

Una nova era.

Preparant els API per al
nou mercat immobiliari



Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya |

Una nova era

Sens dubte, l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya és a hores d'ara una de les entitats de mediació immobiliària més importants de Catalunya. Creada el 2010, ja compta amb una massa social de més de 600 agents, un creixement espectacular, una trajectòria imparabile. I juntament amb els col·legis d'agents de la propietat immobiliària de Barcelona, Lleida i Girona, conformen la xarxa d'agents immobiliaris amb major potencial de Catalunya. Arriba una nova nova era en la mediació immobiliària al nostre territori.

Una nova era es va encetar al 2013.

Una nova era en la qual vam ser capdavanters en la creació d'eines específiques per a l'agent immobiliari, en especial amb la creació d'un dels projectes estratègicament més importants del col·lectiu: **Immoapi**, destinat a millorar la rendibilitat i les oportunitats de negoci dels seus membres.

Una nova era en la qual vam aportar solucions viables per als problemes del sector i de la societat. Ja sigui sobre la idoneïtat de la llei hipotecària actual, sobre la manca de recursos de l'administració pública per cobrir un dret fonamental com és gaudir d'un habitatge digne o sobre què n'hem de fer amb els milers d'habitatges de segona residència que hi ha a Catalunya... el col·lectiu API ha aportat les seves idees per a fer més eficient el mercat i ha fet d'altaveu de les idees d'altres professionals del sector.

Una nova era en la qual vam posar a l'abast dels associats noves oportunitats de negoci, com la gestió d'immobles provinents d'herències intestades de la Subdirecció General d'Herències o la possibilitat de comercialització d'immobles procedents de regularització de crèdits, com els més de 5.000 immobles que Anida, la immobiliària de BBVA, té a Catalunya mitjançant el servei APIBANK.

Un creixement imparable

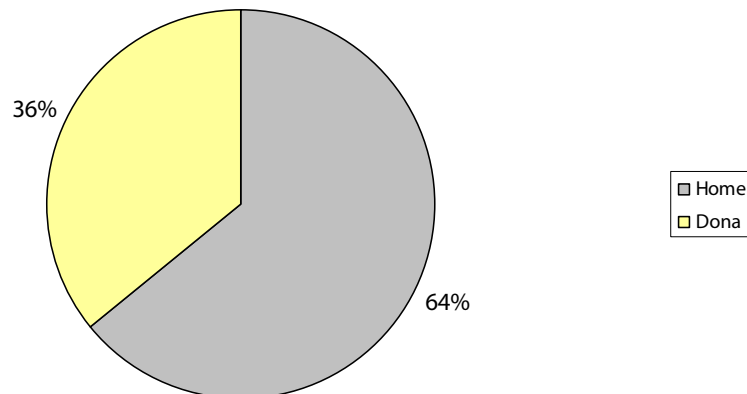
En només tres anys, l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya s'ha consolidat com una de les associacions de mediadors immobiliaris més importants de Catalunya. Dels 58 associats que tenia a finals de 2010, any de la seva creació, als 618 agents immobiliaris que hi formaven part a 31 de desembre de 2013, l'associació demostra tenir un creixement imparable. I juntament amb els col·legis d'agents de la propietat immobiliaria de Barcelona, Lleida i Girona, conformen la xarxa d'agents immobiliaris amb major potencial de Catalunya.

Les dades extretes del cens d'associats no presenten dubtes: durant l'últim any el cens de l'Associació ens mostra un creixement espectacular i passem de 341 associats a 31 de desembre del 2012 a 618 a 31 de desembre del 2013. D'aquest total, 350 agents corresponien a la província de Barcelona; 123, a la de Girona; 33, a la de Lleida; i 112, a la de Tarragona.

	2010	2011	2012	2013
Barcelona	49	90	237	350
Girona	3	8	43	123
Lleida	5	7	29	33
Tarragona	1	2	32	112
total	58	107	341	618

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

col·legiats del nostre col·lectiu es troba molt lluny d'esdevenir una realitat. A finals del 2013, la nostra institució comptava amb només un 36% de dones associades.



Quant a l'edat dels associats, trobem que la franja més significativa és la de 41-50 anys, amb un 39% del total d'associats, tot i que les franjes de 31-40 i de 51-60 anys, amb un 25% cadascuna, es troben a prop. D'altra banda, el nombre de col·legiats majors de 60 anys és només del 7%.

Edat	
< 30	4%
31-40	25%
41-50	39%
51-60	25%
> 60	7%

Si analitzem la via d'accés a l'AIC dels agents, trobem que el 47% 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 fa a la tipologia d'estudis d'aquest 53% 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, Dret o estudis similars.

Estudis	
Transitòria - Alta amb núm. AICAT	47%
CEIC - 200h	4%
CEIC - Online	24%
Altres centres - 200h	19%
Adm. Finques	1%
Economia - Empresarials - ADE - BBA	2%
Graduat Immob. - Postgrau	4%
Dret	1%

Quant a la distribució geogràfica de les agències immobiliàries (627 en total, a 31 de desembre del 2013), comprovem que més de la meitat dels despatxos professionals es concentra al Barcelonès (57%). D'entre la resta, el 20% es troben a Girona, el 18% a Tarragona i el 5% a Lleida.

Catalunya	
Total despatxos	627

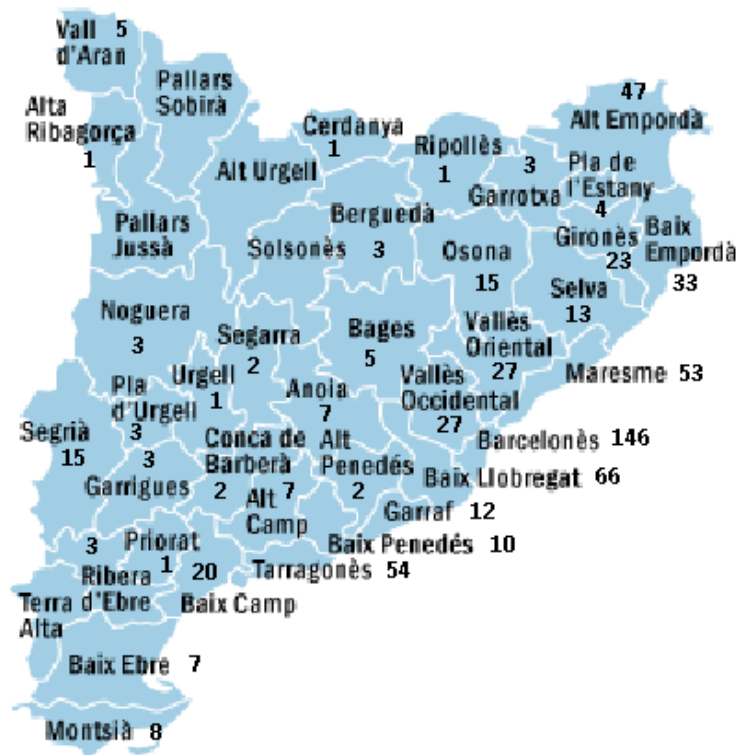
Barcelona	
Alt Penedès	2
Anoia	7
Bages	5
Baix Llobregat	66
Barcelonès	146
Berguedà	3
Garraf	12
Maresme	53
Osona	15
Vallès Occidental	27

Girona	
Alt Empordà	47
Baix Empordà	33
Cerdanya	1
Garrotxa	3
Gironès	23
Ripollès	1
Selva	13
Pla de l'Estany	4
Total	125

Vallès Oriental	21
Total	357

Lleida	
Alta Ribagorça	1
Garrigues	3
Noguera	3
Pla d'Urgell	3
Segarra	2
Segrià	15
Urgell	1
Vall d'Aran	5
Total	33

Tarragona	
Alt Camp	7
Baix Camp	20
Baix Ebre	7
Baix Penedès	10
Conca de Barberà	2
Montsià	8
Priorat	1
Ribera d'Ebre	3
Tarragonès	54
Total	112



Pioners en el mercat immobiliari

Els canvis produïts en el mercat immobiliari des de l'esclat de la crisi el 2007 han modificat l'exercici de les professions relacionades amb el sector, com és lògic. I els API no només són conscients de tots aquests canvis sinó que treballen per adaptar-se i fer-ne la millor oportunitat per fer un salt qualitatiu en els serveis que ofereixen als seus clients. Amb la creació de la plataforma Immoapi i la consolidació del portal immobiliari Api.cat, el nostre col·lectiu es posiciona com a referent al mercat immobiliari.

El 2013 ha estat l'any del naixement d'**Immoapi**, una plataforma professional de serveis per als agents immobiliaris pionera a tot l'estat espanyol i que dona resposta a totes les necessitats dels professionals, permetent-los ampliar les seves oportunitats de negoci al mateix temps que reduir costos operatius. Sens dubte, mai abans una mateixa plataforma havia unit tants i tan variats serveis pensats i dirigits exclusivament per als professionals immobiliaris.

Des d'aquesta plataforma, accessible on line (www.immoapi.com), els associats tenen accés a serveis imprescindibles per a la gestió diària de les seves agències i, el que és més important, poden millorar i professionalitzar els serveis que ofereixen als seus clients.

Els serveis que s'ofereixen des d'aquesta plataforma són:

- **IMMOAPI**, un gestor immobiliari creat específicament per cobrir les necessitats dels agents en qualsevol de les seves tres modalitats. Disposa de totes les funcions i mòduls imprescindibles per a una agència, des de la gestió multioficina o la publicació directa en tot tipus de portals immobiliaris (incloent els principals, com Idealista, Yaencontre i Enalquiler), fins a la gestió intel·ligent de demandes o l'encreuament automàtic i diari de demandes amb el portal professional Api.cat.
- **APIBANK**, un gestor immobiliari especialitzat en la comercialització d'immobles procedents d'entitats financeres o de les seves filials immobiliàries. En aquest moment, els agents APIBANK estan gestionant

més de 5.000 immobles procedents de BBVA - Anida i Deutsche Bank i ja hi ha acords amb altres entitats financeres per a la comercialització de més habitatges.

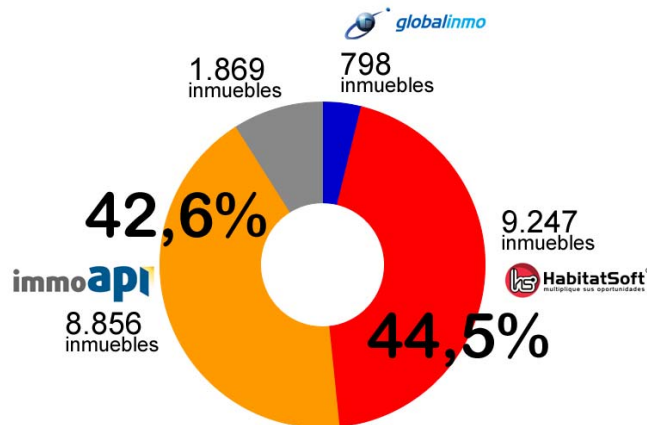
- **APISHOP**, una botiga online en la qual el professional immobiliari troba els millors productes i serveis que necessita per desenvolupar la seva activitat medidora a preus competitiu (cèdules d'habitabilitat, certificats d'eficiència energètica, merchandising, papereria personalitzada, etc.).
- **APIALIA**, una intranet per a la gestió compartida dels agents immobiliaris, immobles i clients dins del col·lectiu API.

En el seu primer any de naixement, s'han completat les versions Pro, Avant i Expert d'**Immoapi**, essent aquest últim el software necessari per a la participació en alguna de les APIALIA (agrupacions comercials immobiliàries pròpies del col·lectiu API, l'inici de funcionament de les quals es preveia el 2014).

A finals d'any **Immoapi** tenia ja més de 450 usuaris actius. La distribució per províncies era la següent manera:

	2012	2013
Barcelona	2.510	16.262
Lleida	45	2.396
Girona	464	2.126
Tarragona	11	1.053

De fet, més del 40% dels immobles que estaven publicats a Api.cat provenien a finals de 2013 de la plataforma **Immoapi**.



Dades a 31 d'octubre de 2013

També durant l'any es va treballar en nous mòduls d'**Immoapi**:

- **SEGURAPI**, un gestor d'assegurances immobiliaris per als clients de l'agent creat en col·laboració de Mutua de Propietarios.
- **APIRENT**, un gestor d'immobles amb destinació social en col·laboració amb la Generalitat de Catalunya.
- **APIVAL**, una aplicació per realitzar valoracions i taxacions immobiliàries.

L'objectiu de la institució és establir la plataforma, augmentar els usuaris actius i, per tant, incrementar el producte gestionat i millorar la qualitat de les dades.

Pel que fa al portal immobiliari Api.cat, l'altre gran pilar en la gestió de l'organització, s'ha treballat en tres grans àrees: producte, desenvolupament i posicionament.

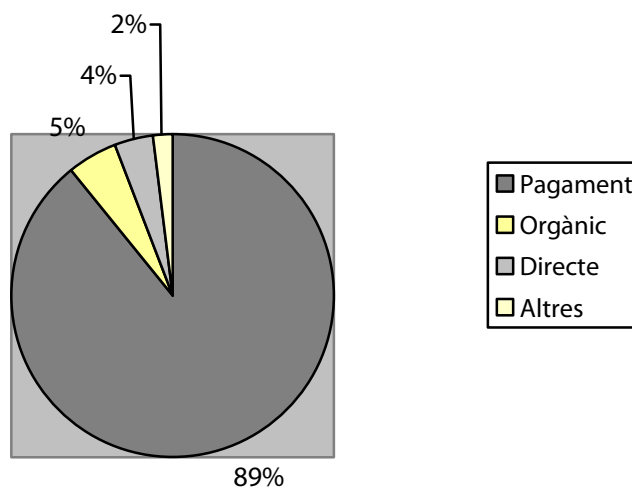
L'estratègia en producte ha perseguit l'augment del número d'immobles publicats (en un any s'ha duplicat el volum d'immobles), l'ampliació de gestors amb passarel·la al gestor i la millora de la qualitat de les dades.

L'estratègia en posicionament ha tingut dues vessants, el posicionament de pagament i l'orgànic. Pel que fa al posicionament de pagament, l'objectiu era reduir progressivament la dependència d'Adwords i, per tant, el pressupost assignat a aquesta partida, amb l'ús d'estratègies de remarketing més barates i efectives. Respecte del pagament orgànic, es va incorporar un professional SEO a l'equip d'Api.cat que va crear una estratègia de continguts de qualitat i va revisar la usabilitat del portal. Per tal de generar més

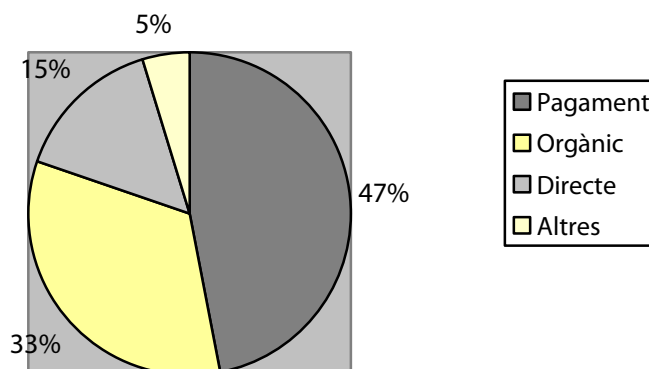
visites i links interns al portal, es va crear un blog immobiliari www.api.cat/noticias, orientat a professionals i particulars.

En els gràfics que es detallen a continuació, es pot comprovar com s'han reduït fins a la meitat les visites que provenen d'anuncis de pagament i com el posicionament orgànic és cada cop més rellevant

Origen de les visites a Api.cat a 31/12/2012



Origen de les visites a Api.cat a 31/12/2013





Totes aquestes accions han permès que en només un any el nostre portal hagi augmentat considerablement el número de visites i de contactes rebuts. El nostre repte: arribar a finals de 2014 a les 150.000 visites mensuals, sempre augmentant el producte publicat i millorant contínuament la usabilitat.

Per un sector més eficient

El 2013 va ser l'any que va veure néixer la primera promoció de Gestors Immobiliaris, que van entrar a formar part d'una borsa de treball de nova creació. I és que un dels objectius del Centre d'Estudis Immobiliaris de Catalunya (CEIC) és afavorir l'establiment d'un mercat més eficient, ja sigui incidint en la professionalitat dels nostres col·legiats com dels seus col·laboradors, premissa de la qual va sorgir la idea de la creació del curs de gestors immobiliaris.

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, que va arribar ja a la seva 15a edició.

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. 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.

Una de les novetats més destacades de l'any 2013 en la programació del centre va ser la realització de la primera edició del Curs de Formació de Gestors Immobiliaris, amb valoracions molt satisfactòries per part dels estudiants. Els alumnes que van completar aquest curs van passar a formar part de la nostra borsa de treball de gestors immobiliaris, ja que compten amb la formació per exercir les funcions associades a aquest perfil professional en una agència immobiliària.

Paral·lelament a aquestes accions formatives, el CEIC va realitzar una sèrie de jornades monogràfiques sobre diversos temes d'interès pel sector, moltes de les quals relacionades amb novetats del marc jurídic de la professió com poden ser la normativa dels habitatges d'ús turístic o la nova llei d'arrendaments urbans o la prevenció de blanqueig de capitals.

Per últim, cal destacar que el CEIC s'ha continuat preocupant per millorar les habilitats professionals dels seus alumnes programant cursos sobre les àrees de màrqueting, fiscalitat o jurídica.

Un col·lectiu amb pes específic

L'Associació, des de la seva posició en el col·lectiu API, és sens dubte la institució més representativa de la professió, no només a la nostra província, sinó a tot Catalunya. Per aquest motiu, gran part de la seva tasca s'ha centrat en les relacions amb diverses institucions, de l'àmbit públic i privat, amb l'objectiu d'establir sinergies i amb el repte a l'horitzó de dignificar i augmentar el reconeixement social de la professió.

Pel que fa a les relacions amb l'Administració, l'Associació continuar participant activament, a través d'API, en les reunions de la Comissió de seguiment del Pacte Nacional per a l'Habitatge, en les quals s'analitza la situació del sector i de les polítiques desenvolupades per la Secretaria d'Habitatge i Millora Urbana, així com al 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, que 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.

S'ha continuat incidint també en l'àmbit local i en les seves polítiques d'habitatge a través de les diferents delegacions territorials a la província de Barcelona. Així, per exemple, l'Associació participa, a través d'API, en la Comissió Municipal de desnonaments de Vilanova i la Geltrú, que el mes de maig i, després de mesos de treball intens i de l'aprovació pel Ple Municipal d'una moció per a declarar Vilanova i la Geltrú com a ciutat activa i compromesa en la prevenció dels desnonaments i en defensa del dret a l'habitatge, va aprovar un Protocol d'Actuació davant situacions de sobreendeutament i risc de desnonament que esperem es faci extensible a d'altres localitats.

De la mateixa manera, l'Associació, a través d'API, està representada al Consell Assessor de l'Habitatge de la Ciutat de Sabadell, en el marc del qual es va presentar el juny el document La política municipal d'habitatge: accions i estratègies prioritàries en el context actual, que recullia un conjunt de mesures orientades a resoldre les noves necessitats residencials de la ciutadania, sobrevingudes principalment com a conseqüència dels canvis que s'han produït en la renda disponible de les famílies, en el comportament del mercat de l'habitatge i en les situacions d'exclusió residencial.

L'Associació, juntament amb els col·legis d'agents de la propietat immobiliària de Barcelona, Girona i Lleida, ha continuat exercint la seva funció de representació del col·lectiu davant les Administracions Públiques, actuant de forma decidida en aquells aspectes que més afecten a l'exercici de la nostra activitat. Per aquest motiu, se li va traslladar al secretari d'Habitatge, Carles Sala, la preocupació del col·lectiu davant les notícies sobre la reforma del sistema Avalloguer, que pretèn limitar l'import màxim de cobertura de rendes a tres mesos tret que els habitatges siguin comercialitzats per les borses públiques d'habitatge i es reduiran significativament les rendes màximes. Això es pot entendre com a competència deslleial i així li vam transmetre al secretari d'Habitatge.

El 2013 ha estat també l'any en el qual s'ha consolidat l'àrea internacional de la institució, a través de la seva participació com a soci institucional a les activitats organitzades per FIABCI Espanya. A hores d'ara, i tenint en compte que el 2013 l'11% de les operacions de compravendes realitzades a Espanya van ser a càrrec de compradors estrangers, està clara la importància de desenvolupar les eines i establir les aliances que ens permetin una col·laboració òptima i fluïda amb agents immobiliaris d'arreu del món.

Per tal de facilitar aquesta tasca als agents immobiliaris, FIABCI Espanya va organitzar durant el 2013 diverses jornades. En col·laboració amb el bufet legal AddVANTE, FIABCI Espanya va organitzar, d'una banda, una jornada sobre la tributació fiscal de les operacions immobiliàries, en la qual es van aclarir aquells aspectes més complexos del sistema fiscal espanyol que poden afectar a un agent immobiliari, amb especial èmfasi en el marc legal que regeix les operacions internacionals, i de l'altra, una sessió als principals aspectes legals de la prevenció del blanqueig de capitals, mitjans de pagament i aspectes formals en inversions estrangeres en el sector immobiliari.

Els API, preparats pels reptes del nou mercat

El sector immobiliari està canviant i els API no volem ser mers espectadors en aquest canvi que estem presenciant. Nosaltres volem ser (i som) actors principals, motors i líders en aquest procés. No només volem ajudar a diagnosticar problemes, sinó avançar solucions que ajudin a propiciar un nou mercat immobiliari millor i més eficient. Aquest esperit de superació és el que ha guiat al col·lectiu API en el lideratge d'iniciatives que contribueixen a la reinvençió del sector immobiliari.

En aquesta línia, el col·lectiu API va organitzar un col·loqui sobre un dels temes més candents de l'actualitat: els desnonaments. Aquest acte va ser presentat pel president del Col·legi, Joan Ollé, i va comptar amb la presència de personalitats destacades de la societat civil; com el Gabriel Fuentes, vicepresident primer del Col·legi dels API de Barcelona; el jutge José María Fernández Seijo, responsable de la consulta al Tribunal de Justícia Europeu sobre la nul·litat de la Llei Hipotecària; i la Dolors Clavell, exdiputada al Parlament i redactora d'una de les propostes inicials de la Proposició de Llei en matèria hipotecària aprovada el 18 de juliol de 2012 per la cambra catalana.

Després de tres hores d'un intens debat en què es van analitzar les causes, però sobretot les solucions factibles al drama dels desnonaments, els contertulians van concloure la xerrada afirmant que hem de buscar solucions immediates i efectives per als afectats i realitzar les reformes necessàries perquè no es torni a repetir una situació com l'actual en què nombrosos ciutadans no només han d'abandonar el seu habitatge, sinó que han d'assumir un deute tan gran que els lliga de per vida o bé els obliga a viure fora de la llei.

Per aconseguir aquests objectius, els conferenciants van proposar una reforma de la Llei Hipotecària que limiti l'endeutament de les famílies i que concedeixi una segona oportunitat a aquells que no puguin pagar els seus deutes oferint-los una solució alternativa a l'embargament i la subhasta. A més, van reivindicar una modificació del sistema de subhastes que el faci més transparent i objectiu augmentant la presència de taxadors i mitjancers especialitzats en el sector immobiliari i independents dels interessos de les entitats financeres.

No obstant, els ponents van demanar que, abans d'aplicar totes aquestes reformes, caldria tenir les xifres exactes del nombre de desnonats –tant els afectats per les execucions hipotecàries com pels impagaments del lloguer–, ja que només sent conscients de l'abast real del problema podrem aplicar les mesures adequades a les circumstàncies de cada cas i així dificultar la picaresca d'aquells que intentarien treure profit d'un sistema de dació en pagament sistemàtica.

Uns mesos després, el 7 de juny, tenia lloc la II Jornada Immoscopia, que sota el títol “Segons residència Vs turisme: reptes del sector immobiliari”, va reunir a més de 350 professionals de sector immobiliari a l'Auditori del Palau de Congressos de Salou.

Si una conclusió es pot extreure d'aquesta jornada és que el model de mercat immobiliari ha canviat i s'ha globalitzat, especialment el de la segona residència i turisme. Aquesta internacionalització del mercat requereix un canvi d'estratègia en els operadors immobiliaris, un canvi que els permeti competir i vendre en un mercat global a on la demanda és internacional (perquè la demanda interna és insolvent en aquests moments) i variable en l'espai i en el temps. El problema és que l'oferta actual no està adequada a la demanda, la qual cosa obliga a una segmentació en funció del producte i de la seva ubicació. I aquest canvi d'estratègia és urgent.

Aquesta segmentació del producte consisteix a adaptar el producte a la demanda específica. Per exemple, transformar en àrees residencials de població passiva (modificant els estàndards urbanístics per potenciar dotacions adequades) aquelles zones sense atractiu turístic intrínsec, però en situació climàtica i ambiental favorable. O bé convertir en apartaments turístics (en règim d'explotació turística, a temps compartit, etc.) aquells habitatges ubicats en àrees d'atractius turístics intrínsecs.

El colofó de l'acte va ser la conferència de l'economista Xavier Sala i Martin que, en una intervenció atípica, va confessar no disposar de receptes miraculoses per a la recuperació del sector però va insistir que el canvi no l'han de propiciar les administracions públiques sinó els propis professionals, recordant la importància de ser flexible i d'entendre les pròpies debilitats i fortaleces, entre d'altres.

D'aquesta jornada, com de l'anterior, va sorgir un document de conclusions que resumia les propostes dels ponents en l'àrea que es va tractar i que es va fer arribar a tots els membres d'API i a diverses institucions dels àmbits públic i privat.

Aquest esperit de superació va marcar també la participació del nostre col·lectiu a la fira immobiliària Barcelona Meeting Point, celebrada del 23 al 27 d'octubre., aquest any amb més protagonisme que mai,

ja que vam ser espònsors principals del saló i patrocinadors principals de la nova app "BMP 365" per a smartphones i tablets, amb l'oferta dels immobles els 365 dies a l'any.

No només això, sinó que el punt d'informació de l'app "BMP 365" va estar ubicat permanentment a l'estand dels API i els immobles publicats al seu portal immobiliari, Api.cat, són accessibles de forma preferencial des de la pàgina d'inici de l'app.

També el 2013 els API van tenir una presència molt més extensiva en l'àrea de conferències i van organitzar el programa de sessions "Espai Immoscòpia – BMP '13", dividit en quatre grans àrees de temàtiques d'interès màxim per als professionals immobiliaris:

- El present i futur dels actius immobiliaris en el sector financer. El model APIBANK: servei de comercialització d'actius de procedència bancària del col·lectiu API.
- Les ACI: què són, cap a on van, quins tipus d'ACI coexisteixen en el mercat immobiliari espanyol. El model d'ACI dels API de Catalunya: APIALIA.
- La internacionalització del mercat immobiliari.
- Taula oberta sobre dubtes generats per la reforma de la LAU.

El 25 d'octubre la mítica Pedrera va tancar les seves portes per tal que els API poguéssim celebrar la nostra trobada anual. Continuant el model participatiu d'èxit iniciat l'any anterior, el 2013 la festa també va comptar amb activitats culturals, professionals i lúdiques, com la conferència de Carles Capdevila, director del diari ARA o la visita nocturna teatralitzada a La Pedrera.

A banda d'aquests quatre esdeveniments destacats, l'Associació va celebrar, el 17 d'abril, la seva Assemblea Ordinària. durant la qual es van repassar les activitats i els projectes duts a terme per la institució durant els darrers mesos, i es van aprovar els comptes del 2012 i el pressupost del 2013.

Per últim, també hi va haver espai pels actes de caire més lúdic. Així, el 4 de maig una cinquantena de companys col·legiats, associats i familiars es van donar cita a Collbató per emprendre la ja tradicional pujada a peu a Montserrat. En aquesta ocasió, la sortida va comptar amb la presència d'agents immobiliaris de diverses nacionalitats. Com és habitual, la delegació va ser rebuda pel Pare Abat. La jornada va finalitzar amb un dinar de germanor.



També vam ser testimonis el 9 de juliol d'un 'mano a mano' històric entre Xavier Sardà i Carles Rexach, que van respondre les preguntes formulades pels API en una vetllada exclusivament adreçada al nostre col·lectiu a la sala Luz de Gas de Barcelona.

La marca API, un valor en alça

Cada cop té més reconeixement a la societat; cada cop és més valorada pels propis professionals. La marca API es fa gran i el nostre col·lectiu amb ella. I per això entenem que calia comptar amb la nostra pròpia plataforma de comunicació. El web www.immoscopia.cat és un espai de reflexió del sector immobiliari liderat per la veu del nostre col·lectiu.

Quan vam iniciar l'aventura d'Immoscòpia, l'any passat, no ens podíem imaginar que es convertiria tan ràpidament en aquell espai de reflexió del sector immobiliari que desitjàvem i que necessitàvem per a la nostra reinvençió professional.

A hores d'ara, Immoscòpia és més que una revista, més que una jornada anual. Més enllà de la inevitable pluja d'idees que ha animat les pàgines d'aquesta revista l'any passat, podem afirmar rotundament que a Immoscòpia debatem amb un únic objectiu: avançar solucions concretes viables que ajudin l'Administració pública, els professionals i el sector privat a assolir aquell "repte fascinant" del que parlàvem a la primera editorial de la revista i que no és altre que aconseguir un sector eficient.

El 2013, a banda de la publicació de varis números de la revista i de l'organització de dues jornades científiques, li hem atorgat a Immoscòpia la seva pròpia veu i escenari, el web www.immoscopia.cat, un espai de tothom i per a tots els professionals immobiliaris que es preocupen per participar en la creació d'un nou i millor sector que ajudi a les persones a exercir el seu dret a un habitatge digne, essent l'API figura d'especial rellevància.

Però els API hem fet sentir la nostra veu no només a la nostra pròpia plataforma, sinó també als mitjans de comunicació. Creiem important destacar la participació del president del nostre Col·legi, Joan Ollé, a

una tertúlia del programa “Els Matins” de TV3 centrada en el debat en la conveniència de comprar o de llogar habitatge actualment.

També vam voler expressar la nostra opinió davant l’anunci realitzat pel Govern català de crear un nou impost per als habitatges buits pertanyents a bancs i promotores immobiliàries. Considerant que aquesta taxa no era la solució, vam fer públic que consideràvem que aquesta mesura suposaria infringir un càstig injust i innecessari als que pateixen per tal de col·locar els seus habitatges, ja siguin de venda o de lloguer, i que caldria abordar altres solucions al problema dels pisos buits, com impedir la modificació prevista a la Llei d’Arrendaments Urbans quant a la inscripció dels contractes en el Registre de la Propietat i substituir-la pels registres de fiances de les Comunitats Autònomes, ampliar l’abast de l’avalloguer o facilitar que les polítiques públiques d’habitatge comptin amb el suport del teixit d’agents immobiliaris regulats.

D’altra banda, es van realitzar dues campanyes als mitjans de comunicació. En primer lloc, amb l’objectiu de reforçar el posicionament del nostre col·lectiu a la societat, API va engregar una campanya informativa de la mà del diari Ara. L’acord signat amb aquest mitjà de comunicació ens va permetre disposar d’una columna d’opinió mensual al diari, que vam aprofitar per donar a conèixer la tasca del nostre col·lectiu i el punt de vista d’API sobre els temes més candents del sector immobiliari.

La segona campanya tenia com a objectiu denunciar la situació irregular dels professionals que exerceixen la mediació immobiliària al nostre territori sense estar inscrits al Registre d’Agents Immobiliaris de Catalunya. Aquesta campanya, tal i com ja va passar el 2012, s’adreçava als ajuntaments i havia de partir des de les delegacions territorials, que calia que indetifiquessin els professionals que no respecten les normes legals dins el vostre territori per informar-ne a l’ajuntament corresponent a través d’una carta.

En el marc del seu programa de responsabilitat social corporativa, el col·lectiu ha continuat col·laborant amb la Fundació Esclerosi Múltiple, que és la empresa distribuïdora de la revista Immoscòpia, i ha continuat donant suport a l’AECC (Associació Espanyola Contra el Càncer), a més de participar en l’acte d’agraïment a col·laboradors, patrocinadors i voluntaris organitzat per l’entitat Special Olympics Catalunya posteriorment a la realització del 20è aniversari del Jocs Special Olympics, en els quals API hi va col·laborar.

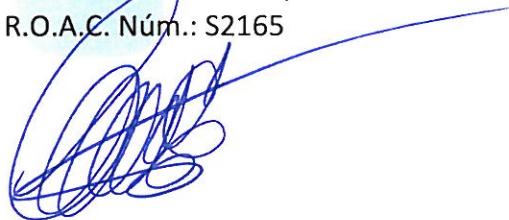
INFORME D'AUDITORIA DE COMPTES ANUALS ABREUJATS

A l'Assemblea General d'Associats de l'**ASSOCIACIÓ D'AGENTS IMMOBILIARIS DE CATALUNYA**:

1. Hem auditat els comptes anuals de l'**ASSOCIACIÓ D'AGENTS IMMOBILIARIS DE CATALUNYA**, que comprenen el balanç a 31 de desembre de 2013, el compte de pèrdues i guanys, l'estat de canvis en el patrimoni net, i la memòria corresponents a l'exercici anual finalitzat en aquesta data. La Junta de Directiva és responsable de la formulació dels comptes anuals abreujats de l'Associació, d'acord amb el marc normatiu d'informació financera aplicable a l'entitat (que s'identifica en la **Nota 2** de la memòria abreujada adjunta) i, en particular, amb els principis i criteris comptables que hi conté. La nostra responsabilitat és expressar una opinió sobre els esmentats comptes anuals abreujats en el seu conjunt, basada en el treball realitzat d'acord amb la normativa reguladora de l'activitat d'auditoria de comptes vigent a Espanya, que requereix l'examen, mitjançant la realització de proves selectives, de l'evidència justificativa dels comptes anuals i l'avaluació de si la seva presentació, els principis i criteris utilitzats i les estimacions realitzades, estan d'acord amb el marc normatiu d'informació financera que resulta d'aplicació.
2. Segons la nostra opinió, els comptes anuals abreujats de l'exercici 2013 adjunts expressen, en tots els aspectes significatius, la imatge fidel del patrimoni i de la situació financera de l'**ASSOCIACIÓ D'AGENTS IMMOBILIARIS DE CATALUNYA** a 31 de desembre de 2013, així com dels resultats de les seves operacions corresponents a l'exercici anual finalitzat en aquesta data, de conformitat amb el marc normatiu d'informació financera que resulta d'aplicació i, en particular, amb els principis i criteris comptables en ell continguts.
3. Les xifres comparatives de l'any 2012 no han estat auditades.

MAGNUS AUDITORES, S.L.P.

R.O.A.C. Núm.: S2165



Laura Vicente Sánchez

I.C.J.C.C. Núm.: 2.139

R.O.A.C. Núm.: 20.502

Barcelona, 11 d'abril de 2014

Balanç de situació (I)

ACTIU	2013	2012
A) ACTIU NO CORRENT	190.152,15	21.607,62
I. Immobilitzat intangible	87.152,15	21.607,62
206 APLICACIONS INFORMÀTIQUES	106.927,62	21.607,62
280 AMORT. ACUM. IMMOB. INTANGIBLE	-19.775,47	0
IV. Inversions en empreses del grup	3.000,00	0
240 PARTICIPAC. LP PARTES VINCULA.	3.000,00	0
V. Inversions financeres a llarg termini	100.000,00	0
258 IMPOSICIONES A LARGO PLAZO	100.000,00	0
B) ACTIU CORRENT	116.689,37	176.645,77
III. Deutors comercials i altres comptes cobrar	48.887,54	7.505,91
1. Clients vendes i prestació de serveis	47.701,37	4.416,65
b) Clients vendes i prestació serv. CP	47.701,37	4.416,65
430 CLIENTS	45.155,37	4.416,65
433 CLIENTES, EMPRESAS DEL GRUPO	610,00	0
435 CLIENTES, OTRAS PARTES VINCULA	1.936,00	0
3. Altres deutors	1.186,17	3.089,26
440 DEUTORS	332,75	0
470 HP. DEUTORA DIVERSOS CONCEPTES	0	3.089,26
473 HP, RETENCIONES Y PAGOS CUENTA	853,42	0
V. Inversions financeres a curt termini	0	100.000,00
548 IMPOSICIONS A CURT TERMINI	0	100.000,00
VII. Efectiu i altres actius líquids equivalents	67.801,83	69.139,86
572 BANCOS	67.801,83	69.139,86
TOTAL ACTIU	306.841,52	198.253,39

Balanç de situació (II)

PASSIU	2013	2012
A) PATRIMONI NET	10.301,82	3.624,65
A-1) Fons propis	10.301,82	3.624,65
V. Resultat d'exercicis anteriors	3.624,65	4.045,65
120 ROMANENT	3.624,65	4.045,65
VII. Resultat de l'exercici	6.677,17	-421,00
B) PASSIU NO CORRENT	156.900,00	98.933,29
II. Deutes a llarg termini	156.900,00	98.933,29
3. Altres deutes a llarg termini	156.900,00	98.933,29
180 FIANCES REBUDES LLARG TERMINI	156.900,00	98.933,29
C) PASSIU CORRENT	139.639,70	95.695,45
III. Deutes a curt termini	48.694,13	-188,12
3. Altres deutes a curt termini	48.694,13	-188,12
513 ALTRES DEUTES CP PARTS VINCULADES	40.000,00	0
521 DEUDAS A CORTO PLAZO	9.010,70	0
555 PARTIDES PENDENTS D'APLICACIÓ	-316,57	-188,12
V. Creditors comerc. i altres comptes pagar	78.015,77	83.262,60
2. Altres creditors	78.015,77	83.262,60
410 CREDITORS PRESTACIÓ DE SERVEIS	66.664,25	56.323,43
417 CREDITORS DIVERSOS	0	11.487,35
438 ANTICIPOS DE CLIENTES	0	9.688,24
475 HP.CREDITORS CONCEPTES FISCALS	11.956,32	5.763,58
477 HP. IVA REPERCUTIT	-604,80	0
VI. Periodificacions a curt termini	12.929,80	12.620,97
485 INGRESSOS ANTICIPATS	12.929,80	12.620,97
TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	306.841,52	198.253,39

Compte de pèrdues i guanys

COMPTE DE PÈRDUES I GUANYS	2013	2012
A) OPERACIONS CONTINUADES	0	0
1. Import net de la xifra de negocis	655.390,14	307.279,39
a) Vendes de béns i serveis	50.564,75	1.350,00
700 VENDES DE MERCADERIES	50.564,75	1.350,00
b) Prestacions de servei	604.825,39	305.929,39
705 PRESTACIONS DE SERVEIS	604.825,39	305.929,39
4. Aprovisionaments	-36.168,56	-38.436,06
b) Compres de béns i serveis	-36.168,56	-6.882,00
602 COMPRES D'ALTRES APROV.	-36.168,56	-6.882,00
c) Treballs realitzats per altres empreses	0	-31.554,06
607 TREBALLS REALITZATS PER TERCER	0	-31.554,06
5. Altres ingressos d'explotació	6.995,37	1.430,00
a) Ingressos accessoris i de gestió	6.995,37	1.430,00
759 INGRESSOS PER SERVEIS DIVERSOS	6.995,37	1.430,00
7. Altres despeses d'explotació	-622.280,71	-278.438,34
a) Serveis exteriors	-617.726,55	-303.279,70
623 SERVEIS PROFESSIONALS INDEP.	-156.471,22	-60.327,98
625 PRIMES D'ASSEGURANCES	-131.015,95	-57.998,94
626 SERVEIS BANCARIS	-483,90	-83,63
627 PUBLICITAT, PROPAGANDA, RR.PP.	-91.093,19	-47.267,57
629 ALTRES SERVEIS	-238.662,29	-137.601,58
b) Tributs	0	-5,50
631 ALTRES TRIBUTS	0	-5,50
c) Pèrdues, deteriorament, i var. provisions	-4.554,16	24.846,86
650 PERDUDA QUOTES INCOBRABLES	-4.554,16	-2.043,43
795 EXCESO DE PROVISIONES	0	26.890,29
8. Amortització de l'immobilitzat	-19.775,47	0
680 AMORTITZACIÓ IMMB. IMMATERIAL	-19.775,47	0
13. Altres Resultats	18.452,46	7.744,01
778 INGRESSOS EXTRAORDINARIS	18.452,46	7.744,01
A.1) RESULTATS D'EXPLOTACIÓ	2.613,23	-421,00
14. Ingressos financers	4.063,94	0
b) De valors negociables i altres inst. fin.	4.063,94	0
b1) D'entitats financeres	4.063,94	0
762 INGRESOS DE CRÉDITOS	4.063,94	0
A.2) RESULTAT FINANCER	4.063,94	0
A.3) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	6.677,17	-421,00
A.4) RESUL. L'EXERCICI PROC. DE OPERAC. CONTIN.	6.677,17	-421,00
B) OPERACIONS INTERROMPUDES	0	0
A.5) RESULTAT DE L'EXERCICI	6.677,17	-421,00