117,47 €
b) Clientes ventas y prestación serv. CP	186.645,91 €	211.117,47 €
430 CLIENTES	186.645,91 €	211.117,47 €
436 CLIENTES DE DUDOSO COBRO	9.748,91 €	9.748,91 €
490 DETER. VALOR CRÉDITOS OPERACIONES COMERCIALES	-9.748,91 €	-9.748,91 €
3. Otros deudores	2.612,71 €	17.696,88 €
470 HP, DEUDORA DIVERSOS CONCEPTOS	2.612,71 €	17.696,88 €
V. Periodificaciones a corto plazo	40.818,38 €	32.482,25 €
480 GASTOS ANTICIPADOS	40.818,38 €	32.482,25 €
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	58.238,34 €	93.163,90 €
570 CAJA	1.365,94 €	48,62 €
572 BANCOS	56.872,40 €	93.115,28 €
TOTAL ACTIVO	341.261,13 €	459.104,72 €

Balance de situación (II)

TECNO API 5.0, SLU

PASIVO	2021	2022
A) PATRIMONIO NETO	69.664,46 €	128.042,14 €
A-1) Fondos propios	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. Reservas	64.945,08 €	66.664,46 €
112 RESERVA LEGAL	600,00 €	600,00 €
113 RESERVAS VOLUNTARIAS	64.345,08 €	66.064,46 €
V. Resultado de ejercicios anteriores	-2.320,16 €	0,00 €
121 RESULTADOS NEGATIVOS DE EJERCICIOS ANTERIORES	-2.320,16 €	0,00 €
VII. Resultado del ejercicio	4.039,54 €	58.377,68 €
129 RESULTADO DEL EJERCICIO	4.039,54 €	58.377,68 €
B) PASIVO NO CORRIENTE	107.301,46 €	116.561,90 €
II. Deudas a largo plazo	107.301,46 €	116.561,90 €
180 FIANZAS RECIBIDAS	107.301,46 €	116.561,90 €

PASIVO	2021	2022
C) PASIVO CORRIENTE	164.295,21 €	214.500,68 €
II. Deudas a corto plazo	-14.285,64 €	-9.260,44 €
3. Otras deudas a corto plazo	-14.285,64 €	-9.260,44 €
555 PARTIDAS PENDIENTES DE APLICACIÓN	-14.285,64 €	-9.260,44 €
IV. Acreedores comerc. y otras cuentas pagar	177.880,70 €	207.552,51 €
2. Otros acreedores	177.880,70 €	207.552,51 €
410 ACREEDORES POR PRESTACIONES DE SERVICIOS	54.615,25 €	54.576,49 €
465 REMUNERACIONES PENDIENTES DE PAGO	34.182,04 €	33.218,84 €
475 HP. ACREEDORES CONCEPTOS FISCALES	75.268,18 €	102.643,15 €
476 ORG. DE LA SS.SS. ACREEDORA	13.815,23 €	17.114,03 €
VI. Periodificaciones a corto plazo	700,15 €	16.208,61 €
485 INGRESOS ANTICIPADOS	700,15 €	16.208,61 €
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	341.261,13 €	459.104,72 €

Cuenta de ganancias y pérdidas

APIALIA 2013, SLU

	2021	2022
1. Importe neto de la cifra de negocios	791.776,90 €	881.729,07 €
a) Ventas de bienes y servicios	230.226,90 €	301.279,07 €
701 SERVICIOS	179.847,79 €	212.641,21 €
704 OTROS	50.379,11 €	88.637,86 €
b) Cuotas	561.550,00 €	580.450,00 €
705 CUOTAS AGENTES	561.550,00 €	580.450,00 €
4. Aprovisionamientos	-406.874,44 €	-480.048,31 €
b) Compras de bienes y servicios	-243.287,78 €	-309.599,73 €
601 COMPRAS DE SERVICIOS	-232.079,40 €	-306.613,73 €
602 COMPRAS DE OTROS APROVISIONAMIENTOS	-11.208,38 €	-2.986,00 €
c) Trabajos realizados por otras empresas	-163.586,66 €	-170.448,58 €
603 OTROS	-65.997,24 €	-58.246,75 €
607 TRABAJOS REALIZADOS POR TERCEROS	-97.589,42 €	-112.201,83 €
5. Otros ingresos de explotación	7.906,81 €	6.625,55 €
a) Ingresos accesorios y de gestión	7.906,81 €	6.625,55 €
759 INGRESOS POR SERVICIOS VARIOS	7.906,81 €	6.625,55 €
6. Gastos de personal	-148.707,03 €	-113.909,63 €
a) Sueldos, salarios y auxiliares	-116.822,74 €	-97.278,25 €
640 SUELDOS Y SALARIOS	-116.822,74 €	-97.278,25 €
b) Cargas sociales	-31.884,29 €	-16.631,38 €
642 SEGURIDAD SOCIAL	-31.494,29 €	-16.351,38 €
649 OTROS GASTOS SOCIALES	-390,00 €	-280,00 €

	2021	2022
7. Otros gastos de explotación	-202.713,41 €	-224.702,28 €
a) Servicios exteriores	-199.982,00 €	-223.717,27 €
621 ARRENDAMIENTOS Y CÁNONES	-1.922,92 €	-6.704,43 €
623 SERVICIOS PROFESIONALES INDEP.	-33.864,21 €	-58.800,20 €
624 SERVICIOS DE GESTIÓN DEPARTAMENTAL	-101.115,51 €	-107.816,20 €
626 SERVICIOS BANCARIOS	-501,39 €	-693,80 €
627 PUBLICIDAD, PROPAGANDA Y RR.PP.	-55.621,47 €	-35.625,50 €
629 OTROS SERVICIOS	-6.956,50 €	-14.077,14 €
b) Tributos	-227,62 €	4,19 €
631 OTROS TRIBUTOS	-227,62 €	4,19 €
c) Pérdidas, deterioro, y var. Provisiones	-2.503,79 €	-989,20 €
650 PÉRDIDAS CUOTAS INCOBRABLES	-1.697,06 €	-10.119,93 €
694 DETERIORO DE CRÉDITOS POR OPERACIONES COMERCIALES	-806,73 €	9.130,73 €
8. Amortización del inmovilizado	-1.642,32 €	-1.715,41 €
680 AMORT. INMOBILIZADO INTANGIBLE	-1.426,68 €	-1.499,77 €
681 AMORT. INMOBILIZADO MATERIAL	-215,64 €	-215,64 €
13. Otros Resultados	-1.720,62 €	-1.430,29 €
678 GASTOS EXCEPCIONALES	-1.894,40 €	-1.430,35 €
778 INGRESOS EXCEPCIONALES	173,78 €	0,06 €
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	38.025,89 €	66.548,70 €
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	38.025,89 €	66.548,70 €
19. Impuesto sobre beneficios	-9.406,47 €	-16.637,18 €
630 IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS	-9.406,47 €	-16.637,18 €
D) RESULTADO DEL EJERCICIO	28.619,42 €	49.911,52 €

Balance de situación (I)

APIALIA 2013, SLU

ACTIVO	2021	2022
A) ACTIVO NO CORRIENTE	10.196,46 €	8.481,05 €
I. Inmovilizado intangible	9.964,71 €	8.464,94 €
206 APLICACIONES INFORMÁTICAS	7.133,13 €	17.008,13 €
209 ANTICIPOS PARA INMOBILIZADOS INTAN.	9.875,00 €	0,00 €
280 AMORT. ACUM. INMOB. INTANGIBLE	-7.043,42 €	-8.543,19 €
II. INmovilizado material	231,75 €	16,11 €
217 EQUIPOS INFORMÁTICOS	2.440,91 €	2.440,91 €
281 AMORT. ACUM. INMOB. MATERIAL	-2.209,16 €	-2.424,80 €

ACTIVO	2021	2022
B) ACTIVO CORRIENTE	256.422,28 €	315.837,47 €
II. Deudores comerciales y otras cuentas cobrar	17.755,83 €	14.973,32 €
1. Clientes ventas y prestación de servicios	14.753,01 €	14.973,32 €
b) Clientes ventas y prestación serv. CP	14.753,01 €	14.973,32 €
430 CLIENTES	14.753,01 €	14.973,32 €
436 CLIENTES DE DUDOSO COBRO	13.906,05 €	80,01 €
490 DETER. VALOR CRÉDITOS OPERACIONES COMERCIALES	-13.906,05 €	-80,01 €
3. Otros deudores	3.002,82 €	0,00 €
470 HP, DEUDORA DIVERSOS CONCEPTOS	3.002,82 €	0,00 €
IV. Inversiones financieras a corto plazo	50,00 €	50,00 €
565 FIANZAS CONSTITUIDAS A CORTO PLAZO	50,00 €	50,00 €
V. Periodificaciones a corto plazo	16.333,73 €	0,00 €
480 GASTOS ANTICIPADOS	16.333,73 €	0,00 €
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	222.282,72 €	300.814,15 €
570 CAJA	60,60 €	288,40 €
572 BANCOS	222.222,12 €	300.525,75 €
TOTAL ACTIVO	266.618,74 €	324.318,52 €

Balance de situación (II)

APIALIA 2013, SLU

PASIVO	2021	2022
A) PATRIMONIO NETO	123.900,79 €	173.812,31 €
A-1) Fondos propios	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. Reservas	92.281,37 €	120.900,79 €
112 RESERVA LEGAL	4.311,25 €	4.311,25 €
113 RESERVAS VOLUNTARIAS	83.833,76 €	112.453,18 €
114 RESERVAS ESPECIALES	4.136,36 €	4.136,36 €
VII. Resultado del ejercicio	28.619,42 €	49.911,52 €
129 RESULTADO DEL EJERCICIO	28.619,42 €	49.911,52 €
B) PASIVO NO CORRIENTE	1.034,09 €	1.034,09 €
IV. Pasivos por impuesto diferido	1.034,09 €	1.034,09 €
479 PASIVOS POR DIF. TEMPORARIAS IMPONIBLES	1.034,09 €	1.034,09 €

PASIVO	2021	2022
C) PASIVO CORRIENTE	141.683,86 €	149.472,12 €
II. Deudas a corto plazo	37.232,66 €	65.312,56 €
3. Otras deudas a corto plazo	37.232,66 €	65.312,56 €
555 PARTIDAS PENDIENTES DE APLICACIÓN	37.232,66 €	65.312,56 €
IV. Acreedores comerc. y otras cuentas pagar	89.917,47 €	84.159,56 €
2. Otros acreedores	89.917,47 €	84.159,56 €
410 ACREEDORES POR PRESTACIONES DE SERVICIOS	56.923,95 €	41.039,02 €
465 REMUNERACIONES PENDIENTES DE PAGO	11.639,67 €	8.636,48 €
475 HP. ACREEDORES CONCEPTOS FISCALES	18.470,70 €	32.138,92 €
476 ORG. DE LA SS.SS. ACREEDORA	2.883,15 €	2.345,14 €
VI. Periodificaciones a corto plazo	14.533,73 €	0,00 €
485 INGRESOS ANTICIPADOS	14.533,73 €	0,00 €
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	266.618,74 €	324.318,52 €