

Compartint un nou futur pels  
nostres agents

## Tecnologia i coneixement compartit, eixos del futur dels nostres agents

**El mercat immobiliari mai ha viscut aliè a la societat i a la seva economia. Ans al contrari. Quan més ha patit la butxaca del ciutadà, més ho ha fet la de l'agent immobiliari. Tecnologia i coneixement compartit han estat els dos eixos mitjançant els quals la societat ha aprofitat per evolucionar i l'economia per créixer. Dos eixos que han posat llum sobre on i com construir un futur d'èxit. Dos eixos pels quals el col·lectiu API aposta per adaptar-se a les necessitats d'un nou consumidor cada cop més divers, i que ens ajuden a fer-li arribar la nostra proposta amb els valors de sempre: experiència, coneixement, professionalitat, seguretat i protecció.**

Aquest 2016 ha confirmat el creixement en el mercat immobiliari que ja apuntava el darrer tram del 2015. S'ha reactivat la venda d'immobles amb una tendència de creixement mentre el lloguer roman estable a causa de l'escassetat d'oferta. Bones notícies per als agents immobiliaris.

Ara bé, ens trobem davant d'un consumidor diferent. Un potencial comprador divers, tant pel seu origen, com pels arguments que necessita que li donem per confiar en nosaltres. I tot plegat en un mar ple de peixos, però molt regirat per la situació dels últims anys.

En aquest nou paradigma, l'AIC, des de fa anys però amb especial èmfasi en aquest darrer 2016, ha apostat per la tecnologia i el coneixement compartit, els dos eixos que estan guiant la nova societat i l'economia global.

Una tecnologia aplicada a l'activitat immobiliària disponible per a tots els membres del col·lectiu en una cada cop més professional plataforma de serveis Ghestia. Amb la nova base de dades jurídica o els serveis

FIM, MVI o el nou mòdul d'email màrqueting, la tecnologia ens facilita trobar noves oportunitats comercials, carregar-nos d'arguments professionals per captar, vendre o signar exclusives, comunicar-nos millor amb els potencials compradors, i reduir costos estalviant-nos problemes.

I en aquest segle XXI cap gesta empresarial ha esdevingut des d'un nucli aïllat. Tot parteix d'una base adquirida des del coneixement compartit. Saber què funciona, millorar-ho, analitzar les tendències i planificar estratègies des d'experiències alienes. Als agents immobiliaris ens passa el mateix. No podem tancar-nos a la nostra agència i actuar com si estiguéssim dins una bombolla i el canvi d'escenari no ens hagi d'afectar.

Perquè pensem així, el V Fòrum Immoscòpia ha passat a tenir un format de dia i mig, amb conferències i tallers especialitzats per compartir experiències en situacions particulars, amb la visió de reconeguts professionals del mercat estranger i amb un aforament que gairebé duplica el de l'anterior edició i ens anima a seguir en aquest camí.

Perquè pensem així, en aquest segon tram del 2016 ja estem preparant Inmotecnia, el primer saló professional de la tecnologia aplicada al sector immobiliari.

Perquè pensem així, volem ajudar-vos a construir i compartir el nou futur dels agents immobiliaris.

## Una comunitat cada dia més sòlida

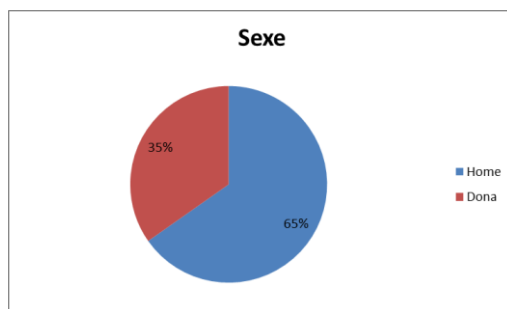
**1.303 associats a 31 de desembre de 2016. Una xifra de la que estem molt orgullosos tenint en compte que en només un any la família de l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya ha incorporat 300 nous agents immobiliaris que disposen la seva confiança en la nostra institució per fer créixer el seu negoci.**

Les dades extretes del cens d'associats no presenten dubtes: durant l'últim any el cens de l'Associació ens mostra un creixement important passant de 1.000 associats a 31 de desembre del 2015 als 1.303 que hi havia a 31 de desembre de 2016. D'aquest total, 925 agents corresponien a la província de Barcelona; 205, a la de Girona; 47, a la de Lleida; i 126, a la de Tarragona.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Barcelona	90	237	350	484	689	925
Girona	8	43	123	158	198	205
Lleida	7	29	33	34	40	47
Tarragona	2	32	112	120	73	126
total	107	341	618	796	1.000	1.303

Tot i que el perfil de l'associat és prou heterogeni, les dades del cens confirmen que el gruix més gran d'agents immobiliaris correspon al d'homes d'entre 41 i 60 anys.

En aquest sentit, si bé la paritat entre homes i dones dins el nostre col·lectiu encara no és una realitat, es pot constatar que una de cada tres agents immobiliaris que exerceixen com a tals a la nostra institució és una dona.



Quant a l'edat dels associats, trobem que la franja més significativa és la de 41-50 anys, amb un 40% del total d'associats, tot i que les franjes de 31-40 i de 51-60 anys, amb un 20% i 28% respectivament, es troben a prop. D'altra banda, el nombre d'associats majors de 60 anys és només del 8%.

Edat	
< 30	4%
31-40	20%
41-50	40%
51-60	28%
> 60	8%

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, Empresariales, Administració i Direcció d'Empreses, Dret o estudis similars.

Estudis	
Transitòria - Alta amb núm. AICAT	34%
CEIC	21%
Altres centres - 200h	37%
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 (1.336 en total, a 31 de desembre de 2016), comprovem que més de dos terços dels despatxos professionals es concentren al Barcelonès (70,8%). D'entre la resta, el 15,5% es troben a Girona, el 8,8% a Tarragona i el 3,5% a Lleida.

Catalunya	
Total despatxos	1.336

Barcelona	
Alt Penedès	13
Anoia	15
Bages	19
Baix Llobregat	140
Barcelonès	408
Berguedà	5
Garraf	37
Maresme	103
Osona	34
Vallès Occidental	112
Vallès Oriental	60
Total	946

Girona	
Alt Empordà	97
Baix Empordà	38
Cerdanya	2
Garrotxa	7
Gironès	32
Pla de l'Estany	4
Ripollès	3
Selva	24
Total	207

Lleida	
Alta Ribagorça	1
Cerdanya	1
Garrigues	4
Noguera	2
Pallars Jussà	1
Pla d'Urgell	4
Segarra	2
Segrià	25
Urgell	2
Vall d'Aran	5
Total	47

Tarragona	
Alt Camp	9
Baix Camp	26
Baix Ebre	18
Baix Penedès	10
Montsià	8
Ribera d'Ebre	1
Tarragonès	46
Total	118

## Una plataforma de serveis immobiliaris ajustada als nous temps

**2016 ha estat un any d'importants avenços tècnics a la plataforma de serveis del col·lectiu API. El portal Api.cat ha modernitzat el seu quadre de comandaments per dotar als agents immobiliaris de més i millor informació de l'activitat dels seus productes, i ha llançat l'App del portal Api.cat per a mòbils i tauletes, intuïtiva i fàcil d'utilitzar tant pels consumidors com per als agents. Ghestia, l'eix vertebrador dels serveis del col·lectiu API, ha incorporat noves funcionalitats per proporcionar informació precisa i de valor que resolen situacions habituals dels associats.**

Després que l'any passat Api.cat tripliqués el nombre de contactes de consumidors interessats a adquirir un immoble coincidint amb l'entrada en funcionament de la nova versió del portal, aquest 2016 ha estabilitzat el seu creixement tancant l'any amb 95.000 contactes i una mitjana de 7.900 contactes/mes. Uns resultats aconseguits tot i reduir el paper del posicionament de pagament SEM als buscadors i gràcies a una estratègia de posicionament orgànic SEO i a les visites provinents del nostre bloc immobiliari, [www.noticias.api.cat](http://www.noticias.api.cat).

A més, el nostre bloc immobiliari, [www.api.cat/noticias](http://www.api.cat/noticias), es continua mantenint en el Top 10 de blocs sobre notícies immobiliàries.

Per seguir consolidant el portal immobiliari del col·lectiu, l'únic gratuït per als professionals immobiliaris, l'AIC ha signat un acord de passarel·la bilateral amb els gestors Fotocasa i Immofactory.



Quant a la part tècnica, el portal Api.cat ha incorporat noves funcionalitats al quadre de comandaments de la part interna a la qual només hi accedeixen els agents immobiliaris. D'aquesta manera, els API tenen més informació dels seus immobles destacats i dels contactes que estan rebent per prendre millors decisions.

Tanmateix, els equips tècnics i de màrqueting de la institució han treballat per desenvolupar l'app del portal Api.cat, una solució per acostar al consumidor el producte immobiliari dels nostres associats d'una forma més ajustada als nostres temps i de manera més senzilla i intuïtiva que amb el navegador.

Ghestia, el nostre gestor immobiliari propi, comptava a finals d'any amb 599 usuaris i 21.234 immobles. Tanmateix, durant el 2016 Ghestia ha esdevingut molt més que un gestor immobiliari incorporant un conjunt de solucions tecnològiques per facilitar la feina diària dels associats.

El col·lectiu API ha arribat a un acord amb el Colegio de Registradores de la Propiedad per facilitar als associats l'ús del mòdul de valoracions immobiliàries (MVI). Aquesta eina mostra els preus de venda reals i inscrits al registre de la propietat dels immobles de la zona que es desitgi de poblacions de més de 20.000 habitants. L'aplicació d'aquesta tecnologia dota d'arguments davant d'un client per captar un immoble, vendre'l o signar una exclusiva.

En la mateixa línia d'incorporar solucions tecnològiques que ajudin als membres del col·lectiu, Ghestia ha arribat a un acord per inscriure i consultar la morositat d'un potencial inquilí al FIM (fitxer d'inquilins morosos). Una eina que des que ha entrat en funcionament a la segona part del 2016, ha estalviat molts problemes als agents immobiliaris que l'han fet servir.

Tanmateix, també s'ha arribat amb un acord amb l'empresa Acrelia perquè Ghestia incorpori un mòdul per fer accions d'email màrqueting molt senzilles de dissenyar que permetin als agents immobiliaris promoure els seus productes.

El 2016, Apishop, la nostra botiga online, ha incorporat nous productes i serveis d'utilitat per als agents i ha continuat la seva línia de creixement pel que fa a volum de productes i serveis adquirits durant el 2015 per part dels membres del col·lectiu.

La xarxa d'agrupacions immobiliàries APIALIA, creada el 2014, ha duplicat les seves xifres respecte l'any 2015 consolidant la seva presència al territori. Així doncs, ha passat de 9 a 18 agrupacions, dues més estan en tràmit de constitució, i compta amb 230 agents membres que han formalitzat 167 operacions per un total de 50,55 milions d'euros, generant uns honoraris de més de 2 milions d'euros.

Per canalitzar les accions d'aquesta ferma aposta per la tecnologia aplicada al sector immobiliari, al tram final d'aquest 2016 ha nascut Tecnoapi SLU, una empresa filial que centra els seus esforços a seguir oferint serveis professionals que aportin valor als agents immobiliaris.

## Formació digital i diversificada per afrontar els reptes del dia a dia

**En el seu 20è aniversari el nostre Centre d'Estudis Immobiliaris de Catalunya (CEIC) ha seguit desenvolupat la proposta plantejada a finals del 2015 per la formació digital i els mètodes d'e-learning i ha diversificat el seu catàleg formatiu per adaptar-se a les noves necessitats dels associats**

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

És per aquest motiu que durant el 2016 la institució ha seguit apostant per implementar un nou model basat en una oferta online innovadora, participativa, personalitzada, eficaç i sobretot adaptada als dispositius tecnològics d'ús més habitual, com són el mòbil i les tauletes. Una oferta per arribar al màxim nombre d'usuaris possibles amb independència de la seva localització i amb uns costos operatius inferiors.

Quant a l'activitat docent durant el 2016, s'han realitzat 93 accions formatives (presencials, semipresencials, online i jornades formatives) amb la participació de 2.606 alumnes.

Pel que fa a l'oferta formativa, s'ha seguit impartint amb èxit el curs de formació per a agents immobiliaris online i el que el CEIC organitza en col·laboració amb l'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 per la National Association of Realtors (NAR).



Tanmateix, ha desenvolupat un catàleg formatiu divers en àrees com el farming immobiliari, el coaching i la direcció d'equips i el màrqueting immobiliari així com formació i l'edició de recursos audiovisuals permanents a la xarxa per treure el màxim profit de les eines i serveis que ofereix el col·lectiu API als seus associats.

## Treballant per dotar de valor a la nostra professió dins i fora del nostre territori

**El passat 2016 ha estat un any important en termes de reconèixer el valor de la feina dels membres del col·lectiu API lluny del nostre país i de construir ponts que facilitin relacions comercials en un mercat cada cop més globalitzat. A més, l'AIC ha seguit treballant en estreta col·laboració amb els diferents òrgans de l'Administració catalana i les administracions locals per representar els interessos dels membres del col·lectiu en els temes més propers.**

A meitat de 2016 va començar a operar el departament internacional de la institució amb l'objectiu generar oportunitats de negoci internacional per als membres del col·lectiu API. Aquesta nova àrea, que treballa en estreta col·laboració amb FIABCI Spain, ha començat a explicar fora del nostre territori la proposta de valor dels nostres agents immobiliaris i ha dut a terme accions que afavoreixen les relacions comercials amb clients d'altres països.

El mes de juny es va organitzar una jornada de networking a París entre agents immobiliaris del col·lectiu API, agents de la FNAIM, la principal associació d'agents immobiliaris francesos, i FIABCI França. Tanmateix, el passat mes de novembre l'AIC va estar present al Salon National de l'Immobilier de París amb representació a un estand i impartint una conferència sobre inversió i compra de propietats al mercat català, i al Salon de l'immobiliere Marseille Méditerranée en el que es va fer una conferència dirigida al públic francès, un dels principals compradors estrangers d'habitatges al nostre territori, i s'hi van donar arguments per confiar amb la professionalitat dels membres del nostre col·lectiu.

El passat mes d'octubre l'AIC va celebrar la recepció oficial d'una comissió del China Property Management Institut, el col·lectiu d'agents immobiliaris de referència a la Xina, que gestiona prop del 70% d'operacions que es fan al país més poblat de l'Àsia.

L'àrea internacional de la institució també s'ha enfortit com a soci institucional de FIABCI Spain, que ha estat present a diverses reunions i trobades de networking internacional i ha defensat els interessos dels agents immobiliaris del col·lectiu al Congrés mundial de FIABCI celebrat a Panamà.

Pel que fa a les relacions amb l'Administració catalana, l'Associació ha participat en diverses reunions de la comissió de treball per a la redacció de la nova llei catalana d'arrendaments urbans.

El col·lectiu API, per mitjà del seu president el Sr. Joan Ollé, també va ser present a la signatura del protocol de col·laboració entre l'Agència Catalana de Consum i l'Agència de l'Habitatge de Catalunya per potenciar, entre d'altres, els serveis d'inspecció que permetin verificar que un agent immobiliari compleix amb els requisits per exercir l'activitat i els manté vigents.

A més, 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.

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 l'exercici de la nostra activitat, per pròpia iniciativa o acceptant la invitació de les institucions públiques.

## Compartint experiències per fer créixer el sector

**El V Fòrum Immoscòpia, les accions conjuntes per ser presents al BMP i a Inmociónate o la celebració del 20è aniversari del CEIC són alguns dels episodis de l'activitat pels associats d'aquest 2016.**

En una clara aposta per compartir experiències i convertir-se en l'esdeveniment immobiliari de referència del mediterrani, el V Fòrum Immoscòpia es va celebrar el passat mes d'octubre a l'Hotel Catalonia Plaza, ampliant el format a dia i mig, amb la presència de reconeguts experts nacionals i internacionals i gairebé duplicant l'assistència de l'anterior edició.

L'èxit de la trobada i el *feedback* rebut per part dels agents immobiliaris que hi van assistir ens animen a seguir endavant i a preparar des del tram final del 2016 la primera edició d'Inmotecnia, un saló professional dedicat a la tecnologia aplicada al sector immobiliari.

Tanmateix, el col·lectiu API va ser present i va facilitar als seus membres assistir a Inmociónate i al Barcelona Meeting Point. Aquest últim, celebrat just després d'Immoscòpia, va ser col·laborador d'Immoscòpia mentre que el col·lectiu API va ser patrocinador del BMP, permetent la presència i l'assistència dels seus membres al saló.

En el marc del V Fòrum Immoscòpia i coincidint amb la setmana gran del sector immobiliari, es van celebrar dos actes de referència per a la comunitat del col·lectiu API: la celebració del 20è aniversari del Centre d'Estudis Immobiliaris de Catalunya i la festa dels API a l'auditori del Teatre Nacional de Catalunya, una gala plena de sorpreses i glamour.

L'ambient distès entre els companys del col·lectiu es va repetir als tres afterworks organitzats per APIALIA durant aquest 2016. El passat mes d'abril les sorpreses i els trucs de màgia més increïbles van ser l'atracció de la Magical Mystery Night celebrada a l'Otto Zutz. Al mes de juliol, amb xancletes, camises i bluses blanques i collarets de flors, més de 150 API es van reunir a l'afterwork que van muntar APIALIA i FIABCI a la guingueta Natura de la Mar Bella. I al desembre, es va celebrar un simulacre de Cap d'Any a la Sala B de Luz de Gas, en una vetllada durant la qual es van atorgar els premis als agents més destacats de les diferents agrupacions immobiliàries d'APIALIA.

Tres actes que mostren el bon ambient entre els membres del col·lectiu API.

Un companyerisme que es va repetir en la ja tradicional pujada a peu a Montserrat des de Collbató. Agents immobiliaris i membres de l'equip de gestió del l'AIC de Barcelona van celebrar un dia de germanor, van ser rebuts pel Pare Abat i van acabar la jornada amb un àpat al Restaurant Vinya Nova – El Bruc.

Per últim i a banda d'aquests esdeveniments destacats, el l'Associació va celebrar, el 19 de maig, la seva Assemblea Ordinària, en la qual es va aprovar per unanimitat la liquidació del pressupost del 2015 així com el pressupost del 2016.

Durant el transcurs de l'acte, el president de la institució, Joan Ollé, va defensar la necessitat d'apostar pels serveis que ofereix la institució per no dependre de les condicions que puguin exigir en un futur la resta d'operadors del sector.

Un cop finalitzada l'assemblea, es va procedir a l'acte de lliurament de diplomes a prop d'un centenar dels membres que s'han incorporat al col·lectiu recentment.



## Més API al carrer que mai

**La campanya de retolació subvencionada segueix sent tot un èxit i a finals del 2016 350 agències enfortien la seva marca compartint façana amb el logotip d'API. Una acció de cobranding que beneficia a tots aquells que afegeixen la imatge d'una marca cada cop més coneguda i associada als valors de professionalitat, confiança, experiència i protecció que necessitem transmetre als consumidors.**

Aportar visibilitat al col·lectiu d'agents de la propietat immobiliària 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 d'any, 297 API ja havien decidit diferenciar-se de la seva competència i adjuntar una imatge positiva cap als seus clients sumant-se a la nostra campanya.

A Barcelona, els consumidors que passegen 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, Sant Cugat del Vallès, Lleida, Vic, Manresa i Terrassa.

Aquesta campanya ens ajuda 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.

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 l'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.

L'AIC manté 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 lloguers socials per a persones que s'acullin al Fons de Lloguer Social i que és gestionat per la Fundació Hàbitat 3.

També reforcem 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.

## INFORME D'AUDITORIA DE COMPTES ANUALS ABREUJATS

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

Hem auditat els comptes anuals abreujats de l'Entitat **ASSOCIACIÓ D'AGENTS IMMOBILIARIS DE CATALUNYA**, que comprenen el balanç a 31 de desembre de 2016, el compte de pèrdues i guanys i la memòria corresponents a l'exercici anual finalitzat en aquesta data.

### RESPONSABILITAT DELS MEMBRES DE LA JUNTA DIRECTIVA EN RELACIÓ AMB ELS COMPTES ANUALS ABREUJATS

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.

### RESPONSABILITAT DE L'AUDITOR

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.

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.

Considerem que l'evidència d'auditoria que hem obtingut proporciona una base suficient i adequada per a la nostra opinió d'auditoria.

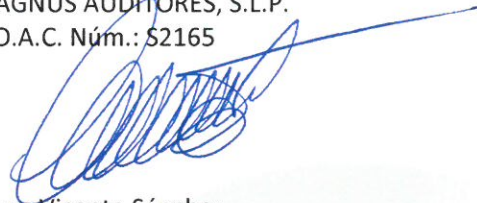
### OPINIÓ

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 2016, 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.

**PARÀGRAF D'ÈMFASI**

Cridem l'atenció sobre la Nota 7 de la memòria adjunta que indica que l'entitat ha incorregut en uns beneficis nets de 51.032,08 euros, el que situa el patrimoni net en negatiu per un import de 13.197,62 euros a l'exercici finalitzat el 31 de desembre de 2016. Aquesta situació indica l'existència d'una incertesa material que pot general 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.: S2165



Laura Vicente Sánchez  
I.C.J.C.C. Núm.: 2.139  
R.O.A.C. Núm.: 20.502  
Barcelona, 7 d'abril de 2017

## Compte de pèrdues i guanys

COMPTE DE PÈRDUES I GUANYS	2016	2015
<b>A) OPERACIONS CONTINUADES</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>1. Import net de la xifra de negocis</b>	<b>1.658.201,55</b>	<b>1.223.264,24</b>
a) Vendes de béns i serveis	270.901,72	152.347,06
700 SERVEIS	270.901,72	152.347,06
b) Prestacions de servei	1.387.299,83	1.070.917,18
705 QUOTES ASSOCIATS	1.387.299,83	1.070.917,18
<b>4. Aprovisionaments</b>	<b>-427.505,36</b>	<b>-229.260,18</b>
a) Compres de mercaderies	-600,00	-800,00
600 COMPRES DE SERVEIS	-600,00	-800
b) Compres de béns i serveis	-266.709,17	-143.750,34
602 COMPRES D'ALTRES APROV.	-266.709,17	-143.750,34
c) Treballs realitzats per altres empreses	-160.196,19	-84.709,84
603 COMPRES	-145.166,19	-84.709,84
607 TREBALLS REALITZATS PER TERCERS	-15.030,00	0
<b>5. Altres ingressos d'explotació</b>	<b>372.127,93</b>	<b>229.723,59</b>
a) Ingressos accessoris i de gestió	372.127,93	229.723,59
759 INGRESSOS PER SERVEIS DIVERSOS	372.127,93	229.723,59
<b>6. Despeses de personal</b>	<b>-231.722,29</b>	<b>-110.273,13</b>
a) Sous, salaris i auxiliars	-188.020,57	-90.710,73
640 SOUS I SALARIS	-187.776,05	-90.622,67
641 INDEMNITZACIONS	-244,52	-88,06
b) Càrregues socials	-44.454,22	-17.182,40
642 SEGURETAT SOCIAL	-41.954,22	-17.182,40
648 FORMACIÓ	-2.500,00	0
d) D'altres despeses	752,50	-2.380,00
647 D'ALTRES DESPESES	752,50	-2.380,00
<b>7. Altres despeses d'explotació</b>	<b>-1.309.717,80</b>	<b>-1.029.556,03</b>
a) Serveis exteriors	-1.296.117,47	-1.017.886,76
621 ARRENDAMENTS I CÀNONS	-18.229,62	-11.358,99
623 SERVEIS PROFESSIONALS INDEP.	-291.126,00	-212.141,43
624 SERVEIS DE GESTIÓ DEPARTAMENTAL	-294.324,00	-277.520,00
625 PRIMES D'ASSEGURANCES	-267.738,24	-188.974,55
626 SERVEIS BANCARIS	-1.833,07	-1.274,23
627 PUBLICITAT, PROPAGANDA, RRPP	-301.169,72	-212.918,75
628 SUBMINISTRES	-1.205,06	0
629 ALTRES SERVEIS	-120.491,76	-113.698,81

b) Tributs	-1.873,82	0
631 ALTRES TRIBUTS	-1.905,32	0
634 AJUST. NEGAT. EN IMPOS. INDIR.	31,50	0
c) Pèrdues, deteriorament, i var. provisions	-11.726,51	-11.669,27
650 PÈRDUA QUOTES INCOBRABLES	-9.484,68	-11.669,27
694 PERD. DETER. CRED. OP. COMERC.	-2.241,83	0
<b>8. Amortització de l'immobilitzat</b>	<b>-47.704,61</b>	<b>-63.205,22</b>
680 AMORTITZACIÓ IMMB. IMMATERIAL	-46.215,58	-63.066,72
681 AMORTITZACIÓ IMMB. MATERIAL	-1.489,03	-138,5
<b>13. Altres Resultats</b>	<b>36.710,06</b>	<b>30.499,69</b>
678 DESPESES EXTRAORDINÀRIES	-7.214,48	-3.985,95
778 INGRESSOS EXTRAORDINARIS	43.924,54	34.485,64
<b>A.1) RESULTATS D'EXPLOTACIÓ</b>	<b>50.389,48</b>	<b>51.192,96</b>
<b>14. Ingressos financers</b>	<b>642,60</b>	<b>1.883,64</b>
b) De valors negociables i altres inst. fin.	642,60	1.883,64
b1) D'entitats financeres	642,60	1.883,64
762 INGRESSOS FINANCERS	642,60	1.883,64
<b>A.2) RESULTAT FINANCER</b>	<b>642,60</b>	<b>1.883,64</b>
<b>A.3) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS</b>	<b>51.032,08</b>	<b>53.076,60</b>
<b>A.4) RESUL. L'EXERCICI PROC. D'OPERAC. CONTIN.</b>	<b>51.032,08</b>	<b>53.076,60</b>
<b>B) OPERACIONS INTERROMPUDES</b>	<b>0</b>	<b>1,00</b>
<b>A.5) RESULTAT DE L'EXERCICI</b>	<b>51.032,08</b>	<b>53.076,60</b>



## Balanç de situació (I)

ACTIU	2016	2015
<b>A) ACTIU NO CORRENT</b>	<b>176.368,56</b>	<b>73.736,75</b>
I. Immobilitzat intangible	63.280,77	67.186,42
206 APLICACIONS INFORMÀTIQUES	231.522,55	189.212,62
280 AMORT. ACUM. IMMOB. INTANGIBLE	-168.241,78	-122.026,20
II. Immobilitzat material	5.087,79	1.550,33
216 MOBILIARI	189,00	0
217 EQUIPS INFORMÀTICS	6.526,32	1.688,83
281 AMORT. ACUM. IMMOB. MATERIAL	-1.627,53	-138,5
IV. Inversions en empreses del grup	6.000,00	3.000,00
240 PARTICIPACIONS EN EMPRESES DEL GRUP	6.000,00	3.000,00
V. Inversions financeres a llarg termini	102.000,00	2.000,00
258 IMPOSICIONS A LLARG TERMINI	100.000,00	0
260 FIANCES CONSTITUÏDES A LLARG TERMINI	2.000,00	2.000,00
<b>B) ACTIU CORRENT</b>	<b>388.042,84</b>	<b>337.458,73</b>
III. Deutors comercials i altres comptes cobrar	275.963,65	210.007,30
1. Clients vendes i prestació de serveis	270.435,18	206.694,52
b) Clients vendes i prestació serv. CP	270.435,18	206.694,52
430 CLIENTS	270.435,18	206.694,52
436 CLIENTS DE DUBTÓS COBRAMENT	2.241,83	0
490 DETER. VALOR CREDITOS OPERACIONS COMERCIALS	-2.241,83	0
3. Altres deutors	5.528,47	3.312,78
440 DEUTORS	5.408,70	2.940,00
473 HP, RETENCIONS I PAGAM. A COMPTE	119,77	372,78
V. Inversions financeres a curt termini	0	100.000,00
548 IMPOSICIONS A CURT TERMINI	0	100.000,00
VI. Periodificacions a curt termini	1.483,33	0
480 DESPESES ANTICIPADES	1.483,33	0
VII. Efectiu i altres actius líquids equivalents	110.595,86	27.451,43
570 CAIXA	1.247,30	2.298,67
572 BANCS	109.348,56	25.152,76
<b>TOTAL ACTIU</b>	<b>564.411,40</b>	<b>411.195,48</b>

## Balanç de situació (II)

PASSIU	2016	2015
<b>A) PATRIMONI NET</b>	<b>-13.197,62</b>	<b>-64.229,70</b>
A-1) Fons propis	-13.197,62	-64.229,70
V. Resultat d'exercicis anteriors	-64.229,70	-117.306,30
120 ROMANENT	0	10.722,82
121 RESULTATS NEGATIUS D'EXERCICIS ANTERIORS	-64.229,70	-128.029,12
VII. Resultat de l'exercici	51.032,08	53.076,60
<b>B) PASSIU NO CORRENT</b>	<b>392.097,07</b>	<b>301.314,04</b>
II. Deutes a llarg termini	392.097,07	301.314,04
3. Altres deutes a llarg termini	392.097,07	301.314,04
180 FIANCES REBUDES A LLARG TERMINI	392.097,07	301.314,04
<b>C) PASSIU CORRENT</b>	<b>185.511,95</b>	<b>174.111,14</b>
III. Deutes a curt termini	2.960,00	7.187,04
3. Altres deutes a curt termini	2.960,00	7.187,04
555 PARTIDES PENDENTS D'APLICACIÓ	2.960,00	7.187,04
V. Creditors comerc. i altres comptes pagar	164.027,94	147.746,58
2. Altres creditors	164.027,94	147.746,58
410 CREDITORS PER PRESTACIÓ DE SERVEIS	126.824,65	114.183,51
417 PROVISIONS A CURT TERMINI	-2.144,44	0
465 REMUNERACIONS PENDENTS DE PAGAMENT	4.078,57	2.580,03
475 HP. CREDITORS CONCEPTES FISCALS	28.974,13	28.354,29
476 ORG. DE LA SS.SS., CREDITORA	6.295,03	2.628,75
VI. Periodificacions a curt termini	18.524,01	19.177,52
485 INGRESSOS ANTICIPATS	18.524,01	19.177,52
<b>TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU</b>	<b>564.411,40</b>	<b>411.195,48</b>