

Transformem el sector.

Creem noves oportunitats de negoci.

Memòria d'activitats 2011

Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya

2011: punt i apart

El 2011 no només ha estat un any cabdal en la història recent de la institució sinó que probablement serà recordat com l'any en el qual es va produir la transformació integral de l'entitat, l'adaptació estructural i organitzativa a les exigències dels professionals, del sector immobiliari i de la societat actuals i, en definitiva, la construcció dels pilars sobre els quals descansa el nou futur del col·lectiu API.

Per què aquesta transformació radical? Des de l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya i el Consell de Col·legis Oficials d'Agents de la Propietat Immobiliària de Catalunya érem conscients que, després de més de quatre anys en els que el món ha girat al voltant d'una crisi econòmica el diagnòstic de la qual és prou clar, era imprescindible enfocar-nos en les solucions i preguntar-nos què podíem fer per contribuir a què el nostre col·lectiu pugui superar aquesta situació. La resposta va ser unànime i contundent: **cooperació**.

Sense cap mena de dubte, aquesta és la clau del futur de tots i cadascun dels agents que formen part del nostre col·lectiu que, no oblidem, és la xarxa de professionals immobiliaris més important de Catalunya.

Evidentment, la vocació a la cooperació suposa, entre d'altres, l'adopció d'una nova estratègia de treball que ens permeti sumar esforços i representar millor els nostres col·legiats i associats a tot Catalunya.

Per començar, aquest esforç l'hem volgut plasmar en una **nova imatge corporativa** que reforça la marca que millor ens identifica, API, i obre la porta a un futur imminent. Una imatge que identifica al col·lectiu d'agents immobiliaris més important de Catalunya, amb més de 2.000 membres i més de 60 anys d'experiència en el sector, el col·lectiu d'agents immobiliaris amb més trajectòria, visibilitat i prestigi davant el consumidor.

Una porta oberta per donar cabuda a tots els professionals que a Catalunya estan fent bé la seva feina en l'àmbit de la intermediació i assessoria immobiliària, i que ara tenen la possibilitat de registrar-se i formar part del nostre col·lectiu de professionals.

Una porta oberta a nous negocis, alguns d'ells molt immediats, que ens permetin transformar el sector i obrir nous mercats als nostres membres.

Una porta oberta al consumidor, posant al seu abast informació rigorosa i transparent sobre el sector i, sobretot, acompanyant-los en el procés de compra, venda i lloguer d'un immoble.

Una porta oberta a les institucions, essent part activa i col·laborant en totes aquelles iniciatives que ens permetin continuar impulsant un nou marc legal, com hem fet fins ara.

En definitiva, una porta oberta al futur.

Ara bé, malgrat la nova marca, API Col·legis i associació d'agents immobiliaris, té la clara intenció de cohesionar el col·lectiu a tot Catalunya i de facilitar la identificació dels nostres agents entre l'usuari final, de guanyar el respecte, la confiança i garantia més alts cap els nostres agents, la transformació de l'entitat s'ha produït a molts altres nivells, com pot ser l'adaptació de l'estructura organitzativa (ara dividida en tres àrees funcionals: institucional, tècnica i de negoci) per tal d'afavorir els mecanismes i serveis que permetin que la nostra xarxa professional desenvolupi tot el seu potencial.

Després d'haver-nos guanyat el respecte i la reputació institucional i col·lectiva, el nostre objectiu primordial actualment és omplir de sentit la col·legiació i, per aquest motiu, no hem dubtat a modificar el model d'organització, perquè volem ser útils pels nostres membres i oferir serveis de valor afegit que millorin els seus negocis. Com es fa això? En primer lloc, convertint l'agent en l'objecte d'atenció prioritària de la institució i, consegüentment, adaptant tota l'estructura per tal de satisfer les necessitats dels nostres agents.

Per tal d'assolir aquest repte, s'han nomenat 23 delegats i subsdelegats territorials. Tenim clar que els esforços més productius són els que es fan en la proximitat i que, per desenvolupar eficientment la nostra tasca, es requereixen nous lideratges locals que cohesionin la nostra xarxa professional i que canalitzin

cap a la nostra institució les inquietuds i preocupacions dels nostres agents per tal d'oferir solucions eficaces i àgils així com contribuir al disseny de nous productes i serveis destinats a millorar els negocis dels nostres membres.

En aquest sentit, aquesta vocació manifesta de prioritzar les necessitats dels nostres agents ha resultat en la creació varis serveis que podrien representar l'establiment de noves vies de negoci real en un futur pròxim, entre els quals destaquem: apibank i api.cat.

apibank és una plataforma online que permetrà la comercialització d'adjudicats bancaris i que, un cop finalitzada l'etapa de negociacions amb les entitats financeres, ens permetrà oferir els nostres clients immobles amb finançament garantit.

api.cat és el nou portal immobiliari de tots els API de Catalunya. Nascut per substituir l'antic portal apionline.cat, aquest nou projecte és molt més ambiciós, tant és així que durant el segon semestre de 2012 es realitzarà una important campanya de posicionament que de ben segur ens permetrà assolir el nivell de notorietat i de tràfic de visites que tots esperem.

Aquestes són només unes breus pinzellades sobre el nou model d'organització que volem. No ens oblidem de la conjuntura, però, sabem que cal repensar tots els processos que fan referència a la creació i comercialització del producte immobiliari i que aquest debat, de gran profunditat, no es pot abordar unilateralment, sinó que cal una aproximació pluridisciplinar que inclogui la resta d'actors del sector de la construcció i la mediació immobiliària.

Segons la directora del Centre d'Estudis Immobiliaris de Catalunya (CEIC), M^a Roser Esquiús, *"el nostre col·lectiu, els API de Catalunya, ha iniciat un procés imparabile que té dos únics objectius: consolidar un model empresarial entre els nostres col·legiats i associats i augmentar el volum de negoci. Pel que fa al primer dels objectius, un API un empresari"*, continua, *"el canvi que hem d'assumir ha de ser radical. Hem de ser capaços d'oferir tota mena de serveis per tal de fer-nos indispensables en qualsevol procés medidor, ja sigui en les compravendes, ja sigui en el procés dels arrendaments, etc. I els serveis que ens proposem d'oferir han de ser de la màxima qualitat i a un preu competitiu. A hores d'ara això significa a un preu ajustat, per tant tot això comporta una racionalització en l'organització interna de les nostres empreses, potser comporta també col·laborar amb d'altres empresaris del nostre mateix ram que complementin la nostra oferta, o potser*

comporta col·laborar amb empresaris d'altres sectors afins per tal d'oferir un ventall més ampli de possibilitats de negoci, o per contra, el que cal és que ens especialitzem per a ser els millors en... venda d'àtics, lloguer de pisos amb mobles, un barri, etc. En resum, cal que ens reinventem immediatament per aconseguir ser els nous empresaris que necessita aquest sector."

Creiem que tenim les eines i el coratge suficients per transformar aquest sector i "reinventar-lo". En definitiva, nosaltres, els agents del col·lectiu API, tenim el coneixement del mercat immobiliari, l'experiència, el *know-how* i el saber de tot el que fa referència a aquest sector. La nostra trajectòria ens avala i ens empeny a exercir el lideratge en aquesta transformació.

I en aquest nou sector immobiliari que ha de néixer, nosaltres, el col·lectiu API, hem de ser pel consumidor el màxim referent de bones pràctiques i de control.

La fortalesa del col·lectiu

El cens d'associats de l'any 2011 confirma la tendència de creixement i consolida unes perspectives immillorables de futur. A 31 de desembre de 2011, estava format per 107 associats a tot Catalunya, dels quals 90 exerceixen l'activitat a Barcelona, 8 a Girona, 7 a Lleida i 2 a Tarragona. En termes percentuals, el 84% d'associats tenen els seus establiments a Barcelona, el 7,5% a Girona, el 6,5% a Lleida i el 2% a Tarragona.

Respecte del 2010, en el qual el cens registrava 58 associats, s'ha produït un espectacular augment del 84%, totalment significatiu si prenem en consideració la conjuntura econòmica actual. Així, una vegada més, les dades ens demostren la fortalesa del nostre col·lectiu, que es mostra ferm i fidel cap a la nostra institució, malgrat les condicions adverses del mercat.

Catalunya	
31/12/2010	58
31/12/2011	107

Barcelona	
31/12/2010	49
31/12/2011	90

Girona	
31/12/2010	3
31/12/2011	8

Lleida	
31/12/2010	5
31/12/2011	7

Tarragona	
31/12/2010	1
31/12/2011	2

Construint la nostra personalitat a la xarxa

No descobrim cap secret si diem que el web 2.0 és una magnífica eina de màrqueting immobiliari, perquè facilita l'accés a la informació sobre l'oferta d'habitatge a potencials compradors que, amb el seu ús de les xarxes socials, han demostrat que veuen en plataformes com Facebook o Twitter una manera fàcil de trobar el producte que busquen.

Per això, entenem que cal fer més accessible a l'usuari l'oferta immobiliària i els serveis dels nostres agents, ja sigui a través del web corporatiu, del portal immobiliari o de les xarxes socials, que hem començat a treballar aquest any.

De fet, la transformació del portal immobiliari per tal de dotar-lo dels recursos que el permetin posicionar-se com un portal de referència en l'àmbit català no és casual. Prové, en gran part, d'una profunda reflexió realitzada a la institució sobre quina ha de ser la missió i la visió del portal.

Així, quina és la missió del nostre portal immobiliari? Oferir als agents immobiliaris col·legiats i associats un servei que consisteix en un canal de promoció de producte alhora que una xarxa de treball interna amb altres companys, per tal de facilitar la tasca de venda dels seus immobles, fomentar els intercanvis amb els altres col·legiats i associats i de dignificar la professió, posat a l'abast de l'usuari la major xarxa d'agències immobiliàries de Catalunya amb la seguretat i garantia immobiliària API.

I, quina és la nostra visió? Què volem ser? Sense dubte, volem esdevenir el portal immobiliari professional de referència a Catalunya, proporcionant als nostres agents un canal de comercialització i captació de producte eficient i assolint el reconeixement de la professió.

Basant-nos en aquestes premisses, compartides i assumides per l'Associació i per tots els col·legis d'API de Catalunya, era evident que seria imprescindible redimensionar el projecte a tots els nivells (econòmic, material i recursos humans). Així naixia api.cat, tal i com el coneixem ara, amb uns objectius específics ben concrets:

- Promoure la creació d'una xarxa professional que permeti l'establiment de relacions comercials i socials d'interès per als col·legiats i associats.
- Desenvolupar i consolidar eines de treball que facilitin la gestió professional immobiliària.
- Proporcinar als col·legiats i associats una canal de comercialització i de captació de productes eficient que augmenti el seu volum de negoci.
- Augmentar exponencialment el número d'immobles i la qualitat de les dades publicades, esdevenint un portal de referència per a la cerca d'immobles a Catalunya.
- Assolir una major presència i rellevància del col·lectiu API i AIC en àmbits de gran audiència i públic general.
- Propiciar i estimular la participació dels col·legiats i associats, desenvolupant un servei que sigui altament satisfactori i enfocat als resultats.
- Facilitar als usuaris una oferta immobiliària de qualitat, amb la garantia dels agents immobiliaris de Catalunya, i una experiència de navegació i cerca d'immobles agradable.
- Guanyar la confiança de l'usuari, aconseguint el reconeixement i dignificació de la professió.

Per tal d'assolir aquests objectius, la institució compta amb l'assessorament d'un *partner* d'excepció, Persuadis, que va realitzar una consultoria d'usabilitat de l'antic apionline.cat per detectar quins eren els punts de millora en el conjunt del web amb la fi de facilitar una millor i més agradable experiència d'ús. El resultat de la consultoria va ser la definició dels punts forts i dèbils del portal i va permetre prioritzar i jerarquitzar els canvis a realitzar en aquelles àrees que necessiten redisseny. Durant l'últim trimestre de l'any es va treballar amb intensitat en aquests canvis i durant el 2012 s'iniciaran les accions de posicionament a Google.

Però la xarxa no s'acaba amb els portals immobiliaris. Ben al contrari, existeixen moltes altres plataformes que poden ajudar-nos a augmentar el volum dels nostres negocis.

Les xarxes socials són, actualment, l'espai en el qual s'expressen i relacionen milions d'usuaris, molts d'ells potencials clients de les nostres empreses. Per aquest motiu, teníem clar que calia analitzar i definir una estratègia de comunicació 2.0 que ens permetés augmentar visites i participació 2.0 especialment d'usuaris externs, dinamitzar els continguts que es generen a la institució i donar suport als diferents formats de contingut.

Amb l'ajuda d'una empresa externa, INITEC, es va bastir una estratègia de comunicació en xarxes socials basada en l'assoliment del major impacte possible en els públics objectius definits: professionals del sector immobiliari i usuaris.

L'objectiu principal del Pla de comunicació en xarxes socials era augmentar la notorietat del col·lectiu API a les xarxes i, en segon terme, ser més propers a la ciutadania a través dels nostres canals 2.0 a Facebook i Twitter.

Fins el moment, els resultats assolits són satisfactoris. La comunitat virtual API creix progressivament. Comunicuem missatges corporatius i compartim consells pràctics sobre el món immobiliari amb consumidors i professionals immobiliaris. I continuarem treballant amb intensitat per tal de generar *engagement* de clients i potencials clients amb l'objectiu de fidelitzar-los i captar-los com a nous clients dels nostres agents.

I sense abandonar el món digital, el 2011 s'han redefinit i millorat les aplicacions informàtiques de suport a la gestió immobiliària més importants amb les que comptem: Tasaplus i Habitatsoft.

Tasaplus és un software desenvolupat per realitzar peritatges immobiliaris en el menor temps possible i tenint en compte les característiques específiques del nostre col·lectiu. Aquest programa consta de totes les eines necessàries per facilitar el procés de peritatge, des de la seva creació fins a la impressió de l'informe final. Enguany, s'ha produït un salt qualitat important, donat que a hores d'ara es poden realitzar valoracions electròniques i a més ja s'han definit els paràmetres de creació de testimonis.

Pel que fa a Habitatsoft, segueix sent el nostre programa de gestió professional immobiliària de referència. Enguany, el conveni de col·laboració s'ha ampliat i se'n podran beneficiar els associats de tot Catalunya, amb la qual cosa els preus són encara més competitius. Més enllà encara, s'està treballant amb altres dues empreses, Immofactory i Globalimmo, per tal d'incorporar noves pasarel·les i, fins i tot, de crear el nostre propi software de gestió immobiliària.

CEIC: nova etapa, nous reptes

No hi ha dubte que el 2011 ha estat un any decisiu per al Centre d'Estudis Immobiliaris de Catalunya (CEIC). D'entrada, ha canviat d'instal·lacions, traslladant les seves aules i oficines a un entresòl ubicat al mateix edifici on hi ha la seu del Col·legi d'API de Barcelona i de l'Associació. Però la transformació més important que ha patit no ha estat física sinó conceptual: sota la direcció de Roser Esquiús, el CEIC ha engegat una nova etapa decidit a esdevenir un puntal per als agents immobiliaris. Un centre de referència gràcies al qual aquests agents puguin *"aconseguir un nivell de professionalitat òptim capaç d'apropar-los a l'excel·lència de la professió"*, en paraules de la pròpia directora. Un centre amb accions formatives adaptades *"als nous esquemes de negoci i a les noves tecnologies amb la màxima eficiència, cultura del sector i professionalitat"*.

Gairebé 300 alumnes han passat pel CEIC durant el 2011 per assistir a algun dels 15 cursos inclosos en l'oferta formativa del centre. A les seves aules han tingut l'oportunitat d'adquirir noves habilitats que els ajudin a gestionar el seu dia a dia a l'agència immobiliària, han millorat la seva capacitat negociadora, han obtingut coneixements jurídics o urbanístics essencials per desenvolupar la seva activitat medidora, han après a aplicar diferents eines informàtiques a la seva feina i han descobert les possibilitats d'Internet o les xarxes socials per al seu negoci.

El 2011 ha estat, a més, l'any de consolidació del Curs de Formació per a Agents Immobiliaris. La posada en funcionament del Registre d'Agents Immobiliaris de Catalunya, l'any abans, i l'entrada en vigor de les noves exigències per als professionals que exerceixen la mediació immobiliària van introduir canvis importants al sector. Un dels requisits sobre els quals va fer més èmfasi el nou marc normatiu era la necessitat d'acreditar un nivell de formació determinat en matèries immobiliàries. Pensant en els professionals no col·legiats que necessitaven actualitzar coneixements per complir les noves exigències,

el CEIC va organitzar aquest curs, que ofereix un programa exhaustiu i compta amb el reconeixement de la Generalitat de Catalunya com a formació adequada per accedir al Registre.

Atès l'èxit de convocatòria de la seva primera edició, el 2011 se'n va programar una segona, a la qual segueixen dues edicions més presencials i una altra online, ja durant el 2012. Una enquesta entre els alumnes de la primera edició va desvetllar que el 61,90% va trobar el curs molt interessant; el 23,81%, força interessant; i el 14,29%, interessant. La valoració mitjana del curs va ser de 7,95.

"El curs m'ha ajudat a desenvolupar-me com a professional i m'ha aportat els coneixements necessaris per poder sortir-me'n de la manera correcta al món immobiliari", va assegurar Haussmann Sylla, de Fincas Une, un dels alumnes de la primera edició. *"La valoració és molt positiva: m'ha servit de molt, perquè hi ha coses que les aprens al llarg de la vida i altres que, si no les estudies o no te les expliquen, mai les sabràs",* va dir Núria Martí, d'Asinca 2007.

D'altra banda, i amb l'objectiu d'explorar nous tipus d'accions formatives que afavoreixin una major interacció per part dels assistents, el CEIC ha iniciat el 2011 un cicle de debats anomenat "Aula oberta: càpsules d'informació professional". Aquests debats volien oferir un espai on aprendre i intercanviar informació amb especialistes en diferents temes d'actualitat immobiliària, i també on discutir i resoldre problemes. *"Com a agents col·legiats, tenim experiència, coneixement del mercat i un patrimoni institucional en el qual recolzar-nos, però no podem oblidar que l'intercanvi i el debat sobre les experiències pròpies, a més de la formació contínua, han de ser els pilars de la nostra professió; i, a hores d'ara, són ja un dels atributs diferencials més significatius respecte de la resta d'operadors del mercat",* considera Roser Esquius.

Els primers debats de l'Aula oberta, que han analitzat temes com les noves habilitats de negociació en el marc de les operacions immobiliàries o la importància del primer contacte amb el client de l'agència, han compartit protagonisme amb altres taules rodones, seminaris i conferències sobre aspectes tan diversos com els problemes habituals en la taxació d'immobles, la responsabilitat de l'agent immobiliari en el blanqueig de capitals o recursos per saber si un edifici o un local és apte per a l'ús o l'activitat que el client li vol donar.

El 2011, a més, el CEIC ha ampliat la seva col·laboració amb altres institucions per a accions formatives en matèria immobiliària. Així doncs, el centre ha tornat a treballar conjuntament amb la Universitat Ramon

Llull per oferir la cinquena edició semipresencial del Postgrau en Gestió Professional Immobiliària, i ha col·laborat amb el CENIC en l'organització d'unes jornades de dinamització empresarial a través de les quals els col·legiats han pogut conèixer diferents formes de networking que els permetin generar una xarxa de contactes efectiva i promoure accions per captar i vendre immobles.

El CEIC també ha arribat a un acord amb la Universitat Abat Oliba CEU per a la programació d'estudis de postgrau amb títols propis o oficials, amb una particular atenció als interessos dels professionals del sector immobiliari. El punt de partida d'aquest acord ha estat la participació del Consell de Col·legis d'API de Catalunya en l'elaboració del pla d'estudis per al nou Grau d'Economia i Gestió Empresarial que ofereix aquesta universitat, i que compta amb un itinerari d'especialització en Gestió Immobiliària. Aquest grau és el resultat de molt temps de lluita per aconseguir un dels principals objectius per a la nostra professió: la creació d'uns estudis específics amb caràcter oficial.

La nova etapa del CEIC passa també per l'obertura del centre a les delegacions territorials, oferint la possibilitat d'impartir els seus cursos fora de la seu de Barcelona; per l'obertura de les instal·lacions als col·legiats i associats, posant a la seva disposició les aules de treball del centre per realitzar jornades de formació, reunions o actes diversos; i per l'obertura cap a altres àmbits més enllà dels estrictament formatius, com l'elaboració de diferents estudis sobre el sector immobiliari.

Pas endavant del Registre d'Agents Immobiliaris de Catalunya

En aquest darrer any, l'activitat de l'assessoria ha seguit en la línia dels anys anteriors. Com és habitual, s'atenen les consultes dels associats, ja siguin presencials, telefòniques o per correu electrònic. Com a fet remarcable, podem destacar l'increment de la tasca de consultoria i assessorament directa tant a associats com a públic en general respecte dels dubtes o altres qüestions derivades de les operacions que tenen en marxa. Aquesta feina ens ha permès constatar una millora en la percepció de la prestació dels serveis professionals de mediació i conseqüentment en la imatge individualment projectada pels integrants del col·lectiu i per extensió, de la nostra corporació.

A més, el transcurs del temps ha permès l'assentament del Registre d'Agents Immobiliaris de Catalunya, de la creació del qual comencem a percebre clarament els avantatges. Cal ressaltar que malgrat que encara s'ha de seguir realitzant una tasca didàctica per conscienciar, d'una banda, els professionals reticents a gestionar la seva inscripció i, de l'altra, els receptors dels seus serveis, els seus clients, l'existència i manteniment del Registre ha servit per imposar si més no unes mateixes regles per tothom, creant un mercat més transparent, i per conèixer la realitat d'una activitat que fins ara mancava de dades reals i objectives. En aquest punt, és evident que la divulgació del Registre esdevé clau per tal que el consumidor conegui la seva existència i pugui verificar si es troba davant d'un professional que li ofereix les màximes garanties en la prestació del servei que li té encomanat així com gaudeixi d'una protecció que fins ara no tenia.

L'aplicació pràctica de la Llei del dret a l'habitatge, a més, presenta altres avantatges, com ho és la derivada de les actuacions que s'estan posant en marxa junt amb l'Agència Catalana de Consum en relació a la supervisió de la documentació tipus que l'Associació posa a disposició dels seus membres i la seva col·laboració més efectiva en relació a la comprovació del compliment de la Llei, especialment la inscripció en el Registre i la tinença de les garanties de responsabilitat civil i de caució.

D'altra banda, es va aprovar la nova legislació en matèria d'apartaments i allotjaments turístics, que no va satisfer cap dels col·lectius afectats. A nivell del Consell de Col·legis d'Agents de la Propietat Immobiliària de Catalunya, es va acordar impugnar la nova normativa i interposar els corresponents recursos contenciosos administratius, que a data d'avui encara estan en tràmit. En qualsevol cas, l'esmena legislativa més important ja s'ha produït, atès que s'ha modificat la Llei del dret a l'habitatge i la de Turisme, de manera que els habitatges destinats a ús turístic han quedat fora d'Habitatge i han estat integrats a Turisme, i només queda pendent el decret que ho ratifiqui.

Per últim, s'han de destacar les actuacions en defensa de l'ús indegut de la marca corporativa i del denominatiu API, propietat del Col·legi, per part d'altres col·lectius. La necessitat de defensar la marca i demés signes identificatius posa clarament de manifest el prestigi de la mateixa.

Noves aliances i nous mercats

L'any 2011, les relacions institucionals a casa nostra s'han caracteritzat per una obertura total als mercats internacionals. La globalització, tal i com ha passat amb tantes i tantes àrees de negoci, ha aterrat als negocis immobiliaris. Aquesta ampliació d'escenaris no només afecta al desenvolupament de noves regulacions internacionals i codis ètics que recullin les noves característiques d'un mercat molt més heterogeni, sinó que representen una gran oportunitat de creixement. Per aquesta raó, el nostre col·lectiu ha decidit enguany convertir-se en soci institucional de FIABCI (Federació Internacional de Professions Immobiliàries), organització amb més de 50 anys d'història.

FIABCI (Federació Internacional de Professions Immobiliàries) és una organització no governamental creada el 1945 a França amb l'objectiu d'oferir una dimensió internacional als negocis dels seus socis. En aquest sentit, FIABCI col·labora en l'adquisició de nous coneixements a través de múltiples accions formatives (i fins i tot, una certificació internacional), així com facilita el desenvolupament de xarxes de relacions professionals que desemboquen en la creació d'oportunitats de negoci a través de tot el món. Present en 60 països, FIABCI agrupa no només professionals individuals sinó associacions immobiliàries nacionals provinents de diferents àmbits del sector, des de les transaccions fins a la gestió o peritatge, passant per l'arquitectura, entre d'altres.

Tota l'experiència acumulada en més de 50 anys de funcionament ha permès FIABCI gaudir d'un estatus consultiu especial al Consell Econòmic i Social de les Nacions Unides (ECOSOC). D'aquesta manera, FIABCI, a través dels 20 membres certificats amb els que compta a Viena, Nova York i Gènova, assessora les Nacions Unides (i, més concretament, l'ECOSOC) en diferents aspectes referents a les activitats immobiliàries com poden ser la copropietat, l'urbanisme, la taxació, la seguretat en la transacció o les normes per a ingressar i exercir les professions immobiliàries en els diferents països.

"El paper de FIABCI, una de les associacions de professionals immobiliaris més importants del món, no és només exercir influència en els organismes internacionals, malgrat aquesta és una funció primordial", clarifica

Ramon Riera, president de FIABCI a Espanya, *“sinó que facilita als professionals un pont cap el mercat internacional que els permet augmentar el seu volum de negoci d’una manera dinàmica i ètica a través d’aliances estratègiques a nivell internacional”*. En aquest sentit, la federació organitza múltiples congressos, trobades regionals o workshops que faciliten l’intercanvi d’informació entre professionals de molts països, permetent als associats una actitud molt més proactiva en els seus negocis.

“Estem plenament convençuts que la pertinença a FIABCI i la participació activa en les seves activitats ha de promoure el desenvolupament de xarxes de relacions productives i l’augment de les transaccions immobiliàries internacionals entre els nostres col·legiats i associats, així com l’oportunitat d’aprenentatge de nous coneixements relacionats amb altres especialitats del sector”, afirma Riera. En aquesta línia, el president de la federació a Espanya es mostra convençut que *“FIABCI és l’eina òptima per desenvolupar el model de negoci immobiliari del futur, perquè si no ens internacionalitzem, ens estancarem”*.

Apostar per la cooperació i les noves oportunitats de negoci

Com cada any, tres grans esdeveniments van marcar l'agenda del col·legi durant el 2011: el sopar commemoratiu de Santa Teresa i la presència de la nostra organització al saló immobiliari Barcelona Meeting Point, en el marc de la qual es va realitzar l'Assemblea General Ordinària.

El 2011, el tradicional sopar per commemorar la festa patronal dels agents de la propietat immobiliària, Santa Teresa, va esdevenir una vetllada molt especial. Organitzat per primera vegada pel Consell de Col·legis d'API de Catalunya i per l'AIC, va acollir companys de professió de tot el territori català. A més de retre homenatge a la nostra patrona, la trobada va permetre els assistents estrènyer lligams amb col·legues d'altres províncies i unir esforços en la lluita per consolidar la posició del nostre col·lectiu en el mercat immobiliari català. L'acte, que va tenir lloc el 14 d'octubre, va comptar amb la presència de nombroses personalitats del sector immobiliari i de l'àmbit polític, entre elles l'Hble. Sr. Lluís Recorder, conseller de Territori i Sostenibilitat de la Generalitat de Catalunya.

Joan Ollé, en qualitat de president del Consell de Col·legis d'API de Catalunya i de l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya, es va dirigir als assistents per defensar el paper de l'agent immobiliari a la societat actual. *"Un mercat necessita confiança. I la confiança la dona la seguretat, la percepció que aquell que ens dona servei actuarà de manera adequada"*, va afirmar. *"Nosaltres prestem uns serveis als ciutadans i a les entitats públiques i privades; entre d'altres, la mediació, l'assessorament i la gestió de transaccions d'immobles i dels drets sobre els mateixos. Per a això, ens recolzem en una bona formació multisectorial molt més excel·lent en el coneixement del mercat que ens ocupa, en l'experiència del dia a dia i en l'aplicació d'un estricte codi deontològic"*. En aquest sentit, el president va destacar la disposició del nostre col·lectiu per informar i assessorar les institucions privades i públiques, així com ajudar-los a *"establir els camins de col·laboració cap a una menor despesa pública i una millor assistència en afers immobiliaris"*.

El sopar de Santa Teresa va ser el marc escollit per presentar oficialment a col·legiats i associats l'organització professional Col·legis i Associació d'Agents Immobiliaris (API) i la seva imatge corporativa. Un marca que naixia, segons Ollé, apostant per la cooperació com a factor clau per superar la crisi i amb l'objectiu de crear *“una nova estratègia de treball que ens permeti sumar esforços i representar millor els nostres col·legiats i associats a tot Catalunya”*.

API va fer el seu debut públic pocs dies després del sopar al saló immobiliari Barcelona Meeting Point (BMP), que va obrir portes entre el 19 i el 23 d'octubre amb una aposta decidida per la internacionalització i el creixement de la relació comercial Barcelona-Rússia. En aquest sentit, la fira va habilitar un nou espai restringit anomenat Russian Meeting Point, orientat a promoure els contactes comercials entre agents immobiliaris espanyols i professionals o inversors russos. Tenint en compte les circumstàncies favorables que viu Catalunya com a destí de les inversions d'aquest país, API va decidir tenir presència en aquest nou espai, a més de contractar l'habitual estand al saló Gran Públic, per poder donar als seus membres una oportunitat de generar negoci.

La nostra organització va participar activament en els actes celebrats al clúster del Russian Meeting Point, on va presentar la conferència 'Aspectes que els inversors estrangers han de tenir en compte quan es compra una propietat a Espanya'. Aquesta presentació, dirigida especialment als professionals del sector immobiliari estrangers interessats a comprar propietats a Espanya, volia oferir-los consell pràctic, tot parlant dels diversos aspectes que cal observar durant les diferents fases del procés d'una compra al nostre territori.

En aquest mateix marc, API va organitzar també una jornada tècnica que duia per títol 'Mesures alternatives a la subhasta dels béns immobles', durant la qual es van analitzar els inconvenients de l'actual procediment d'execució hipotecària i s'hi van plantejar algunes alternatives. La jornada va comptar amb la participació de Joan Ollé, president de la nova organització; José María Fernández Seijoo, titular del Jutjat Mercantil núm. 3 de Barcelona; i Montserrat Junyent, cap de l'Assessoria Jurídica del Col·legi.

A més del Russian Meeting Point, l'edició del 2011 de BMP va habilitar un altre espai anomenat District Point, orientat a la promoció de productes immobiliaris agrupats amb criteri geogràfic. API també va ser-hi present, oferint als seus membres l'oportunitat de participar-hi.

Per últim, i també en el marc del saló immobiliari, es va celebrar l'Assemblea General Ordinària de l'AIC, el dia 21 d'octubre. Durant l'acte i, a banda d'una extensa explicació de l'evolució d'associats des del 2010 i de la presentació de la memòria d'activitats, es van ratificar els convenis de col·laboració amb els col·legis d'agents de la propietat immobiliària de Barcelona, Lleida i Girona i amb el Consell de Col·legis d'Agents de la Propietat Immobiliària de Catalunya tant pel que fa a la prestació de serveis propis de l'Associació com pel que fa a la relació amb empreses i/o institucions externes que desenvolupen serveis professionals pel col·lectiu.

El president de la institució, Joan Ollé, va assegurar que *"l'Associació no vol ser només una associació ad hoc, sinó que vol ajudar els associats a fer negoci i guanyar-se la vida"*. Així, va destacar algunes de les accions dutes a terme darrerament per avançar en aquesta línia, com impulsar el CEIC com a centre de formació i *"far d'opinió"*, negociar amb entitats financeres per aconseguir que recorrin als serveis dels associats i col·legiats o potenciar eines de treball útils com el nostre portal immobiliari.

Exercint la nostra responsabilitat social

Com a institució, entenem que tenim una responsabilitat cap a la societat, que no és altra que la d'exercir la nostra activitat amb la màxima professionalitat possible i la de contribuir activament a l'establiment d'un sector immobiliari transparent. Per aquest motiu, gran part dels esforços en la dimensió pública de la nostra activitat s'han centrat en la difusió dels requisits per exercir l'activitat d'agent immobiliari i en l'existència del propi Registre d'Agents Immobiliaris de Catalunya. Perquè el ciutadà, especialment l'usuari dels serveis de compravenda o lloguer d'immobles, té dret a saber quins són els seus drets en una matèria de tanta importància i perquè nosaltres, com a institució més representativa del sector de la mediació immobiliària, tenim l'obligació moral de traslladar-li aquesta informació.

De la mateixa manera, hem continuat exercint el nostre lideratge davant els mitjans de comunicació, que confien en la nostra opinió en tots aquells temes que ens afecten. El sector immobiliari sembla que encara és un tema d'actualitat perenne als mitjans de comunicació que, quatre anys després de l'inici de la crisi, continuen analitzen les seves causes i conseqüències. En aquest sentit, nosaltres hem aportat la nostra visió de la situació i, a tall d'exemple, en el suplement "Dinero" de *La Vanguardia*, publicat el diumenge 3 d'abril, el nostre portaveu, el president Joan Ollé, va informar que han desaparegut des de 2007 el 80% dels intermediaris immobiliaris, unes 50.000 empreses, i que *"ens hem quedat els més professionals"*, en referència al nostre col·lectiu.

En relació a la notorietat del col·lectiu en els mitjans de comunicació, sabem que resten encara molts objectius per abordar, com fer-nos més presents en els espais mediàtics comarcals i arribar més i millor als àmbits locals per ser més influents i respectats. És precisament per aquest motiu que, a finals d'any, la institució va encetar una campanya de difusió del Registre en l'àmbit local que ha començat a donar fruits a inicis del 2012. En aquesta ocasió, la campanya consisteix en la difusió a través dels mitjans de comunicació locals d'un article d'opinió signat pel president, Joan Ollé. Sota el títol "Busco pis... Vostè està registrat", l'article pretén conscienciar els ciutadans sobre la importància d'exigir als agents immobiliaris el compliment de la Llei, ja que com diu el propi article, el Registre és *"un segell de garantia i qualitat professional que assolirà tot el seu valor i potencial cada cop que un consumidor que busqui pis preguntí al seu intermediari: Vostè està registrat? Aquesta és una de les claus per recuperar el prestigi del nostre sector"*.

També amb la vocació de recuperar el prestigi del col·lectiu, hem decidit transformar la nostra plataforma d'expressió bàsica, la revista, que des de l'octubre ja no és només la revista del Col·legi d'API de Barcelona sinó de l'organització professional API Col·legis i associació d'agents immobiliaris i, per tant, representa tot el col·lectiu a Catalunya. Durant l'últim semestre de l'any, el Consell Editorial de la nova publicació - que es publica per primer cop l'abril de 2012 sota una nova capçalera, *Immoscòpia* - ha estat treballant en les noves línies de contingut, que sense cap mena de dubte suposen un trencament important respecte de la publicació anterior. I què és el que vol ser aquesta nova revista? Segons s'expressa en la presentació del primer número, *"Immoscòpia vol reafirmar la dignitat i utilitat del sector immobiliari. El sector immobiliari no és la causa de tots els mals, cal afirmar-lo enèrgicament. Tampoc és la solució als problemes, però pot coadjuvar a resoldre alguns. No com era abans, no com és ara, sinó fent les coses millor, molt millor. Som conscients que s'han fet moltes coses malament, som conscients que ho hem de fer millor, que cal professionalitzar-lo, però afirmem amb convicció que és un sector necessari, imprescindible i útil.*

Caldrà canviar moltes coses, ben segur. Immoscòpia vol ser l'espai i la veu d'aquest canvi. Vol ser un instrument d'observació del sector immobiliari, que permeti diagnosticar els problemes i avançar solucions imaginatives. Un repte fascinant."

Balanç de situació

ACTIU	2011	2010
B) ACTIU CORRENT	105.975,12	130.035,59
III. Deutors comercials i d'altres	-17.239,62	1.456,62
1. Clients per vendes i prestació de serveis	-29.784,12	1.456,62
b) Clients vendes i prestació serveis CP	-29.784,12	1.456,62
430 CLIENTS	-29.784,12	1.456,62
3. D'altres deutors	12.544,50	0
440 DEUTORS	1.200,00	0
470 HP DEUTORA	4.162,59	0
472 HISENDA PÚBLICA, IVA SUPORTAT	7.181,91	0
VI. Periodificacions a curt termini	1.838,13	0
480 DESPESES ANTICIPADES	1.838,13	0
VII. Efectiu i d'altres actius líquids	121.376,61	128.578,97
572 BANCS I INSTITUCIONS DE CRÈDIT	121.376,61	128.578,97
TOTAL ACTIU	105.975,12	130.035,59
PASSIU	2011	2010
A) PATRIMONI NET	4.045,65	3.758,93
A-1) Fons propis	4.045,65	3.758,93
V. Resultats d'exercicis anteriors	3.758,93	0
120 REMANENT	3.758,93	0
VII. Resultat de l'exercici	286,72	3.758,93
B) PASSIU NO CORRENT	29.085,93	58.300,00
II. Deutes a llarg termini	29.085,93	58.300,00
3. D'altres deutes a llarg termini	29.085,93	58.300,00
180 FIANCES REBUDES A LLARG TERMINI	29.085,93	58.300,00
C) PASSIU CORRENT	72.843,54	67.976,66
V. Creditors comercials i d'altres comptes a pagar	68.419,54	65.976,66
2. D'altres creditors	68.419,54	65.976,66
410 CREDITORS PER PRESTACIÓ DE SERVEIS	10.810,25	30.340,70
417 CREDITORS DIVERSOS	50.625,05	25.050,00
475 HP CREDITORA	352,50	10.585,96
477 HP CREDITORA, IVA REPERCUTIT	6.631,74	0
VI. Periodificacions a curt termini	4.424,00	2.000,00
485 INGRESSOS ANTICIPATS	4.424,00	2.000,00
TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	105.975,12	130.035,59

Compte de pèrdues i guanys

PÈRDUES I GUANYS	2011	2010
A) OPERACIONS CONTINUADES	0,00	0,00
1. Import net de la xifra de negoci	92.702,83	48.888,32
b) Prestacions de serveis	92.702,83	48.888,32
705 QUOTES ASSOCIATS	92.702,83	48.888,32
4. Aprovisionaments	-56.966,80	-42.330,00
c) Treballs efectuats per d'altres	-56.966,80	-42.330,00
607 TREBALLS REALITZATS PER D'ALTRES ENTITATS	-56.966,80	-42.330,00
5. D'altres ingressos	1.500,00	13.474,72
a) Ingressos accessoris i de gestió	1.500,00	13.474,72
759 INGRESSOS PER SERVEIS DIRECTES	1.500,00	13.474,72
6. Despeses de personal	0,00	0,00
7. D'altres despeses d'explotació	-36.908,29	-15.686,48
a) Serveis exteriors	-61.925,44	-15.686,48
623 SERVEIS PROFESSIONALS	-9.270,00	-1.500,00
625 PRIMES D'ASSEGURANCES	-19.459,00	-7.960,70
626 SERVEIS BANCARIS	-17,50	-15,78
627 PUBLICITAT, PROPAGANDA I REPRESENTACIÓ	-23.180,94	-6.210,00
629 D'ALTRES SERVEIS	-9.998,00	0,00
b) Tributs	-32,85	0,00
631 D'ALTRES TRIBUTS	-32,85	0,00
c) Provisions	25.050,00	0,00
795 EXCÉS DE PROVISIONS	25.050,00	0,00
13. D'altres resultats	-41,02	-587,63
678 DESPESES EXTRAORDINÀRIES	-41,02	-587,63
A.1) RESULTATS D' EXPLOTACIÓ	286,72	3.758,93
A.3) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	286,72	3.758,93
A.4) RESULTAT PROCEDENT D'OPERACIONS CONTINUADES	286,72	3.758,93
B) OPERACIONS INTERRUMPUDES	0,00	0,00
A.5) RESULTAT DE L'EXERCICI	286,72	3.758,93