

Reinventem el sector.
Construïm una sòlida xarxa
professional a Catalunya.

La importància del valor afegit

Reinventar-se. Aquest va ser el lema que va marcar l'activitat del col·lectiu API durant el 2012. Amb la convicció que calia canviar molts aspectes en el sector immobiliari per adequar-lo a les exigències actuals i futures, l'organització va treballar en la recerca d'un nou model de mercat més eficient, que permetés reactivar el sector i professionalitzar-lo. Un model que obrís noves oportunitats empresarials als membres del col·lectiu.

API va manifestar reiteradament durant el 2012 la seva convicció que cal fer les coses millor per tal de reafirmar la dignitat i la utilitat del sector immobiliari. Dit d'una altra manera, cal professionalitzar el sector per recuperar la confiança. En aquest sentit, el paper dels agents immobiliaris és essencial: són professionals amb uns coneixements, unes eines i uns recursos que el particular no té, per la qual cosa presten un servei amb valor afegit.

Integrada per l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya (AIC) i pels Col·legis d'Agents de la Propietat Immobiliària catalans, API compta actualment amb més de 2.000 membres que regeixen altres tants establiments amb 10.000 empleats. Això confirma que és, sense cap mena de dubte, la xarxa de professionals de la mediació immobiliària més important de Catalunya. Resulta significatiu que, en moments complicats per al sector immobiliari com el que vivim actualment, cada cop més professionals confiïn en el potencial de la nostra xarxa com a plataforma per ampliar i millorar el seu negoci. També confiïn en la nostra organització pel fet de ser la que millor els representa, tant professionalment com institucionalment, davant les Administracions Públiques i la societat en general.

Amb la confiança dels seus membres com a esperó, els principals objectius que API es va marcar per al 2012 van ser potenciar la imatge del col·lectiu, oferir valor afegit als associats i col·legiats i donar-los la possibilitat de ser més competitius. Per tal d'aconseguir-ho, l'organització va engegar diversos projectes destinats a millorar les oportunitats de negoci dels seus membres i contribuir a desenvolupar la xarxa professional API.

El primer d'aquests projectes va ser implementar la nova imatge corporativa. L'ús d'aquesta nova marca per part dels membres del col·lectiu, tant en les seves agències immobiliàries com en els documents que emeten, els permet transmetre als seus clients un segell de garantia: que estan treballant amb un agent de la xarxa de professionals immobiliaris més important de Catalunya.

D'altra banda, el nostre portal immobiliari, api.cat, va ser renovat totalment amb la finalitat d'esdevenir el portal professional de referència al nostre territori. La renovació va anar acompanyada d'una intensa campanya de posicionament per promocionar el portal, gràcies a la qual les visites van créixer considerablement a partir del mes d'agost. Actualment continua en un procés de millora i actualització permanent.

Una altra novetat va ser la creació d'una borsa de treball de gestors comercials immobiliaris amb l'objectiu de donar cobertura a la creixent demanda de col·laboradors per part de membres del col·lectiu. Aquesta nova figura té un perfil diferent al del tradicional comercial d'agència immobiliària, adaptat a la nova situació del sector. No té les mateixes funcions que l'agent immobiliari sinó que en depèn, i ha de mostrar capacitat per gestionar una cartera d'immobles o de clients. L'objectiu d'aquesta nova borsa de treball, doncs, és seleccionar els professionals més adients per cobrir les demandes del col·lectiu i dotar-los, en cas necessari, de la formació complementària adequada. Amb aquest objectiu, el Centre d'Estudis Immobiliaris de Catalunya (CEIC) va organitzar els Cursos de Gestors Immobiliaris, que s'han començat a impartir el 2013.

Durant el 2012 es van presentar també altres productes i serveis, alguns d'ells en desenvolupament en l'actualitat, destinats a augmentar les oportunitats de negoci dels associats. Entre ells destaquen ImmoAPI, una plataforma de gestió d'immobles exclusiva i gratuïta per tal que els membres del col·lectiu gestionin fàcilment els seus immobles tant a api.cat com a d'altres portals; API MLS, una xarxa de MLS territorials que comptaran amb el suport d'API però tindran el seu òrgan de gestió propi; o APIbank, un servei que permetrà gestionar immobles adjudicats de la banca per a la seva comercialització.

L'Associació compta amb el suport dels Col·legis de Barcelona, Girona i Lleida a les seves respectives demarcacions. Des d'aquestes institucions s'ofereix als associats l'assistència administrativa, logística i legal que necessiten per desenvolupar la seva activitat.

D'altra banda, l'Associació posa al servei dels seus membres una àmplia xarxa de representants comercials distribuïts per tot Catalunya. L'objectiu d'aquests representants és, d'una banda, presentar als associats l'evolució dels serveis i els productes que API desenvolupa constantment; i de l'altra, recollir de primera mà les necessitats i impressions dels agents immobiliaris per traslladar-les a l'Associació, de manera que les pugui atendre millor.

Dins el marc de les accions orientades a potenciar la força de venda del nostre col·lectiu com la xarxa de referència a Catalunya, el 2012 es va fer un pas endavant amb el nomenament de delegats territorials a la demarcació de Barcelona. La finalitat d'aquests delegats, conjuntament amb els representants comercials de la institució, és disposar d'una força comercial interna i propiciar una col·laboració més directa i continuada entre els professionals de les zones comercialment homogènies.

Tot i que l'àmbit inicial d'actuació dels delegats territorials era la província de Barcelona, durant el segon semestre l'Associació va decidir nomenar un altre delegat a la demarcació de Tarragona. La finalitat era poder estar més a prop dels associats tarragonins, per tal de col·laborar millor –des de la proximitat i el coneixement de les seves singularitats territorials–, cobrir les seves necessitats professionals i aportar-los més i millors oportunitats de negoci.

La fortalesa del col·lectiu

Les dades extretes del cens d'associats mostren un creixement espectacular durant el 2012. A 31 de desembre formaven part del nostre col·lectiu 341 professionals; d'aquest total, 237 agents corresponien a la província de Barcelona; 43, a la de Girona; 29, a la de Lleida; i 32, a la de Tarragona.

La comparació d'aquestes dades amb les corresponents al 2011 ens permet observar que el nombre d'associats va créixer un 218% l'any passat. L'augment més significatiu va correspondre a la província de Tarragona, que va comptar amb un increment del 1500%. A la resta de demarcacions també s'hi van registrar molt bons resultats, amb augments del 437% a Girona, del 314% a Lleida i del 163% a Barcelona. Podem concloure, doncs, que la difícil situació del sector immobiliari no ha minvat la confiança que els agents dipositen en la nostra institució i en la solidesa de la nostra xarxa professional.

Catalunya	
31/12/2010	58
31/12/2011	107
31/12/2012	341

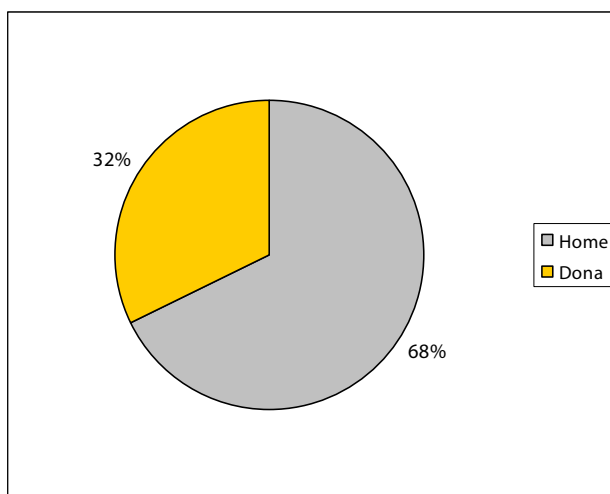
Barcelona	
31/12/2010	49
31/12/2011	90
31/12/2012	237

Girona	
31/12/2010	3
31/12/2011	8
31/12/2012	43

Lleida	
31/12/2010	5
31/12/2011	7
31/12/2012	29

Tarragona	
31/12/2010	1
31/12/2011	2
31/12/2012	32

Pel que fa al perfil mitjà del nostre associat, les dades del cens el defineixen com un home d'entre 41 i 50 anys. En aquest sentit, cal assenyalar que la paritat entre homes i dones pel que fa als agents immobiliaris associats del nostre col·lectiu es troba molt lluny d'esdevenir una realitat. A finals del 2012, la nostra institució comptava amb només un 32% de dones associades.



Quant a l'edat dels agents censats, trobem que la franja més significativa és la de 41-50 anys, tot i que no manté diferències sensibles respecte a la franja de 31-40 anys i a la de 51-60 anys, situades en segon lloc amb resultats idèntics. D'altra banda, amb percentatges molt menys destacats, el nombre d'associats menors de 30 anys és el mateix que el d'associats majors de 60 anys.

Edat	
< 30	6%
31-40	25%
41-50	38%
51-60	25%
> 60	6%

Si analitzem la via d'accés a l'AIC dels agents, trobem que el 42% dels professionals ja estaven inscrits en el Registre d'Agents Immobiliaris de Catalunya en el moment d'entrar a la nostra institució; la resta van

tramitar la seva inscripció al Registre a través de l'Associació. Pel que va a la tipologia d'estudis d'aquest 58% restant, la majoria van obtenir la seva formació específica en matèria immobiliària a través del Curs de Formació d'Agents Immobiliaris del CEIC (principalment en la seva versió online) o a través de cursos equivalents d'altres centres educatius. La resta de professionals havien cursat estudis superiors en matèria immobiliària, eren administradors de finques o comptaven amb títols en Economia, Empresarials, Administració i Direcció d'Empreses o estudis similars.

Estudis	
Transitòria - Alta amb núm. AICAT	42%
CEIC - 200h	8%
CEIC - Online	25%
Altres centres - 200h	18%
Adm. Finques	1%
Economia - Empresarials - ADE - BBA	2%
Graduat Immob. - Postgrau	4%

Finalment, l'anàlisi de les dades del cens permet descobrir que la gran majoria dels associats disposa d'un sol despatx professional. A una distància molt gran figuren els agents que tenen dues o tres agències.

Agències immobiliàries	
1 despatx	99%
2 o 3 despatxos	1%

Quant a la distribució geogràfica de les agències immobiliàries (346 en total, a 31 de desembre del 2012), comprovem que més de la meitat dels despatxos professionals es concentra a comarques barcelonines (69,7%). La resta de províncies es reparteixen les oficines amb percentatges no gaire distants: 12,4% a Girona, 9,5% a Tarragona i 8,4% a Lleida. Les comarques amb més despatxos concentrats són Barcelonès, Baix Llobregat i Maresme a la província de Barcelona; Alt Empordà, Baix Empordà i Gironès en terres gironines; Segrià i Vall d'Aran en territori lleidatà; i Tarragonès i Baix Camp a la província de Tarragona.

Catalunya	
Total despatxos	346

Barcelona	
Alt Penedès	2
Anoia	4
Baix Llobregat	48
Barcelonès	88
Berguedà	3
Garraf	5
Maresme	42
Osona	14
Vallès Occidental	22
Vallès Oriental	13
Total	241

Girona	
Alt Empordà	18
Baix Empordà	10
Garrotxa	2
Gironès	10
Ripollès	1
Selva	2
Total	43

Lleida	
Alt Urgell	1
Alta Ribagorça	1
Cerdanya (Prats)	1
Garrigues	3
Noguera	2
Pla d'Urgell	1
Segarra	2
Segrià	11
Urgell	2
Vall d'Aran	5
Total	29

Tarragona	
Alt Camp	1
Baix Camp	6
Baix Ebre	2
Baix Penedès	2
Montsià	3
Tarragonès	19
Total	33

Potenciar la xarxa API

La renovació del portal immobiliari api.cat va centrar el treball del Departament Tècnic durant el 2012. La implementació d'importants millores tecnològiques, la posada en marxa d'una campanya de posicionament en cercadors i el desenvolupament de la plataforma per a la gestió d'immobles ImmoAPI van contribuir a impulsar api.cat com a portal professional de referència a Catalunya. Aquesta tasca es va complementar amb un sistema de newsletters més eficaç i una presència més activa a les xarxes socials.

Més de 2.000 agents immobiliaris del col·lectiu API distribuïts per tot el territori català. Una xarxa professional d'aquestes dimensions necessitava disposar d'un portal immobiliari a l'altura, amb oferta i recursos suficients com per esdevenir el portal professional de referència per als consumidors catalans a la recerca d'un habitatge de compra o de lloguer. Un portal que els ciutadans visitessin atrets no només per la seva àmplia oferta d'immobles, sinó també per la garantia i confiança que aporta la professionalitat del col·lectiu API.

Aquests arguments van guiar la profunda transformació de l'antic portal immobiliari apionline.com fins a convertir-lo en api.cat, l'actual portal dels agents immobiliaris del col·lectiu API a Catalunya, on hi tenen cabuda els membres de l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya i dels Col·legis d'API. L'aposta decidida de l'organització per api.cat va permetre incorporar-hi millores substancials respecte a la versió anterior, de manera que esdevingués un canal sòlid per promocionar els productes dels associats i col·legiats, així com una eficaç eina de cooperació per als membres del col·lectiu.

Les millores tecnològiques d'api.cat es van combinar amb una campanya intensiva de posicionament SEM (posicionament de pagament a Google), reforçada per una campanya de publicitat durant l'últim trimestre de l'any. L'objectiu de la campanya de posicionament era potenciar la visibilitat de les pàgines web d'api.cat en el motor de cerca, i els resultats no van trigar a ser visibles: així ho van demostrar

l'increment exponencial de visites al nostre portal immobiliari i la repercussió informativa en altres blogs i portals del sector.

En un moment en el qual els ciutadans necessiten, més que mai, un expert que els faci costat en les seves transaccions immobiliàries, api.cat esdevenia la plataforma ideal per fer arribar aquest missatge als consumidors. Durant el segon semestre de l'any, API va difondre un escrit on destacava la garantia de qualitat dels agents immobiliaris del col·lectiu i estenia aquesta garantia al nostre portal. L'escrit constata que, a més d'accedir a una oferta immobiliària àmplia i rigorosa, els usuaris trobarien a api.cat les garanties jurídiques adients i l'assessorament professional necessari per al seu procés de compra, venda o lloguer d'un immoble.

Però el procés de perfeccionament del portal immobiliari no va acabar aquí. Amb l'objectiu que els membres del col·lectiu disposessin d'una eina que facilités la gestió de la seva cartera d'immobles i els permetés ampliar les oportunitats de negoci, la Direcció Tècnica va liderar el projecte de desenvolupament d'ImmoAPI Pro, una plataforma exclusiva per al col·lectiu. Aquesta eina, d'ús gratuït, permet als agents publicar automàticament tots els seus immobles a api.cat i també als millors portals gratuïts i de pagament, a més de disposar d'informació de gestió i estadístiques de resultats. La plataforma serà ampliada el 2013 amb les modalitats Avant, amb funcions avançades que faran més eficient la gestió de l'oficina i dels immobles comercialitzats, i Expert, eina imprescindible en la gestió de les API MLS.

Un altre aspecte tecnològic perfeccionat durant el 2012 va ser el sistema de gestió de les nostres circulars informatives. Amb l'objectiu de millorar-ne la qualitat i facilitar tant com fos possible la comunicació amb els membres del col·lectiu, la nostra institució va adaptar, a partir del mes d'abril, un nou sistema de creació i enviament de newsletters, molt més eficient que l'anterior, que permet fer un seguiment exhaustiu de les comunicacions i tenir coneixement de la seva recepció i lectura per tal de valorar el compliment de la seva finalitat. Amb aquest nou sistema es van resoldre, a més, els problemes de circulars que no arribaven als destinataris per haver estat identificades com a correu no desitjat.

D'altra banda, i gràcies a aquest nou sistema, la institució va tenir l'oportunitat de complementar l'enviament de la newsletter genèrica, adreçada a tots els associats i col·legiats, amb un conjunt de circulars específiques per a diferents públics objectius. Això va permetre començar a fer arribar a

determinats grups informació concreta i exclusiva sobre aspectes que els afecten directament, com és el cas dels delegats i sotsdelegats territorials o dels usuaris de la plataforma de gestió d'immobles ImmoAPI. El ventall de circulars específiques es va ampliar a començaments del 2013 amb una nova newsletter mensual enviada des del CEIC, i continuarà creixent aquest any amb noves propostes.

Durant el 2012, API també ha continuat apostant per tenir una presència activa a les xarxes socials a través dels seus perfils de Facebook i Twitter. Conscient que aquests canals són l'espai on s'expressen i relacionen actualment milions d'usuaris, molts d'ells potencials clients dels serveis del col·lectiu, l'organització va treballar durant tot l'any per potenciar-hi la seva presència mitjançant la generació de continguts d'interès i la interactivitat amb els usuaris. L'objectiu principal era prestigiar la imatge del col·lectiu davant els consumidors, per a la qual cosa es va demanar la col·laboració dels membres d'API presents a les xarxes socials.

Formant professionals per al sector

Cal considerar l'any 2012 com a especialment assenyalat per als estudis immobiliaris. El Centre d'Estudis Immobiliaris de Catalunya (CEIC) va continuar apostant per la formació d'agents nous al sector i pel reciclatge de professionals que exerceixen com a mediadors immobiliaris i que són conscients de la importància d'actualitzar i reforçar els seus coneixements. A més, el CEIC va patrocinar juntament amb l'editorial Difusión Jurídica, i gràcies a la desinteressada i inestimable col·laboració d'un bon gruix de professors del centre d'estudis, la publicació d'un complet manual destinat a convertir-se en l'obra de referència i consulta de les agències immobiliàries.

A grans trets, el 2012 va ser un any d'importància cabdal per a la formació en matèria immobiliària. L'aprovació oficial del Grau en Economia i Gestió impartit per la Universitat Abat Oliba, que inclou una especialització en Gestió Immobiliària, va ser celebrada gràtament per diferents àmbits i entitats del sector. Entre aquestes entitats figurava el col·lectiu API, que va participar en l'elaboració del programa dels estudis en Gestió Immobiliària. El reconeixement oficial d'aquests estudis universitaris ajudarà a reforçar la professionalització de les persones que vulguin exercir alguna activitat lligada al sector, com pot ser la d'agent immobiliari o la d'administrador de finques, i contribuirà a fer créixer la importància del sector a la societat.

Si parlem de la necessitat de professionalitzar el sector, el paper del CEIC resulta imprescindible. El nostre centre formatiu va continuar treballant durant el 2012 per apropar els estudis immobiliaris als professionals, tant a persones que es volien introduir en l'activitat de la mediació immobiliària com a agents en actiu que volien actualitzar els seus coneixements.

En aquest sentit, la principal línia docent del CEIC va ser, un cop més, la formació integral d'agents immobiliaris. En aquesta línia s'emmarca el Postgrau en Gestió Professional Immobiliària (actualment

conegut com a Diploma d'Especialització en Gestió Professional Immobiliària) que organitzen conjuntament la Universitat Ramon Llull i el CEIC. La 14a. edició d'aquest postgrau va introduir un nou sistema de subvencions per tal que les persones interessades a cursar-lo poguessin gaudir d'uns preus més avantatjosos.

També correspon a aquesta línia docent el Curs de Formació per a Agents Immobiliaris, reconegut pel Departament de Territori i Sostenibilitat de la Generalitat de Catalunya, que el 2012 es va consolidar amb noves edicions semipresencials. Atès l'èxit d'aquest curs, que s'adreça a professionals que vulguin adquirir els coneixements essencials per exercir la mediació immobiliària i disposar dels requisits formatius necessaris per accedir al Registre d'Agents Immobiliaris de Catalunya, el CEIC va decidir oferir-lo també en format online amb la voluntat d'arribar a aquelles persones que, per una qüestió de distància o de temps, tenen dificultats per assistir a les classes presencials. La proposta va ser tan ben rebuda que el centre en va dur a terme quatre edicions, durant el 2012.

D'altra banda, i amb l'objectiu d'oferir un ventall de possibilitats formatives cada cop més ampli, el CEIC va posar en marxa un programa de sessions individuals, de curta durada i caire eminentment pràctic, que tractaven diferents temes d'interès per als professionals del sector. Batejades com a Píndoles Formatives, les sessions van abordar aspectes com la incidència de la bona o mala gestió de la cartera en indicadors de gestió econòmica, la conveniència de calibrar al comprador per detectar-ne les necessitats i l'establiment de relacions de confiança amb els clients com a clau de l'èxit.

Una altra novetat dins l'oferta formativa del centre va ser el Curs de Home Staging, una tècnica de màrqueting immobiliari cada cop més estesa als Estats Units i a les principals ciutats europees. Consisteix a millorar un habitatge mitjançant diferents accions (decorar-lo, il·luminar-lo, fotografiar-lo, etc.) per tal que al comprador li entri pels ulls i la venda sigui més fàcil i ràpida. El CEIC va apostar per aquest curs amb la intenció d'adoptar les últimes tendències del sector i posar a l'abast dels alumnes una nova via per optimitzar els seus negocis.

Al costat d'aquestes propostes, el centre va oferir una altra línia formativa de caire més tècnic, que va incloure propostes, com és ara, un curs d'Autocad per aprendre a dissenyar plànols de pisos per ordinador de forma fàcil o una conferència durant la qual diferents especialistes van debatre sobre els coneixements imprescindibles que hauria de tenir un agent immobiliari per valorar fàcilment la viabilitat

tècnica d'una edificació segons l'ús al qual el client la vulgui destinar. D'aquesta conferència van sorgir dos protocols per als tràmits d'inici d'activitat en un local o en un edifici, que posteriorment es van fer arribar als associats i col·legiats.

El 2012 també va veure la llum un projecte en el qual el CEIC havia treballat intensament durant molt temps: el *Manual de Gestión Inmobiliaria*. El centre va decidir preparar aquest llibre amb la voluntat de donar suport als professionals del sector immobiliari en l'aventura que implica reinventar-se dia rere dia per donar resposta a les necessitats actuals dels consumidors. I és que avui resulta més imprescindible que mai disposar d'uns coneixements sòlids per poder exercir qualsevol professió i mantenir-se en el mercat. En el cas dels agents immobiliaris, conèixer en profunditat el producte amb el qual treballen, així com la normativa que regeix en cadascun dels àmbits de la seva intervenció, els permet posicionar-se com a experts i guanyar-se la confiança dels clients.

El CEIC va publicar el manual amb el desig que es convertís en obra de referència sobre l'activitat de mediació immobiliària no només per als alumnes del centre, sinó també per a tots aquells professionals que exerceixen la seva activitat dins aquest àmbit. El llibre, escrit per diferents professors del Postgrau en Gestió Immobiliària, incloïa informació pràctica sobre tots els àmbits temàtics que poden afectar l'activitat diària d'un agent del sector.

Durant la presentació del manual, que va tenir lloc en el marc de Barcelona Meeting Point, el CEIC va ressaltar la voluntat que l'obra es perpetuï. Així doncs, el centre es va comprometre a actualitzar-ne anualment els continguts i fer arribar les modificacions als compradors.

A favor de la professionalitat i la legalitat

A més d'atendre consultes dels associats i procurar pel compliment del codi deontològic del col·lectiu, la tasca de l'Assessoria Jurídica durant el 2012 es va caracteritzar sobretot per la defensa de la marca API i per l'afany que el nou marc legislatiu que requereix la inscripció en el Registre d'Agents Immobiliari de Catalunya sigui una realitat. D'altra banda, les constants novetats legislatives que es van anar coneixent al llarg de l'any van ser analitzades amb detall per la nostra institució i, en cas necessari, replicades amb l'objectiu de beneficiar el sector i de fer-nos sentir com un col·lectiu actiu i dinàmic.

Per recuperar el sector immobiliari cal recuperar la confiança del consumidor. API té absolutament clara aquesta premissa, i sap fins a quin punt és necessari professionalitzar el sector perquè els ciutadans hi trobin un referent on buscar resposta a les seves necessitats i on se'ls pugui oferir ajut. En aquest sentit, el paper dels agents immobiliaris que integren la xarxa API és essencial: a la seva experiència i coneixença del mercat s'hi afegeixen les garanties legals que suposa estar inscrits en el Registre d'Agents Immobiliaris de Catalunya i el compromís amb el codi deontològic del col·lectiu. Aquesta professionalitat els permet oferir al consumidor la tranquil·litat que busca. La formació i la solvència són els dos puntals que han de servir per retornar la serenitat i seriositat al sector, i que l'usuari dels serveis de l'agent mereix.

Acreditar la seva condició d'agent immobiliari regulat pel Registre obligatori de la Generalitat de Catalunya és la millor garantia que pot presentar un professional davant els seus clients en l'actualitat. Per aquest motiu, es va engegar una campanya destinada a conscienciar els governs municipals sobre la importància de vetllar perquè, dins del seu àmbit territorial, l'exercici de l'activitat s'ajusti a la legalitat vigent, i per donar suport a la seva adequació per tal de millorar, a nivell general, la situació dels agents immobiliaris catalans.

I com que el prestigi del col·lectiu passa també pel respecte al codi deontològic per part dels associats mateixos, l'Assessoria Jurídica va tractar de traslladar-los la necessitat i alhora obligació de respectar tant

les normes de caràcter intern com les exigències derivades de l'aplicació de la Llei del dret a l'habitatge davant les queixes rebudes respecte a l'actuació de membres del nostre col·lectiu. Amb tot, va treballar-hi sempre amb la voluntat inicial de solucionar els problemes per una via conciliadora, gràcies a la predisposició dels afectats i per evitar en la mesura del possible l'adopció d'altres mesures.

El prestigi de la nostre marca comporta que molts altres operadors pretenguin aprofitar-ho i crear identificatius i fins i tot constituir associacions tot creant confusió no només als consumidors sinó a d'altres operadors que volen dedicar-se a l'activitat, per la qual cosa ha estat necessari emprendre accions. L'actuació immediata ha aconseguit, per exemple, impedir que alguna associació aliena fes servir signes o grafismes de característiques tant fonètiques com visuals molt similars a la nostra marca: la Oficina Española de Patentes y Marcas n'ha denegat l'ús. L'actual situació del mercat ha fet que proliferi el nombre de operadors que volen fer un ús indegut de la marca, la qual cosa ens obliga a estar molt atents; si més no, cal pensar que això vol dir que la nostra marca té una rellevància en el mercat.

El 2012 va ser un any carregat de canvis pel que fa a la normativa en matèria immobiliària. Amb la intenció de fer front a la dura situació econòmica, tant el Govern central com el Govern autonòmic van optar per aprovar noves mesures per tal de regular i incidir en el mercat immobiliari o, si més no, instaurar noves i modificar d'altres ja existents. El codi de bones pràctiques per a entitats de crèdit quant a la concessió d'hipoteques, la proposta de reforma del mercat de lloguer, les noves condicions mínimes d'habitabilitat dels habitatges, la creació de la SAREB, l'eliminació de les deduccions fiscals per la compra d'habitatge, la regularització dels apartaments i habitatges d'ús turístic o el nou impost sobre les estades en establiments turístics en són alguns exemples.

Sempre atent a les novetats legislatives, el col·lectiu va analitzar totes aquestes normes i les va transmetre convenientment als seus membres perquè s'hi poguessin adaptar amb la màxima celeritat. En el cas d'aquella normativa que afectava sensiblement al sector i a l'activitat dels agents immobiliaris i amb la qual el col·lectiu API es mostrava en desacord, des de l'organització es van enviar diversos comunicats a les autoritats corresponents fent-hi constar l'opinió del col·lectiu i, si s'esqueia, proposant-hi alternatives factibles. En aquest sentit, API va fer arribar les seves reflexions sobre la futura llei del lloguer al Ministeri de Foment i va reflexionar sobre el paper del futur 'banc dolent' en un escrit que va enviar a diferents representants administratius i polítics.

Consolidació de les aliances

Durant el 2012, l'Associació, des de la seva posició dins l'organització API, va continuar mantenint relacions amb diverses institucions amb l'objectiu d'establir sinergies o determinar línies de treball conjuntes que poguessin beneficiar i dinamitzar el sector immobiliari. Així mateix, la institució va treballar activament per promoure la figura de l'agent immobiliari i defensar la professionalització del sector.

Entre l'activitat institucional de l'Associació va destacar l'oportunitat d'oferir els seus serveis (o dit d'una altra manera, els serveis professionals dels seus associats) a l'Administració pública en diferents projectes, per tal que els membres del nostre col·lectiu tinguessin oportunitat de participar-hi i ampliar les seves opcions de negoci.

Pel que fa encara a les relacions amb l'Administració, l'Associació va continuar participant, a través d'API, en les reunions de la Comissió de seguiment del Pacte Nacional per a l'Habitatge. A les reunions periòdiques d'aquesta comissió, de la qual forma part la nostra organització, s'analitza la situació del sector i de les polítiques desenvolupades per la Secretaria d'Habitatge i Millora Urbana, i es determinen els compromisos adquirits per tots els agents econòmics, socials i institucionals implicats per fer front als reptes de l'habitatge en els propers anys. D'altra banda, el mes de setembre es va constituir el Consell Assessor de l'Habitatge, un òrgan consultiu en aquesta matèria format per la Generalitat de Catalunya i per més d'una trentena de col·legis, associacions empresarials i professionals. El Consell treballa actualment en la recerca de sortides per a la recuperació econòmica del sector i per facilitar l'accés a l'habitatge de la ciutadania amb l'objectiu d'evitar l'exclusió social residencial.

L'Associació també va col·laborar amb altres institucions en diferents línies d'actuació al llarg de l'any. D'entrada, es va adherir als acords per al desenvolupament econòmic del Garraf, signats per diverses entitats i institucions amb la finalitat de treballar de manera conjunta i concertada per convertir el Garraf en una comarca "*emprenedora, innovadora i creativa*". En segon lloc, va participar en la Comissió Municipal

de Prevenció i d'Actuació davant els Desnonaments de Vilanova i La Geltrú, l'objectiu de la qual era *“vetllar per la creació i compliment del protocol d'actuació davant situacions de sobreendeutament i risc de desnonament, i impulsar mesures amb caràcter preventiu per evitar situacions d'exclusió social”*.

A més, a través d'API, va aportar un seguit de suggeriments, des del seu punt de vista sectorial, al document de 100 propostes dirigides al nou Govern de la Generalitat de Catalunya que van elaborar conjuntament Foment del Treball i Fepime, i que volia contribuir a millorar el marc general per al desenvolupament socioeconòmic i empresarial de Catalunya. I també va participar, representada pel seu president, Joan Ollé, en la taula de debat de la jornada sobre responsabilitat civil que va organitzar el Consell de Col·legis d'Aparelladors per tal d'impulsar la implantació de la garantia trienal prevista a la LOE com a garantia per als usuaris.

L'aposta internacional de l'Associació a través de la seva presència a FIABCI Espanya va permetre, el 2012, participar en esdeveniments que van portar la institució a una altra dimensió. Una dimensió necessària en aquests moments, a la recerca de nous mercats. Gràcies el suport d'APCE, l'altre soci principal de FIABCI Espanya, tant durant el 2012 com a començaments del 2013 es van organitzar diverses jornades per a tots els membres del col·lectiu API amb l'objectiu de transmetre'ls la necessitat d'internacionalitzar els seus despatxos i les seves empreses. En un mercat cada cop més globalitzat, sense associacions com FIABCI no seria possible arribar a realitzar els volguts contactes amb companys de professió estrangers.

El mes de setembre, FIABCI Espanya va rebre la visita del president electe de FIABCI Internacional, Flavio Gonzaga. Aprofitant aquesta visita, l'associació va organitzar una jornada per debatre sobre l'escenari econòmic i immobiliari del Brasil, que va comptar amb el suport de FECAPCE i API. La jornada va servir com a presa de contacte amb l'estat econòmic brasiler i va permetre conèixer les perspectives de creixement i les oportunitats de negoci d'aquest país, especialment pel que fa referència al sector immobiliari.

Construint un nou sector immobiliari

El leimotiv del col·lectiu API per al 2012, reinventar-se, va marcar el caràcter de les principals activitats de la institució durant aquell any. Les ja habituals taules rodones sobre aspectes del sector immobiliari organitzades en el marc de Barcelona Meeting Point van compartir protagonisme amb dues novetats: la 1a. Jornada Immoscòpia i un format innovador per a la festa patronal del col·lectiu.

Aprofitant el llançament del primer número d'*Immoscòpia*, la nova revista corporativa del col·lectiu API, l'AIC i el Consell de Col·legis d'API de Catalunya van decidir organitzar una jornada professional amb el mateix ànim crític, escrutador i prospectiu que havia de caracteritzar la publicació. Sota el lema *Reinventant el sector immobiliari*, la jornada es fonamentava en la convicció que cal propiciar un sector immobiliari nou, millor i més eficient, adequat a les exigències actuals i futures.

Més de 300 professionals del sector immobiliari van assistir a la 1a. Jornada Immoscòpia, que es va celebrar el 20 de juny al CaixaForum de Barcelona. L'acte va reunir gairebé una vintena d'especialistes de prestigi per debatre, des de diferents àmbits, com reinventar el sector. Les línies d'anàlisi es van dividir en quatre grans àrees temàtiques: producte immobiliari, gestió comercial, preu de l'habitatge i finançament.

A més d'aconseguir un gran èxit de convocatòria, la jornada va rebre una valoració realment positiva per part d'assistents, ponents i personalitats convidades, i va tenir una destacada repercussió als mitjans de comunicació i al sector immobiliari. L'esdeveniment va reforçar el prestigi i la imatge de professionalitat del agents immobiliaris, així com la seva credibilitat davant les Administracions públiques. Però, per sobre de tot, va ajudar a fer créixer l'orgull de pertinença a API per part dels membres del col·lectiu.

De la 1a. Jornada Immoscòpia va sorgir un document de conclusions que resumia les propostes dels ponents per tal de reinventar el sector immobiliari. Aquest document es va fer arribar a tots els membres

d'API i a diverses institucions dels àmbits públic i privat, amb el compromís del col·lectiu de treballar activament en la transformació del sector.

Aquesta voluntat de treballar per reinventar el sector immobiliari va marcar també la participació d'API a la fira immobiliària Barcelona Meeting Point, celebrada del 17 al 21 d'octubre. Com cada any, l'organització va ser-hi present amb un estand al Saló Gran Públic, a través del qual va donar a conèixer els productes i serveis de l'organització als visitants, i va posar a la seva disposició l'oferta immobiliària del col·lectiu a través del portal api.cat. L'estand va servir, a més, de punt de trobada entre una representació de l'organització i una delegació d'agents immobiliaris russos de diferents associacions, que es van reunir amb l'objectiu d'estreñer lligams i aproximar els col·lectius d'ambdós països.

D'altra banda, API va aprofitar el marc de la fira per organitzar la jornada *Expectatives de futur del sector immobiliari*, a la qual van assistir nombrosos professionals del sector. Durant la jornada, els diferents especialistes que van participar en les taules rodones van analitzar temes d'actualitat tan interessants com el futur del sector a partir de la creació del 'banc dolent', la viabilitat de les SOCIMI com a instrument per reactivar la inversió immobiliària o la internacionalització com a opció de negoci.

L'acte va servir, d'altra banda, per presentar alguns productes i serveis en els quals l'organització treballava en aquells moments, destinats a oferir major valor afegit als seus membres i donar-los la possibilitat de ser més competitiu: des de la renovació del portal immobiliari api.cat a la creació de les API MLS o la nova plataforma de gestió d'immobles ImmoAPI.

Pocs dies després, el 26 d'octubre, es va celebrar la festa patronal del col·lectiu, Santa Teresa, d'una manera molt especial. Continuant amb l'esperit transformador per adaptar-se a les noves circumstàncies del mercat, el tradicional sopar commemoratiu va ser substituït per un programa d'activitats culturals, professionals i lúdiques que duien per lema *Construïm un nou futur immobiliari*. L'objectiu d'aquest canvi de format obeïa al desig que tots els membres del col·lectiu hi poguessin estar representats.

Així doncs, el programa incloïa una visita guiada al barri barceloní del Born basada en els escenaris del llibre *La catedral del Mar*; la conferència *Reinventar-nos és imprescindible per sobreviure... i créixer*, a càrrec de Xavier Orozco, director general d'IOR Consulting; l'habitual acte institucional de lliurament de diplomes als nous membres del col·lectiu i d'homenatge als agents que feia 25 o 50 anys que hi

pertanyien; una consideració especial a Montserrat Junyent, cap de l'Assessoria Jurídica, en agraïment pels seus 25 anys de treball al servei de la institució; i un còctel-sopar com a cloenda.

Tant els agents immobiliaris com les personalitats assistents van rebre molt satisfactòriament el nou format de vetllada, durant la qual nombrosos companys de professió van compartir moments d'esbarjo i van poder intercanviar punts de vista sobre el col·lectiu.

A banda d'aquests tres esdeveniments destacats, l'Associació va celebrar, el 24 de maig, la seva Assemblea Ordinària. En aquesta assemblea, el president de l'AIC, Joan Ollé, va resumir les principals actuacions dutes a terme per la institució durant l'any anterior, tot destacant el fet que havia tancat el 2011 amb 100 associats. *"Hi ha una tendència molt àmplia al coneixement d'aquesta associació"*, va afirmar. Joan Ollé també va fer referència a la creació de la marca API, i va insistir en la unitat de totes les institucions que en formen part i en la igualtat de tractament per a associats i per a col·legiats.

La veu compromesa del col·lectiu

La nostra institució va continuar esmerçant esforços durant el 2012 en defensar la conveniència de professionalitzar el col·lectiu i en buscar alternatives per tal de millorar el sector immobiliari, proposades amb esperit crític i ànim constructiu. La seva dimensió pública es va complementar amb un programa de responsabilitat social corporativa cada cop més arrelat entre els associats.

Després d'una llarga etapa de conceptualització, disseny i elaboració de continguts, el mes d'abril del 2012 va veure la llum *Immoscòpia*, la revista de l'organització API. La nova publicació naixia amb el propòsit d'esdevenir un espai de reflexió sobre el sector immobiliari, amb la voluntat d'arribar a l'essència dels problemes i plantejar-ne solucions. El seu primer número, presentat durant la 1a. Jornada Immoscòpia, parlava dels nous reptes per a les empreses immobiliàries, preveia com seria la propietat en el futur i suggeria com passar d'un sector immobiliari en ruïnes a un sector en transformació. El segon número, publicat el mes d'octubre coincidint amb la celebració de Barcelona Meeting Point, analitzava la conveniència del 'banc dolent', el paper de les SOCIMI com a instrument per reactivar la inversió immobiliària o la internacionalització del sector cap a Llatino-Amèrica.

Immoscòpia va esdevenir un altaveu directe i efectiu per tal que el col·lectiu fes sentir la seva opinió, però no l'únic. La presència reiterada de representants d'API en els mitjans de comunicació també va permetre difondre la veu dels agents immobiliaris catalans, donar a conèixer el seu punt de vista sobre l'actualitat del sector i fer públiques les seves propostes per revifar-lo.

En aquest sentit, destaquen les entrevistes al president de l'organització, Joan Ollé, publicades per *El Periódico* i *yaencontre.com*, on el nostre president va analitzar alguns dels temes del sector immobiliari que més preocupen a la ciutadania i va defensar la professionalitat del col·lectiu API. També va ser significativa l'aparició de diversos portaveus de la institució a diferents mitjans de comunicació per abordar aspectes d'actualitat puntuals com l'atractiu del mercat immobiliari espanyol per als inversors internacionals, les conseqüències derivades de la fi de les deduccions fiscals per adquisició d'habitatge,

l'ecoeficiència dels edificis o la proposta del Govern central de concedir permís de residència als compradors d'habitatge estrangers.

D'altra banda, des del col·lectiu es van engegar tres campanyes informatives destacades el 2012. La primera, iniciada durant el primer trimestre de l'any, tenia com a objectiu difondre entre els ciutadans l'existència del Registre d'Agents Immobiliaris de Catalunya i explicar-los quins requisits han de complir aquests professionals per tal de garantir un servei de qualitat. Amb aquest motiu, l'organització va contactar amb els mitjans de comunicació locals més importants per a la publicació d'un article d'opinió on el president Ollé recomanava els lectors que comptessin amb l'assessorament expert d'un agent immobiliari registrat quan haguessin de comprar o vendre el seu pis.

La segona campanya va sorgir arran de la proposta de reforma del mercat de lloguer anunciada pel Govern central. Com a primer pas, el col·lectiu API va enviar una carta a la ministra de Foment, Ana Pastor, on analitzava amb detall algunes modificacions plantejades per l'avantprojecte de Llei de Mesures de Flexibilització i Foment del Mercat de Lloguer d'Habitatges, tot denunciant que ocasionarien *"més incertesa i inseguretat"* tant a llogaters com a propietaris. Un cop conegut el text del projecte de Llei, el col·lectiu va traslladar el seu desacord també als grups parlamentaris del Congrés dels Diputats. Paral·lelament, el Consell va manifestar la seva opinió sobre aquest tema en diferents mitjans de comunicació.

La tercera campanya, posada en marxa a finals d'any, analitzava el paper de la nova societat de gestió dels actius immobiliaris procedents de les entitats bancàries, l'anomenada SAREB o 'banc dolent'. El col·lectiu API va fer arribar un escrit a diferents representants de l'Administració pública, partits polítics i mitjans de comunicació on advertia que la nova societat només seria útil si garantia l'existència d'un mercat immobiliari lliure i aconseguia dos objectius: agilitzar l'accés al crèdit per a la compra d'immobles i promoure una col·locació correcta i ordenada de l'estoc d'habitatges existent.

El 2012 va ser, a més, l'any de l'aposta ferma per la responsabilitat social corporativa. L'Associació, a través d'API, va participar en totes aquelles accions socials que estaven al seu abast per mostrar la sensibilitat i el suport del col·lectiu a les persones més necessitades. Dins el marc de col·laboració amb la Fundació Esclerosi Múltiple, la institució es va fer ressò de la campanya de difusió i recaptació de fons Mulla't i Navega per l'Esclerosi Múltiple, celebrada el juliol. D'altra banda, la nostra institució va donar suport a

Special Olympics Catalunya, entitat sense afany de lucre que treballa pel foment de la pràctica de l'esport entre persones amb discapacitat intel·lectual, en l'organització dels Jocs Special Olympics i en la difusió de les seves activitats.

Finalment, l'Associació va participar en dues iniciatives solidàries engegades per API de cara al Nadal: una campanya de recollida d'aliments, que formava part d'una acció organitzada per l'Associació Intercol·legial de Col·legis Professionals de Catalunya en col·laboració amb el Banc dels Aliments, i una campanya de recollida de joguines i llibres nous i usats. Per tirar endavant les iniciatives van resultar essencials la tasca coordinadora dels delegats territorials i la col·laboració dels membres del col·lectiu. A més del Banc dels Aliments, diverses entitats que treballen amb famílies i nens necessitats es van poder beneficiar de l'èxit de les campanyes.

Balanç de situació (I)

ACTIU	2012	2011
A) ACTIU NO CORRENT	21.607,62	0
I. Immobilitzat intangible	21.607,62	0
206 APLICACIONS INFORMÀTIQUES	21.607,62	0
B) ACTIU CORRENT	166.957,53	99.343,41
III. Deutors comercials i d'altres	-2.182,33	-23.871,33
1. Clients per vendes i prestació de serveis	-5.271,59	-29.784,12
b) Clients vendes i prestació serv. CP	-5.271,59	-29.784,12
430 CLIENTS	-5.271,59	-29.784,12
3. Altres deutors	3.089,26	5.912,79
440 DEUTORS	0	1.200,00
470 HP. DEUTORA	3.089,26	4.712,79
V. Inversions financeres a curt termini	100.000,00	0
548 IMPOSICIONS A CURT TERMINI	100.000,00	0
VI. Periodificacions a curt termini	0	1.838,13
480 DESPESES ANTICIPADES	0	1.838,13
VII. Efectiu i altres actius líquids equivalents	69.139,86	121.376,61
572 BANCS	69.139,86	121.376,61
TOTAL ACTIU	188.565,15	99.343,41

Balanç de situació (II)

PASSIU	2012	2011
A) PATRIMONI NET	3.624,65	4.045,65
A-1) Fons propis	3.624,65	4.045,65
V. Resultat d'exercicis anteriors	4.045,65	3.758,93
120 REMANENT	4.045,65	3.758,93
VII. Resultat de l'exercici	-421,00	286,72
B) PASSIU NO CORRENT	98.933,29	29.085,93
II. Deutes a llarg termini	98.933,29	29.085,93
3. Altres deutes a llarg termini	98.933,29	29.085,93
180 FIANCES REBUDES LLARG TERMINI	98.933,29	29.085,93
C) PASSIU CORRENT	86.007,21	66.211,83
III. Deutes a curt termini	-188,12	0
3. Altres deutes a curt termini	-188,12	0
555 PARTIDES PENDENTS D'APLICACIÓ	-188,12	0
V. Creditors comercials i d'altres comptes a pagar	73.574,36	61.787,83
2. Altres creditors	73.574,36	61.787,83
410 CREDITORS PER PRESTACIÓ DE SERVEIS	56.323,43	10.810,25
417 CREDITORS DIVERSOS	11.487,35	50.625,05
475 HP. CREDITORA	5.763,58	352,50
477 HP. CREDITORIA, IVA REPERCUTIT	0	0,03
VI. Periodificacions a curt termini	12.620,97	4.424,00
485 INGRESSOS ANTICIPATS	12.620,97	4.424,00
TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	188.565,15	99.343,41

Compte de pèrdues i guanys

COMPTE DE PÈRDUES I GUANYS	2012	2011
A) OPERACIONS CONTINUADES	0	0
1. Import net de la xifra de negoci	307.279,39	92.702,83
a) Vendes de béns i serveis	1.350,00	0
700 VENDES DE MERCADERIES	1.350,00	0
b) Prestacions de servei	305.929,39	92.702,83
705 QUOTES ASSOCIATS	305.929,39	92.702,83
4. Aprovisionaments	-38.436,06	-56.966,80
b) Compres de béns i serveis	-6.882,00	0
602 COMPRES D'ALTRES APROVISIONAMENTS	-6.882,00	0
c) Treballs realitzats per d'altres	-31.554,06	-56.966,80
607 TREBALLS REALITZATS PER D'ALTRES ENTITATS	-31.554,06	-56.966,80
5. Altres ingressos	1.430,00	1.500,00
a) Ingressos accessoris i de gestió	1.430,00	1.500,00
759 INGRESSOS PER SERVEIS DIRECTES	1.430,00	1.500,00
7. Altres despeses d'explotació	-278.438,34	-36.908,29
a) Serveis exteriors	-303.279,70	-61.925,44
623 SERVEIS PROFESSIONALS	-60.327,98	-9.270,00
625 PRIMES D'ASSEGURANCES	-57.998,94	-19.459,00
626 SERVEIS BANCARIS	-83,63	-17,50
627 PUBLICITAT, PROPAGANDA I REPRESENTACIÓ	-47.267,57	-23.180,94
629 ALTRES SERVEIS	-137.601,58	-9.998,00
b) Tributs	-5,50	-32,85
631 ALTRES TRIBUTS	-5,50	-32,85
c) Provisions	24.846,86	25.050,00
650 PERDUDA QUOTES INCOBRABLES	-2.043,43	0
795 EXCÉS DE PROVISIONS	26.890,29	25.050,00
13. Altres resultats	7.744,01	-41,02
678 DESPESES EXTRAORDINÀRIES	0	-41,02
778 INGRESSOS EXTRAORDINARIS	7.744,01	0
A.1) RESULTATS D'EXPLOTACIÓ	-421,00	286,72
A.3) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	-421,00	286,72
A.4) RESULTAT PROCEDENT D'OPERACIONS CONTINUADES	-421,00	286,72
B) OPERACIONS INTERROMPUDES	0	0
A.5) RESULTAT DE L'EXERCICI	-421,00	286,72