

Creant un nou futur pels  
nostres agents

## Creant un nou futur pels nostres agents

**Podríem resumir aquests deu anys de voràgine del sector immobiliari com un autèntic canvi de cicle. No és que el mercat hagi evolucionat, és que estem davant d'un altre mercat immobiliari que poc té a veure amb el de deu anys enrere.**

El 2010, amb molt d'esforç i tenacitat - i amb el lideratge incansable del president, Joan Ollé -, finalment el col·lectiu API va aconseguir per al territori català l'única regulació sectorial de l'exercici de l'activitat d'agent immobiliari per protegir els consumidors.

La vida està plena de moments ... moments que ens ofereixen oportunitats per créixer, per evolucionar, per aprendre i fins i tot per apassionar-nos. I en aquest moment crucial, nosaltres vam triar ser valents, ser flexibles i adaptar-nos a la nova situació, obrint les portes de casa nostra, literal i metafòricament, a tots els agents immobiliaris regulats de Catalunya que es dediquen a la mediació honradament, amb regles i codi ètic. Així va néixer l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya.

Vam voler plasmar aquesta obertura a un nou logotip que incorpora una "i" que simula una porta. No se'ns va ocórrer una millor i més evident declaració d'intencions: volem ser una institució oberta al futur, volem ser la institució de referència en el mercat immobiliari ... i estem en camí.

En aquest camí, hem hagut de trencar molts esquemes. Ens hem reinventat. Hem sabut conjugar la missió institucional amb els objectius empresarials. Hem hagut d'adaptar les nostres estructures, creant productes i serveis de valor afegit que obrissin noves vies de negoci als nostres agents i que ajudessin a fer un salt qualitatiu en la professionalització de la prestació de serveis immobiliaris.

El nostre motor en aquests últims anys ha estat, sens dubte, la il·lusió.

La il·lusió de crear la plataforma més completa de serveis per a agents immobiliaris. La il·lusió de passar de ser xarxa a ser comunitat. La il·lusió d'articular les demandes i de representar els interessos dels agents immobiliaris davant les administracions públiques. La il·lusió de dignificar la professió. La il·lusió de seguir sent actor de consell, consulta i gestió de les polítiques públiques d'habitatge, ja siguin generals o municipals. La il·lusió d'aconseguir que el públic conegui els nostres agents, que els recordi, que els identifiqui, que els valori, que els esculli i els sigui fidel. La il·lusió que la nostra marca, aquesta porta oberta al futur, sigui reconeguda com la marca d'excel·lència. La il·lusió de ser útils. Per als nostres agents, per a la nostra societat.

La il·lusió ... i la gosadia. Després d'aquests últims cinc anys ens estem començant a acostumar a prendre riscos i això no és gens comú en una institució amb un origen com el nostre. Però arriscar-se és un mal necessari quan es tenen metes importants. No prendre decisions és també decidir: decidir que tot continuï igual. I no afrontar riscos, de vegades, comporta un fracàs segur.

Aquesta gosadia s'ha materialitzat des de fa cinc anys en un canvi radical, però progressiu, del model de gestió de l'entitat. Sens dubte, la simbiosi entre la visió de l'equip de govern i l'equip de gestió han estat determinants per consolidar un nou model, molt professionalitzat, orientat a generar valor als nostres agents immobiliaris i els seus clients.

Ens agradaria exportar a la resta de comunitats autònomes la regulació de l'activitat d'agent immobiliari. Ens agradaria fer complir estrictament la normativa, amb tant d'esforç aconseguida. Ens agradaria comptar amb un col·lectiu d'agents cada vegada més formats, internacionalitzats i professionalitzats, ja que comptem amb les eines per a fer-ho. Ens agradaria seguir proporcionant assessorament continu i els màxims serveis i economies d'escala per als nostres agents. Ens agradaria seguir sent exigents, perquè tot és millorable. Ens agradaria veure eclosionar alguns dels projectes en desenvolupament i donar naixement a altres nous, igualment apassionants.

Però, sobretot, volem crear un futur millor per als nostres agents. I en això continuarem treballant.

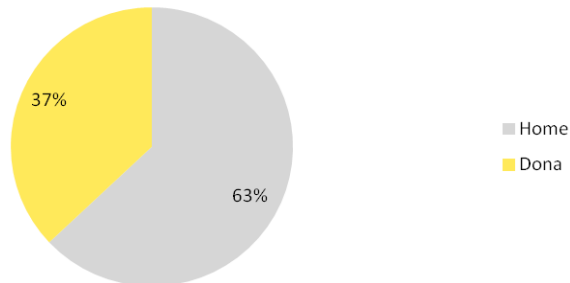
## Assolint la fita dels 1.000

**Ja és oficial. Amb 1.000 associats a 31 de desembre de 2015, l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya s'ha consolidat en només un lustre com l'organització d'agents més important de Catalunya i d'Espanya.**

Les dades extretes del cens d'associats no presenten dubtes: durant l'últim any el cens de l'Associació ens mostra un creixement important i passem de 796 associats a 31 de desembre del 2014 als 1.000 que hi havia a 31 de desembre de 2015. D'aquest total, 689 agents corresponien a la província de Barcelona; 198, a la de Girona; 40, a la de Lleida; i 73, a la de Tarragona.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Barcelona	49	90	237	350	484	689
Girona	3	8	43	123	158	198
Lleida	5	7	29	33	34	40
Tarragona	1	2	32	112	120	73
total	58	107	341	618	796	1.000

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 2015, la nostra institució comptava amb només un 37% 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 21 i 28% respectivament, es troben a prop. D'altra banda, el nombre d'associats majors de 60 anys és només del 9%.

Edat	
< 30	4%
31-40	21%
41-50	39%
51-60	28%
> 60	9%

Si analitzem la via d'accés a l'AIC dels agents, trobem que el 34% 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 66% 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 homologats. 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	34%
CEIC	26%
Altres centres - 200h	21%
Adm. Finques	1%
Economia - Empresarials - ADE - BBA	3%
Graduat Immob. - Postgrau	3%
Dret	1%
Arquitectura	1%

Quant a la distribució geogràfica de les agències immobiliàries (1019 en total, a 31 de desembre de 2015), comprovem que més de la meitat dels despatxos professionals es concentra al Barcelonès (69%). D'entre la resta, el 19,5% es troben a Girona, el 11,7% a Tarragona i el 3,9% a Lleida.

Catalunya	
Total despatxos	1019

Barcelona	
Alt Penedès	8
Anoia	12
Bages	10
Baix Llobregat	105
Barcelonès	311
Berguedà	4
Garraf	30
Maresme	79
Osona	27
Vallès Occidental	68
Vallès Oriental	51
Total	705

Girona	
Alt Empordà	80
Baix Empordà	47
Cerdanya	2
Garrotxa	8
Gironès	28
Pla de l'Estany	4
Ripollès	3
Selva	27
Total	199

Lleida	
Alta Ribagorça	1
Cerdanya	1
Garrigues	4
Noguera	2
Pallars Jussà	1
Pla d'Urgell	4
Segarra	2
Segrià	19
Urgell	1
Vall d'Aran	5
Total	40

Tarragona	
Alt Camp	4
Baix Camp	16
Baix Ebre	5
Baix Penedès	8
Montsià	5
Ribera d'Ebre	1
Tarragonès	36
Total	75

## Perfeccionant la nostra plataforma de serveis immobiliaris

**Una de les nostres missions és oferir als nostres agents serveis que facilitin la seva tasca diària i augmentin les seves oportunitats de negoci. Per això estem obsessionats a consolidar i perfeccionar la millor plataforma de serveis específica per als agents immobiliaris.**

Del portal immobiliari Api.cat, un dels grans pilars en la gestió de l'organització, el 15 d'octubre se'n va presentar la nova versió, amb un gran èxit d'acollida, atès que durant els primers quinze dies de funcionament es van triplicar els contactes de consumidors interessats en algun dels immobles publicats al portal. A finals de 2015, el portal comptava amb prop de 34.000 immobles, 150.000 visites i havíem multiplicat per quatre els contactes de persones interessades en immobles, tot i reduir el paper del posicionament de pagament SEM i gràcies a una estratègia de SEO i a les visites provinents del nostre bloc immobiliari, [www.noticias.api.cat](http://www.noticias.api.cat).

D'altra banda, el posicionament global del portal ha millorat notablement, amb més de 160 keywords a Top 5 i més de 300 keywords a Top 10. A més, el nostre bloc immobiliari, [www.noticias.api.cat](http://www.noticias.api.cat), es continua mantenint en el Top 10 de blocs sobre notícies immobiliàries.

Ghestia, el nostre gestor immobiliari propi, comptava a finals d'any amb prop de 500 usuaris. Durant tot el 2015, Ghestia ha continuat incorporant millores com: noves alertes quan es dona de baixa un immoble, consulta de l'agenda des de la sol·licitud de visita, nova versió del cartell de l'immoble, possibilitat de veure la fitxa dels immobles compartits o la incorporació d'un localitzador de referències d'immobles compartits.

El 2015, Apishop, la nostra botiga online, ha incorporat nous productes i serveis d'utilitat per als agents i ha continuat la seva línia de creixement, duplicant el volum de productes i serveis adquirits en 2014 per part dels membres del col·lectiu.

La xarxa d'agrupacions immobiliàries APIALIA, que es va crear el 2014, comptava a 31 de desembre de 2015 amb 9 agrupacions i més de 100 agents adscrits: APIALIA Bages, APIALIA Zona Alta, APIALIA Tarragona, APIALIA Eixample, APIALIA Barcelona Mar, APIALIA Sabadell, APIALIA Barcelona Costa Sur, APIALIA Maresme y APIALIA Maresme Centre.

D'altra banda, des de 2014, gràcies a un acord entre Mutua de Propietarios, companyia d'assegurances especialitzada en el sector immobiliari i amb presència en tot l'Estat, i l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya, del qual es beneficien també els associats, tots els API que no siguin agents exclusius de cap asseguradora poden fer assegurances als seus clients mitjançant la nostra plataforma. Segurapi ha continuat el seu creixement i ha duplicat el número de pòlisses realitzades.

El servei Creditapi, inaugurat el 2014 i que permet als nostres agents tenir una nova via de finançament bancari per als seus clients interessats en comprar un immoble, inicialment a tipus variable, s'ha ampliat, oferint també hipoteques a tipus de fix.



## Un nou concepte de formació immobiliària

**Canvi de rumb. Tot evoluciona i també el nostre Centre d'Estudis Immobiliaris de Catalunya (CEIC), que durant 2015 ha iniciat el disseny del que serà el seu nou projecte de formació per als propers anys.**

En transcurs dels 20 anys d'experiència formativa del col·lectiu API, l'oferta de cursos i els tipus d'aprenentatge s'han anat adaptant als canvis del mercat i a les necessitats dels nostres agents.

Ara és moment d'implementar un nou model, de crear una oferta online innovadora, participativa, personalitzada, eficaç i amena i, sobretot, adaptada als dispositius tecnològics d'ús més habitual, com és el mòbil, perquè volem arribar a tots els usuaris possibles amb independència de la seva localització i amb uns costos operatius inferiors.

Aquest nou model, que es fonamentarà en la formació e-learning, estarà ja en ple funcionament el darrer trimestre de 2016 i ha de representar una autèntica transformació del nostre centre d'estudis.

Pel que fa a l'activitat docent durant el 2015, s'han realitzat 75 accions formatives (tant presencials com online) amb la participació de 2.228 alumnes, entre les quals la primera promoció del Cours de Mediació de conflictes en el sector immobiliari.

Cal destacar, però, l'acord entre el nostre col·lectiu i el CEIC amb UCI per tal que els nostres agents puguin obtenir la prestigiosa designació oficial CRS (Council of Residential Specialists) així com la designació oficial ABR, com a agent del comprador, atorgades ambdues per la National Association of Realtors (NAR), dues de les més prestigioses del món.

## Un col·lectiu de referència

**La tasca realitzada durant aquests anys ha permès al col·lectiu gaudir d'una posició de lideratge com a institució de referència en el sector de la mediació immobiliària i de la confiança de les Administracions Públiques en el desenvolupament de normatives que afavoreixen la regulació de la nostra activitat, establint sinèrgies per defensar els interessos del col·lectiu.**

Pel que fa a les relacions amb l'Administració, l'Associació, a través del seu soci institucional, el Col·legi d'Agents del Propietat Immobiliària de Barcelona, continua participant activament 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.

El passat 25 de febrer de 2015, la Comissió d'Economia, Finances i Pressupost del Parlament de Catalunya va sol·licitar la presència del nostre col·lectiu durant la sessió ordinària en la qual es va debatre el Projecte de Llei de l'impost sobre els habitatges buits.

Gabriel Fuentes, Vicepresident del Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària de Barcelona, va assistir en representació del Consell de Col·legis d'Agents de la Propietat Immobiliària de Catalunya i de l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya. Durant la seva intervenció, va manifestar el desacord del

col·lectiu API amb aquest projecte de llei, atès que "nosaltres no som partidaris de l'establiment de mesures coercitives sancionadores amb la finalitat que un habitatge buit s'incorpori al mercat immobiliari". En aquest sentit, Fuentes va recordar que el problema no és l'existència d'un important estoc d'habitatges buits que no s'estiguin oferint al mercat sinó que "en realitat, el que passa és que hi ha una borsa important de famílies per sota del llindar de la pobresa que, per les circumstàncies que els afecten, no poden accedir a un habitatge digne, ni tan sols de lloguer i ni a preus assequibles" i que és aquí on hauria de radicar tot l'esforç públic.

D'altra banda, Montserrat Junyent, la nostra Cap de l'assessoria jurídica, va comparèixer el 27 de maig davant la Comissió de Justícia i Drets Humans del Parlament de Catalunya en representació del Consell de Col·legis d'Agents de la Propietat Immobiliària de Catalunya i de l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya amb relació al Projecte de llei d'incorporació de la propietat temporal i de la propietat compartida al llibre cinquè del Codi civil de Catalunya.

S'ha continuat incidint també en l'àmbit local i en les seves polítiques d'habitatge a través de les diferents delegacions territorials.

També l'Associació 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 pròpia iniciativa o acceptant la invitació de les institucions públiques.

Per últim, durant el 2015 s'ha continuat enfortint l'àrea internacional de la institució, a través de la seva participació com a soci institucional de FIABCI Espanya. En aquest sentit, el 2015 es van signar dos convenis de col·laboració que abasten les àrees de formació, publicacions, networking i portals immobiliaris, un amb FNAIM Gran Paris i l'altre amb FNAIM 13 (Marsella). A més, amb l'objectiu de consolidar una xarxa internacional d'agents, la nostra institució ha realitzat intervencions i conferències a diferents jornades internacionals a París, Toulouse i Marsella, per part de Ramon Riera, president de FIABCI Spain i de Josep Lluís Pellicer, gerent, que han representat el col·lectiu API.

## Treballant per als immobiliaris que es mouen

**La professió està vivint una etapa d'efervescència formativa i tècnica a causa de la necessitat d'adaptar-se a les exigències del nou mercat. Els immobiliaris es mouen i l'Associació amb ells.**

El 15 de maig de 2015, al Palau de Congressos de Lleida, es va celebrar la quarta edició d'IMMOSCÒPIA, amb la participació de més de 250 agents immobiliaris de Catalunya. El 2015, la jornada va tenir un únic i absolut protagonista: l'agent immobiliari. Preteníem apoderar-lo, donant-li els mitjans perquè pugui desenvolupar tot el seu potencial.

Per això, vam comptar amb els testimonis d'agents immobiliaris que han aconseguit transformar el seu negoci immobiliari en plena crisi i fer-lo créixer contra pronòstic.

A més, cada vegada més s'està intensificant la col·laboració entre agents immobiliaris i es demostra que compartir immobles amb els nostres companys de zona és la manera més segura de fer créixer els nostres negocis.

Per això vam organitzar el 5 de juny de 2015, al Palau de Congressos de Tarragona, una Jornada gratuïta de Cooperació Comercial Immobiliària en la qual vam comptar amb en Fernando García Erviti, el director de CRS España i al qual, a més, altres agents immobiliaris que ja col·laboren sistemàticament amb altres companys amb molt bons resultats van explicar les seves experiències.

També el 6 de juny una comitiva d'API va realitzar la tradicional pujada a peu a Montserrat desde Collbató, que va arribar a la seva quarta edició. Un cop a l'Abadia, van ser rebuts per l'Abat de Montserrat,

Josep M. Soler. La jornada va finalitzar amb un dinar de germanor, en el qual els assistents van tenir l'oportunitat de compartir una estona distesa.

Un altre dels esdeveniments importants en l'activitat associativa és la celebració de la festa anual del col·lectiu. El 2015 més de 350 API es van reunir a l'Auditori, amb la presència del secretari d'Habitatge de la Generalitat de Catalunya, Carles Sala.

La vetllada, sota el lema "Don't worry, be API", va comptar amb un espectacle còmic tematitzat de la companyia Improshow.

Més tard, del 21 i al 25 d'octubre, el nostre col·lectiu va tenir una forta presència al saló immobiliari Barcelona Meeting Point. No només vam ser de nou patrocinadors líders de l'event, sinó que a més vam organitzar un cicle de conferències IMMOSCÒPIA, entre les quals una sessió de networking amb la participació d'agents immobiliaris francesos de l'FNAIM.

Pel que fa a l'àrea internacional, les accions institucionals es van intensificar el 2015. A banda de l'organització de diverses jornades #INMOINTER sobre model turístic i d'inversió espanyol, entre d'altres, entre els dies 13 i 15 de març FIABCI Spain, amb la col·laboració del col·lectiu API, va organitzar una reunió de presidents europeus de FIABCI, el Prix d'Excellence i el Consell d'Administració de FIABCI Europa.

Entre el 29 i el 31 maig de 2015, el col·lectiu API i FIABCI Spain van estar presents al SITEP 2015, el Saló Immobiliari i de Turisme a Paris, promocionant els immobles d'Api.cat entre els ciutadans francesos interessats a comprar a Catalunya. UCI va patrocinar l'stand, que va comptar amb la participació d'agents del nostre col·lectiu. Durant l'esdeveniment, Jordi Garcia-Faure i Josep Lluís Pellicer, vocal i gerent, van realitzar conferències sobre el mercat immobiliari d'Espanya i de Catalunya, en representació del col·lectiu API català.

I el 16 de desembre la Sala B de Luz de Gas va ser l'escenari escollit perquè APIALIA organitzés el seu primer afterwork, un format d'esdeveniment que combina l'oci i el networking, amb l'objectiu d'afavorir les relacions entre els seus agents.

Per últim i a banda d'aquests esdeveniments destacats, l'Associació va celebrar, el 21 de maig, la seva Assemblea Ordinària, en la qual es va aprovar per unanimitat la liquidació del pressupost de 2014 així com el pressupost del 2015.

Durant el transcurs de l'acte, el president de la institució, Joan Ollé, va agrair especialment el compromís amb el col·lectiu dels delegats i sotsdelegats territorials i la tasca que realitzen en l'àmbit local. També va destacar que l'AIC està apostant de manera decidida per crear una estructura de productes i serveis útils per als membres del col·lectiu, com poden ser Ghestia, el portal Api.cat o la xarxa d'agrupacions comercials immobiliàries APIALIA.

En aquest moment de recuperació iniciàtica del mercat, Ollé es va mostrar ambiciós i va assegurar que "volem ser la única institució de referència en el sector de la mediació immobiliària a Catalunya i tenim el repte de ser referents a la resta d'Espanya i al mercat internacional".

## API, més present a la societat que mai

**Teníem clar que calia apostar per tenir la màxima visibilitat possible al carrer, i per això el 2015 es va iniciar una campanya de subvenció de la retolació per als nostres agents, amb molt bona acollida. A finals de desembre, ja existien prop de 100 agències retolades amb la nostra imatge corporativa.**

Aportar visibilitat al col·lectiu API és un dels principals objectius -i de major dimensió estratègica- de la nostra institució. Treballem per comunicar i establir els valors de la nostra marca, augmentar la notorietat i la reputació, assolir reconeixement social i ser una professió respectada per la societat, en definitiva. I la campanya de subvenció de retolació és una eina d'importància cabdal per a l'assoliment d'aquests objectius.

A finals de desembre prop de 100 API ja havien decidit diferenciar-se de la seva competència i crear una imatge positiva en els seus clients sumant-se a la nostra campanya.

A Barcelona, els consumidors que passegin per l'Eixample, Sant Martí, Sarrià-Sant Gervasi, Les Corts, Sagrada Família, Sant Andreu i Sants-Montjuïc ja poden trobar agències retolades API, així com també els veïns de Platja d'Aro, Sant Feliu de Guíxols, Tarragona, Roses, Vilanova i la Geltrú, Olesa de Montserrat, L'Escala, Pineda de Mar, Segur de Calafell, Lloret de Mar, Sant Antoni de Calonge, Collbató, Figueres, Mollet del Vallès, Badalona, La Garriga, Premià de Mar, Granollers, Girona, Salou, Calafell, Rubí, Sant Antoni de Vilamajor, Ulldecona, Ripollet i Sant Cugat del Vallès.

Aquesta campanya ens ajudarà a construir la reputació de la marca API, a que el consumidor ens conegui, ens recordi, ens identifiqui i ens sigui lleial, triant els serveis d'un API per davant dels d'altres operadors i, alhora, ens fa molt més fàcil la tasca de comunicar als consumidors què és un API.

La campanya continuarà durant tot el 2016, amb l'objectiu d'assolir 400 noves agències retolades amb la imatge corporativa API, la qual cosa ens permetrà realitzar una campanya de publicitat amb garanties d'èxit i notorietat per a la nostra marca.

A banda d'això, l'AIC ha continuat fent sentir la seva veu a través no només de la seva pròpia plataforma, IMMOSCÒPIA, sinó també als mitjans de comunicació, participant habitualment amb mitjans de comunicació generalistes i locals, escrits, online o radiotelevisius.

Pel que fa a l'àrea de Responsabilitat Social Corporativa, continuem col·laborant amb la Fundació Esclerosi Múltiple, que és la empresa distribuïdora de la revista IMMOSCÒPIA, l'AECC (Associació Espanyola Contra el Càncer) i el Servei de Mediació en l'Habitatge de Càritas Diocesana de Barcelona.

A més, l'AIC ha iniciat una intensa col·laboració amb l'Ajuntament de Barcelona i la Taula d'Entitats del Tercer Sector de Catalunya en la difusió del Programa de cessió d'habitatges buits, que té com a objecte la captació d'habitatges buits a Barcelona propietat de particulars per destinar-los a lloguer social per a persones que s'acullin al Fons de Lloguer Social i que està gestionat per la Fundació Hàbitat 3.

També hem reforçat el nostre compromís amb la sostenibilitat i la solidaritat mitjançant la nostra implicació en el projecte TAPS PER A UNA NOVA VIDA®, que promou Fundació SEUR i que consisteix en el lliurament de taps de plàstic a una planta de reciclatge per ajudar a nens amb greus problemes de salut.

Per últim, l'AIC va recolzar la tasca d'Arrels Fundació en l'atenció a les persones sense llar convidant als assistents a la jornada IMMOSCÒPIA 2015 a pedalar per #ningudormintalcarrer, compromentent-nos a donar 5 euros per cada km recorregut. El resultat: 1.500 € destinats a ajudar a les persones sense sostre.



## 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 abreujats de l'Entitat **ASSOCIACIÓ D'AGENTS IMMOBILIARIS DE CATALUNYA**, que comprenen el balanç a 31 de desembre de 2015, 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.
2. La Junta de Directiva és responsable de formular els comptes anuals abreujats adjunts, de forma que expressin la imatge fidel del patrimoni, de la situació financera i dels resultats de l'**ASSOCIACIÓ D'AGENTS IMMOBILIARIS DE CATALUNYA**, de conformitat amb el marc normatiu d'informació financera aplicable a l'entitat a Espanya, que s'identifica en la Nota 2 de la memòria adjunta, i del control intern que considerin necessari per a permetre la preparació dels comptes anuals abreujats lliures d'incorrecció material, deguda a frau o error.
3. La nostra responsabilitat és expressar una opinió sobre els comptes anuals abreujats adjunts basada en la nostra auditoria. Hem dut a terme la nostra auditoria de conformitat amb la normativa reguladora de l'auditoria de comptes vigent a Espanya. Aquesta normativa exigeix que complim els requeriments d'ètica, així com que planifiquem i executem l'auditoria a fi d'obtenir una seguretat raonable que els comptes anuals abreujats estan lliures d'incorreccions materials.
4. Una auditoria requereix l'aplicació de procediments per a obtenir evidència d'auditoria sobre els imports i la informació revelada en els comptes anuals abreujats. Els procediments seleccionats depenen del judici de l'auditor, inclosa la valoració dels riscos d'incorrecció material en els comptes anuals abreujats, deguda a frau o error. En efectuar aquestes valoracions del risc, l'auditor té en compte el control intern rellevant per a la formulació per part de l'entitat dels comptes anuals abreujats, a fi de dissenyar els procediments d'auditoria que siguin adequats en funció de les circumstàncies, i no amb la finalitat d'expressar una opinió sobre l'eficàcia del control intern de l'entitat. Una auditoria també inclou l'avaluació de l'adequació de les polítiques comptables aplicades i de la raonabilitat de les estimacions comptables realitzades per la direcció, així com l'avaluació de la presentació dels comptes anuals abreujats presos en el seu conjunt.
5. Considerem que l'evidència d'auditoria que hem obtingut proporciona una base suficient i adequada per a la nostra opinió d'auditoria.
6. Segons la nostra opinió, els comptes anuals abreujats adjunts expressen, en tots els aspectes significatius, la imatge fidel del patrimoni i de la situació financera de l'entitat **ASSOCIACIÓ D'AGENTS IMMOBILIARIS DE CATALUNYA** a 31 de desembre de 2015, així com dels seus resultats i fluxos d'efectiu 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 que hi estiguin continguts.
7. Cridem l'atenció sobre les notes 2 i 9 de la memòria adjunta que indica que l'entitat ha incorregut en uns beneficis nets de 53.076,60 euros, el que situa el patrimoni net en negatiu per un import de 64.229,70 euros a l'exercici finalitzat el 31 de desembre de 2015. Aquesta situació indica l'existència d'una incertesa material que pot generar dubtes significatius sobre la capacitat de l'entitat per continuar com a empresa en funcionament. Aquesta qüestió no modifica la nostra opinió.

MAGNUS AUDITORES, S.L.P.  
R.O.A.C. Núm.: 52.165

Laura Vicente Sánchez  
I.C.J.C.C. Núm.: 2.139  
R.O.A.C. Núm.: 20.502

Barcelona, 5 d'abril de 2016

## Compte de pèrdues i guanys

COMPTE DE PÈRDUES I GUANYS	2015	2014
<b>A) OPERACIONS CONTINUADES</b>		
<b>1. Import net de la xifra de negocis</b>	<b>1.223.264,24</b>	<b>1.011.331,06</b>
a) Vendes de béns i serveis	152.347,06	123.682,51
700 SERVEIS	152.347,06	123.682,51
b) Prestacions de servei	1.070.917,18	887.648,55
705 QUOTES ASSOCIATS	1.070.917,18	887.648,55
<b>4. Aprovisionaments</b>	<b>-229.260,18</b>	<b>-264.273,87</b>
a) Compres de mercaderies	-800,00	0
600 COMPRES DE SERVEIS	-800,00	0
b) Compres de béns i serveis	-143.750,34	-118.819,32
602 COMPRES D'ALTRES APROV.	-143.750,34	-118.819,32
c) Treballs realitzats per altres empreses	-84.709,84	-145.454,55
603 COMPRES	-84.709,84	0
607 TREBALLS REALITZATS PER TERCERS	0	-145.454,55
<b>5. Altres ingressos d'explotació</b>	<b>229.723,59</b>	<b>6.994,00</b>
a) Ingressos accessoris i de gestió	229.723,59	6.994,00
759 INGRESSOS PER SERVEIS DIVERSOS	229.723,59	6.994,00
<b>6. Despeses de personal</b>	<b>-110.273,13</b>	<b>-1.693,72</b>
a) Sous, salaris i auxiliars	-90.710,73	-1.500,00
640 SOUS I SALARIS	-90.622,67	-1.500,00
641 INDEMNITZACIONS	-88,06	0
b) Càrregues socials	-17.182,40	-193,72
642 SEGURETAT SOCIAL	-17.182,40	-193,72
d) D'altres despeses	-2.380,00	0
647 D'ALTRES DESPESES	-2.380,00	0
<b>7. Altres despeses d'explotació</b>	<b>-1.029.556,03</b>	<b>-862.260,75</b>
a) Serveis exteriors	-1.017.886,76	-856.674,78
621 ARRENDAMENTS I CÀNONS	-11.358,99	-6.000,00
623 SERVEIS PROFESSIONALS INDEP.	-212.141,43	-227.478,48
624 SERVEIS DEPARTAMENTALS	-277.520,00	0
625 PRIMES D'ASSEGURANCES	-188.974,55	-143.831,18
626 SERVEIS BANCARIS	-1.274,23	-992,48
627 PUBLICITAT, PROPAGANDA, RR.PP.	-212.918,75	-125.253,78
629 ALTRES SERVEIS	-113.698,81	-353.118,86
b) Tributs	0	-634,62
639 AJUST. POSIT. EN IMPOSI. INDI.	0	-634,62
c) Pèrdues, deteriorament, i var. provisions	-11.669,27	-4.951,35
650 QUOTES INCOBRABLES	-11.669,27	-4.951,35
<b>8. Amortització de l'immobilitzat</b>	<b>-63.205,22</b>	<b>-39.184,01</b>

680	AMORTITZACIÓ IMMB. IMMATERIAL	-63.066,72	-39.184,01
681	AMORTITZACIÓ IMMB. MATERIAL	-138,50	0
<b>13.</b>	<b>Altres Resultats</b>	<b>30.499,69</b>	<b>19.595,53</b>
678	DESPESES EXTRAORDINÀRIES	-3.985,95	-4.321,00
778	INGRESSOS EXTRAORDINARIS	34.485,64	23.916,53
<b>A.1)</b>	<b>RESULTATS D'EXPLOTACIÓ</b>	<b>51.192,96</b>	<b>-129.491,76</b>
<b>14.</b>	<b>Ingressos financers</b>	<b>1.883,64</b>	<b>1.883,64</b>
	b) De valors negociables i altres inst. fin.	1.883,64	1.883,64
	b1) D'entitats financeres	1.883,64	1.883,64
762	INGRESSOS FINANCERS	1.883,64	1.883,64
<b>A.2)</b>	<b>RESULTAT FINANCER</b>	<b>1.883,64</b>	<b>1.883,64</b>
<b>A.3)</b>	<b>RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS</b>	<b>53.076,60</b>	<b>-127.608,12</b>
<b>A.4)</b>	<b>RESULTATS 'EXERCICI PROC. D'OPERAC. CONTIN.</b>	<b>53.076,60</b>	<b>-127.608,12</b>
<b>B)</b>	<b>OPERACIONS INTERROMPUDES</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>A.5)</b>	<b>RESULTAT DE L'EXERCICI</b>	<b>53.076,60</b>	<b>-127.608,12</b>

## Balanç de situació (I)

ACTIU	2015	2014
<b>A) ACTIU NO CORRENT</b>	<b>73.736,75</b>	<b>233.253,14</b>
I. Immobilitzat intangible	67.186,42	130.253,14
206 APLICACIONS INFORMÀTIQUES	189.212,62	189.212,62
280 AMORT. ACUM. IMMOB. INTANGIBLE	-122.026,20	-58.959,48
II. Immobilitzat material	1.550,33	0
217 EQUIPS PER A PROCESSOS D'INFORMÀTICA	1.688,83	0
281 AMORT. ACUM. INMOV. MATERIAL	-138,50	0
IV. Inversions en empreses del grup	3.000,00	3.000,00
240 PARTICIPAC. LP PARTS VINCULA.	3.000,00	3.000,00
V. Inversions financeres a llarg termini	2.000,00	100.000,00
258 IMPOSICIONS A LLARG TERMINI	0	100.000,00
260 FIANCES CONSTITUÏDES A LLARG TERMINI	2.000,00	0
<b>B) ACTIU CORRENT</b>	<b>337.458,73</b>	<b>116.395,51</b>
III. Deutors comercials i altres comptes cobrar	210.007,30	94.544,76
1. Clients vendes i prestació de serveis	206.694,52	83.739,86
b) Clients vendes i prestació serv. CP	206.694,52	83.739,86
430 CLIENTS	20.359,72	65.529,86
433 CLIENTS, EMPRESES DEL GRUP	12.474,40	16.610,00
435 CLIENTS, ALTRES PARTES VINCULA	173.860,40	1.600,00
3. Altres deutors	3.312,78	10.804,90
440 DEUTORS	2.940,00	3.803,03
470 HP. DEUTORA DIVERSOS CONCEPTES	0	6.606,35
473 HP, RETENCIONS I PAGAMENTS A COMPTE	372,78	395,52
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	0
VII. Efectiu i altres actius líquids equivalents	27.451,43	21.850,75
570 CAIXA	2.298,67	0
572 BANCS	25.152,76	21.850,75
<b>TOTAL ACTIU</b>	<b>411.195,48</b>	<b>349.648,65</b>

## Balanç de situació (II)

PASSIU	2015	2014
<b>A) PATRIMONI NET</b>	<b>-64.229,70</b>	<b>-117.306,30</b>
A-1) Fons propis	-64.229,70	-117.306,30
V. Resultat d'exercicis anteriors	-117.306,30	10.301,82
120 ROMANENT	10.722,82	10.722,82
121 RESULTATS NEGATIUS EXERCICIS ANTERIORS	-128.029,12	-421,00
VII. Resultat de l'exercici	53.076,60	-127.608,12
<b>B) PASSIU NO CORRENT</b>	<b>301.314,04</b>	<b>219.681,92</b>
II. Deutes a llarg termini	301.314,04	219.681,92
3. Altres deutes a llarg termini	301.314,04	219.681,92
180 FIANCES REBUDES LLARG TERMINI	301.314,04	219.681,92
<b>C) PASSIU CORRENT</b>	<b>174.111,14</b>	<b>247.273,03</b>
III. Deutes a curt termini	7.187,04	11.287,05
3. Altres deutes a curt termini	7.187,04	11.287,05
555 PARTIDES PENDENTS D'APLICACIÓ	7.187,04	11.287,05
V. Creditors comerc. i altres comptes pagar	147.746,58	220.862,45
2. Altres creditors	147.746,58	220.862,45
410 CREDITORS PRESTACIÓ DE SERVEIS	114.183,51	206.068,29
465 REMUNERACIONS PENDENTS DE PAGAMENT	2.580,03	0
475 HP.CREDITORS CONCEPTES FISCALS	28.354,29	14.495,66
476 ORGANI.DE LA SS.SS., CREDITORS	2.628,75	298,50
VI. Periodificacions a curt termini	19.177,52	15.123,53
485 INGRESSOS ANTICIPATS	19.177,52	15.123,53
<b>TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU</b>	<b>411.195,48</b>	<b>349.648,65</b>