

Treballant pel futur dels API

L'AIC: un model associatiu d'èxit

Va ser l'any 2010, quan arrel de la regulació de les agències immobiliàries a Catalunya – del Decret del reglament del Registre AIC, conseqüència de la Llei del Dret a l'Habitatge de 2007 – es va constituir la nostra associació AIC. Els seus fundadors van ser tres col·legis de professionals immobiliaris catalans – de Barcelona, Girona i Lleida – que llavors van entendre l'impacte futur del nou marc regulatori del sector a Catalunya.

Inicialment, l'AIC donava cobertura professional – dins del marc normatiu català - a aquells agents immobiliaris que per raons estatutàries no podien accedir als col·legis d'agents de la propietat immobiliària i ajudar així a la professionalització del sector. Aquests objectius continuen avui ben vigents, si bé s'han ampliat amb d'altres d'eficàcia, eficiència i reforçament de la deontologia que cerquen una major rellevància i reconeixement social, imprescindibles per servir cada dia millor als consumidors.

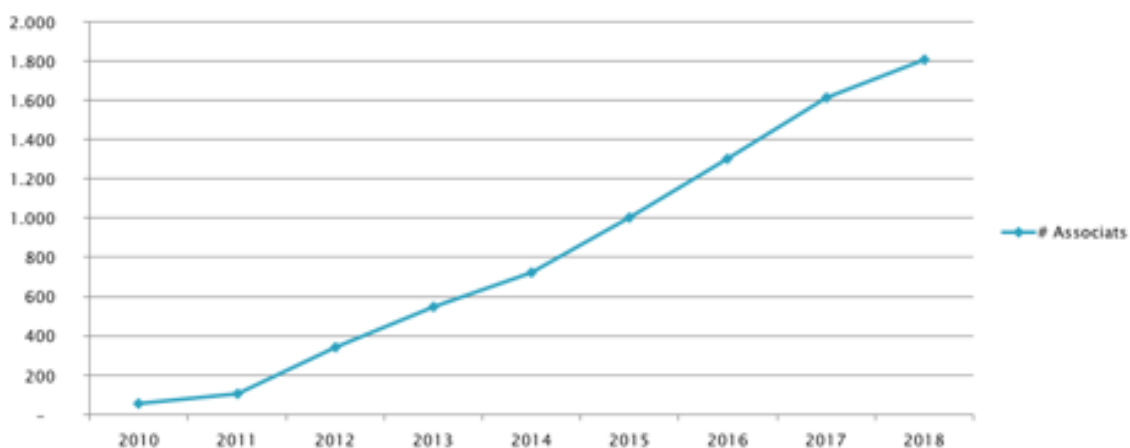
Els inicis de l'AIC van coincidir amb un entorn socioeconòmic molt complicat. Cal recordar que durant el període 2010-2013 van ser els anys més difícils de la profunda recessió econòmica que va començar el 2008 i va castigar molt especialment el sector immobiliari del nostre país. Llavors difícilment es podia cercar el finançament – intern o extern - per la posada en marxa d'un nou model que precisava de serveis professionals imprescindibles pels associats i pel desenvolupament de l'AIC. En aquest context, el recolzament dels Col·legis fundadors va ser cabdal i molt especialment el de Barcelona, tan per la seva dimensió com per la seva directa implicació.

Tot seguit analitzarem de forma breu l'evolució dels paràmetres més rellevants que posen de manifest la trajectòria i consolidació de l'AIC, així com l'èxit del model emprat.

ELS ASSOCIATS

Durant aquests anys el creixement continuat ha estat espectacular; així, a finals de 2018 el nombre d'associats directes era superior a 1.800 professionals i de més de 3.300 si s'inclouen els col·legiats exercents dels 3 COAPI's que conformen el col·lectiu API a Catalunya. Això representa avui un col·lectiu superior al 60% dels agents inscrits al Registre AICAT, però també un creixement mitjà anual "net" (altes menys baixes) de més de 250 agents directes. Cal remarcar però, que en alguns anys el nombre d'altes d'agents a l'AIC ha superat els 500. Al gràfic de sota observem que aquest creixement s'ha produït d'una forma regular i constant durant tot el període, el qual mostra - pel nombre d'adhesions - la potència de creixement del projecte.

EVOLUCIÓ DELS ASSOCIATS



Les claus que motiven aquest creixement i l'èxit del model AIC es basen sobre l'adient definició d'objectius, planificació, organització i supervisió de la gestió. També hi ha contribuït l'excel·lent treball dels equips comercials recolzat per la posada a disposició dels agents d'uns serveis professionals d'elevat valor afegit, i també la campanya de retolació d'oficines de la xarxa API, que marca uns atributs diferencials de la "marca api" vers llurs clients.

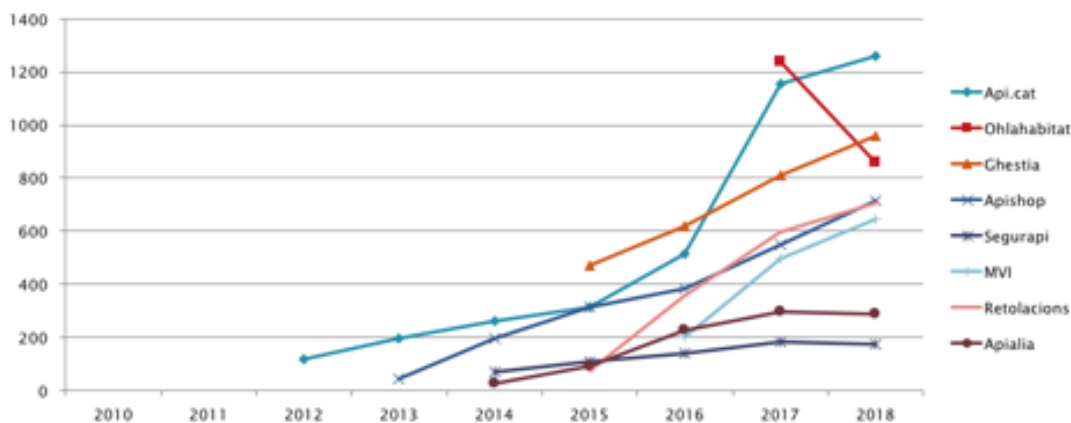
ELS SERVEIS

Durant la segona part d'aquest període s'han instrumentat tres empreses "filials" de l'AIC al servei del col·lectiu de professionals del sector. Totes elles tenen com a única finalitat facilitar els millors instruments de gestió que requereixen els agents immobiliaris, per fer més eficients els serveis professionals que aquests presten als seus clients:

- TECNO API 5.0, SLU. Empresa de serveis tecnològics, comercials, asseguradors, financers i internacionals.
- APIALIA 2013, SLU. Empresa de serveis de col·laboració comercial immobiliària entre agents.
- IMMOSCÒPIA, SLU. Empresa de serveis de coneixement: formació, estudis, publicacions, esdeveniments i borsa de treball.

La cartera de serveis de TECNO API no ha parat d'incrementar-se, així com la seva utilització per part dels agents immobiliaris. La cartera s'actualitza de forma sistemàtica i es vetlla perquè estiguin a disposició els serveis de més utilitat i capdavaners. En aquesta línia l'any 2017 TECNO API va ser promotora d'INMOTECNIA-RENT, el primer saló de la tecnologia aplicada al sector immobiliari que es feia a Espanya.

EVOLUCIÓ DEL NOMBRE D'USUARIS DELS SERVEIS

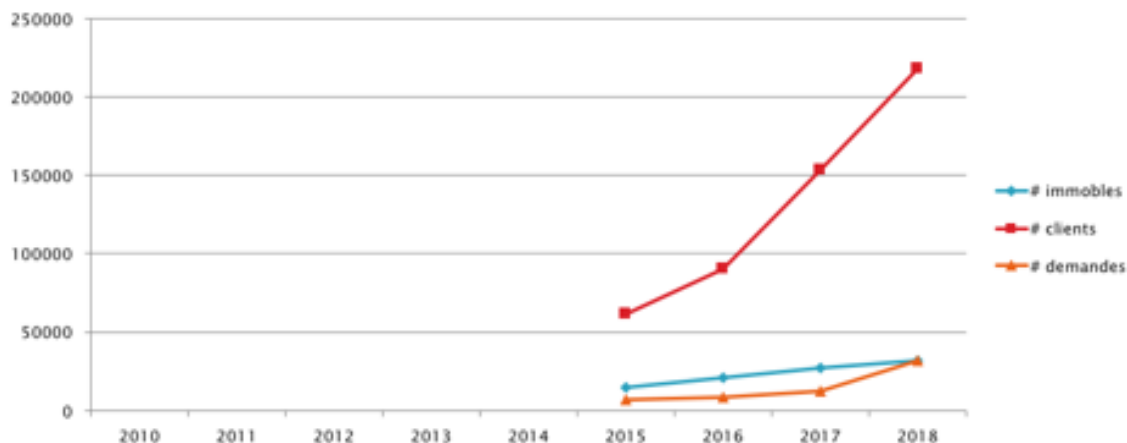


Convé destacar el servei MVI gestionat pel Col·legi de Registradors, d'elevat valor afegit a la tasca diària dels agents immobiliaris. També mereix un esment especial el servei de suport internacional, per tal d'afavorir el networking entre agents immobiliaris de diverses nacionalitats i facilitar la venda de

propietats a estrangers, atès que a Espanya aquests intervenen en el 15% de les transaccions de propietats proper al 20% a Catalunya.

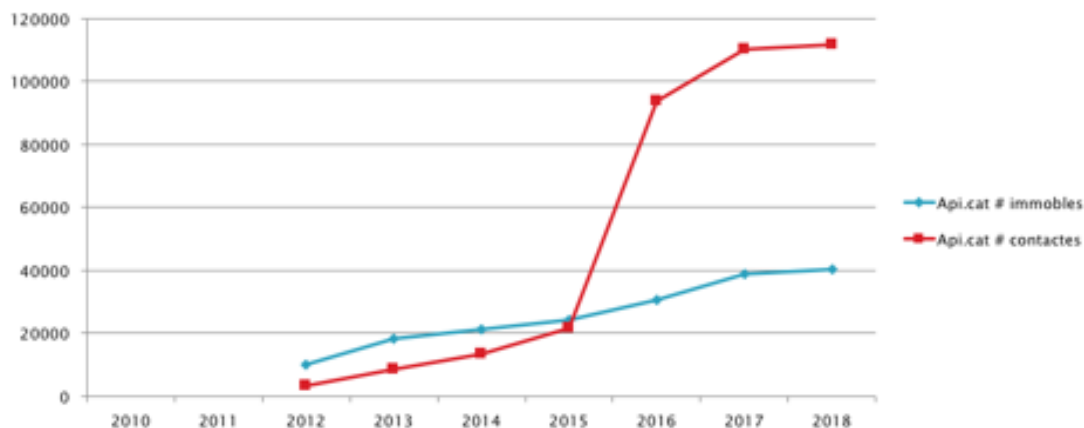
Pel que fa al CRM immobiliari – **Ghestia** – s’ha desenvolupat per donar resposta a les necessitats canviants de gestió de la informació dels agents i del mercat. És un repte que aquest s’actualitzi de forma permanent introduint les millores que la tecnologia va permetent per tal de ser un referent al sector, en competència amb altres CRM del mercat. En 2019 les millores que s’implementaran el portaran a ser un dels millors serveis del col·lectiu.

EVOLUCIÓ DEL CRM GHESTIA



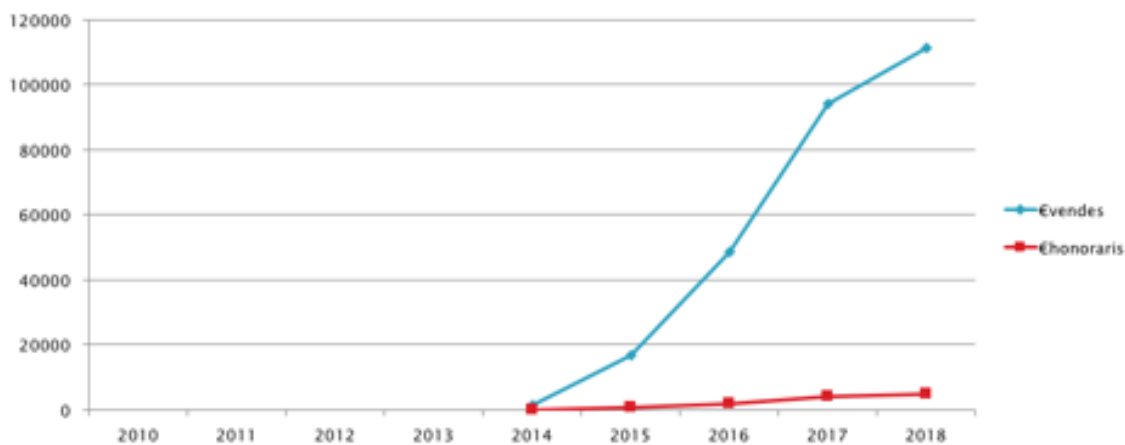
El portal immobiliari del col·lectiu API a Catalunya – **API.CAT** – és un instrument que vetlla pel col·lectiu i ofereix a compradors i venedors un espai de comerç immobiliari de confiança per a les seves transaccions. Si bé el seu creixement inicial va ser un xic lent, avui té un creixement sostingut i una major visibilitat, en els propers anys s’incrementarà la seva presència, no només per les polítiques actives de màrqueting, sinó també pel creixement de l’oferta immobiliària i pel recolzament que trobi en el nostre col·lectiu.

EVOLUCIÓ DELS IMMOBLES I CONTACTES DEL PORTAL API.CAT



APIALIA, el servei de comercialització immobiliària compartida, ha estat un model d'èxit contrastat i trencador respecte les MLS que operen a Espanya. De forma exponencial i en només 4 anys, des de la seva primera transacció compartida a finals de 2014, APIALIA ha realitzat més de 1.300 compravendes compartides amb mandat en exclusiva per un import superior a 270 M€, que ha reportat als agents immobiliaris més d'11 M€ d'honoraris directes compartits en exclusiva i un import addicional semblant en operacions obertes derivades del treball en equip.

EVOLUCIÓ APIALIA – IMPORT DE LES VENDES I HONORARIS

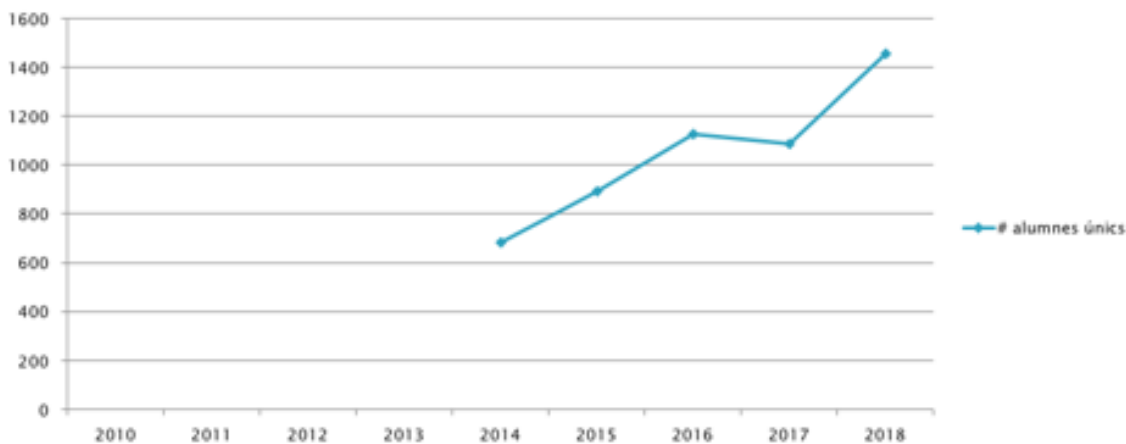


La formació i el reciclatge han estat, són i seran cabdals en l'esdevenir de qualsevol professió. És imprescindible per donar sempre el millor servei possible. Al sector immobiliari també; cal que tots els professionals que conformen els equips de l'agència immobiliària (gerents, coordinadors, captadors, venedors, ...) estiguin ben formats.

IMMOSCÒPIA és l'entitat que dóna els "serveis de coneixement" per al nostre col·lectiu. Està present fonamentalment per a la formació – presencial i online - però també en l'edició de publicacions i organització d'esdeveniments, a més de gestionar la borsa de treball immobiliària per proveir de candidats als agents associats.

Els itineraris formatius disponibles, la cartera de cursos i el nombre d'alumnes han tingut un creixement rellevant els darrers anys.

EVOLUCIÓ DE LA FORMACIÓ – NOMBRE D'ALUMNES ÚNICS



L'objectiu d'**IMMOSCÒPIA** és esdevenir el centre de referència del sector immobiliari en recerca, difusió del coneixement i formació a nivell nacional i internacional, per contribuir a l'evolució i creixement del sector i a la generació de noves realitats, difonent, potenciant i creant cultura immobiliària de qualitat i transmetent valors socials positius.

Immoscòpia posa a l'abast del col·lectiu tota la informació i formació que puguin necessitar perquè puguin oferir un servei professional i de qualitat aconseguint un valor diferencial al mercat.

GESTIÓ ASSOCIATIVA

L'AIC no ha estat solament una associació de professionals. S'ha implicat en la defensa dels interessos del col·lectiu d'agents immobiliaris en les dues vessants: tant professional com empresarial. Així, el 2016 va promoure la creació d'**AMEI (Associació Mediterrània d'Empresaris Immobiliaris)** per tal que els agents immobiliaris poguessin gaudir d'una plataforma patronal que defensés els seus interessos com empresaris del sector, a més de com professionals; d'aquesta associació avui són membres nats tots els agents – associats i col·legiats – que conformen el col·lectiu API a Catalunya.

AMEI, es va integrar com membre de **FADEI (Federació d'Associacions d'Empresaris Immobiliaris)**, que va néixer el 2017, com la patronal espanyola del sector de la mediació immobiliària associada a la CEOE, en substitució de la desapareguda AEGI (Associació Empresarial de Gestors Immobiliaris). Avui AMEI presideix FADEI que agrupa a més de 6.000 agents immobiliaris a Espanya. FADEI vetlla pels interessos dels agents que estan representats mitjançant les diverses associacions empresarials; la seva presència en la negociació de convenis col·lectius del sector, la resolució de conflictes col·lectius i també per atorgar un marc regulatori formatiu, que millori de forma permanent la competència professional de tots els col·laboradors dels agents immobiliaris.

GESTIÓ ECONÒMICA

Com ja s'apuntava, els inicis de l'AIC van tenir un alt nivell de dificultat: d'una banda l'entorn econòmic general i del sector en especial; de l'altra, la falta de recursos amb la que va néixer l'associació, que va motivar que durant la primera fase (fins al 2014) l'equilibri econòmic fos complicat, car es va haver de fer una inversió important en la generació serveis professionals per posar-los a disposició del col·lectiu API. És a partir del 2015 (inici de la segona fase) on millora el resultat econòmic del grup AIC, derivat de la reorganització que va suposar l'especialització de les seves empreses filials i de l'optimització de recursos procedent, entre d'altres, de les economies d'escala fruit del creixement del col·lectiu. Avui la situació és envejable: el grup AIC està ben posicionat per encetar la tercera fase d'expansió en la comercialització dels seus serveis a través de les seves empreses filials.

EVOLUCIÓ DEL RESULTAT I CASH FLOW DEL GRUP AIC (K€)



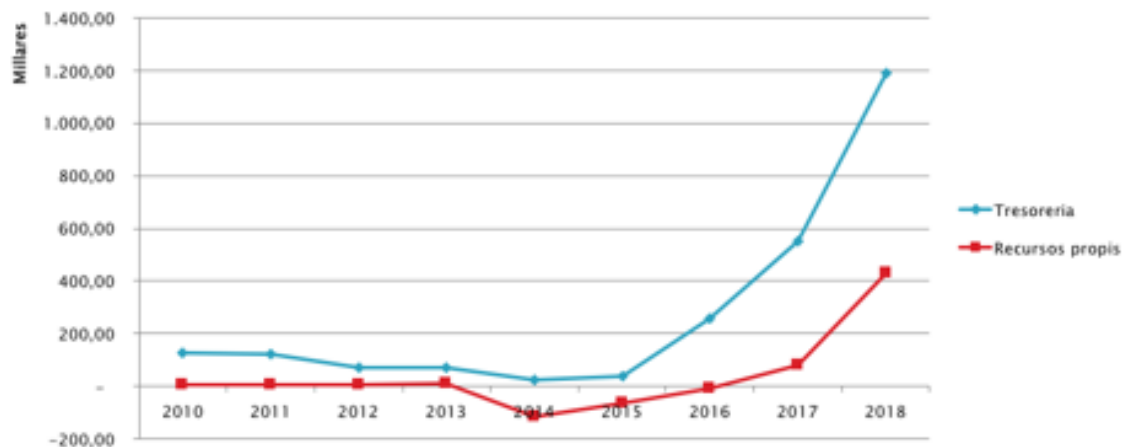
Cal remarcar que la bona gestió econòmica es reflecteix també en l'eficiència, ja que cada any que passa els associats poden gaudir de més i millors serveis professionals inclosos a la quota, la qual l'AIC l'ha mantingut en el mateix import que a l'inici. Hom pot dir que cada any els associats reben més "dividends associatius" en forma de serveis inclosos a la seva quota.

PATRIMONI

El patrimoni del grup AIC va seguir l'estela de la manca de recursos en la seva constitució i també del resultat de la gestió econòmica durant aquests anys indicada anteriorment. Podem dir que el dia de la constitució el patrimoni net de l'AIC era "0" i avui el del grup AIC és superior a 400.000 €, té una tresoreria elevada i convé remarcar que sense cap endeutament. Addicionalment, caldria afegir el valor de les 3 empreses filials reflectides comptablement per 3.000 € cadascuna i que sense dubte tenen avui un valor de mercat molt superior.

És aquest balanç sanejat que permet avui al grup AIC plantejar – amb seny – d'altres reptes futurs amb la tranquil·litat d'una estructura patrimonial, econòmica i organitzativa sòlida.

EVOLUCIÓ DE LA TRESORERIA I ELS RECURSOS PROPIS (K€)



LES CLAUS DEL MODEL

La regulació immobiliària catalana ha estat un referent a la resta de l'estat espanyol. Posteriorment a la seva consolidació, d'altres comunitats autònomes, han volgut emular – totalment o parcialment - la normativa catalana per implementar-la en els seus respectius territoris: Múrcia, País Basc, Andalusia o Madrid en són ja un exemple i d'altres avui (Comunitat Valenciana) estan treballant en aquesta direcció.

Ben segur que sense l'AIC, la materialització de la Llei de l'Habitatge a Catalunya hagués estat molt diferent. L'AIC ha impulsat i desenvolupat a través dels serveis la professió immobiliària durant aquests darrers vuit anys. Ho ha fet en un entorn molt complicat especialment durant els quatre primers anys de la seva existència. Avui està plenament consolidada, és la primera d'Espanya pel nombre d'associats – directes i indirectes - i és un model referent de gestió i bon govern que moltes associacions volen seguir-lo a Espanya i a d'altres països.

Tot el que s'ha indicat del procés de l'AIC, difícilment hagués estat possible sense la visió de futur dels seus fundadors, la generositat dels membres de les juntes directives, ni la capacitat dels gestors de dur a terme un repte gens fàcil dins d'aquell entorn. La implicació de tots els actors d'aquest projecte, la seva dedicació i honestedat, així com la pinya que han fet per superar plegats els moments difícils han estat, sense dubte, la major part de les claus de l'èxit del projecte. El factor humà ha estat un cop més determinant.

Avui el grup AIC es troba plenament consolidat i amb totes les condicions per mantenir un creixement prudent del nombre d'associats a Catalunya els propers anys i també perquè les seves empreses amb el seu expertise i mantenint un procés de millora contínua puguin fer arribar els seus serveis a d'altres col·legis i associacions espanyoles i estrangeres.

Vagi el nostre reconeixement a la feina ben feta per a tots aquells que participat de forma activa la seva gestació, creixement i gestió del grup AIC. Demanem a aquells que la continuïn a partir d'ara a seguir aquest rumb, perquè l'entitat es mantingui com a referent per d'altres; això significarà que s'està en el bon camí del servei als professionals del sector i implícitament també de la societat.

La consolidació d'una institució

Actualment l'AIC es posiciona, amb més de 1.800 membres, com la institució de referència al sector de la mediació immobiliària del nostre país mantenint un ritme de creixement constant.

En un moment de maduració de la nostra entitat, hem apostat per un model de gestió professionalitzat enfocat a generar valor als nostres agents immobiliaris i als seus clients, que segueix tres línies d'acció: facilitar un millor assessorament, impulsar noves i millorades eines que els ajudin en la seva gestió diària i incorporar nous serveis o millorar els existents enfocats a maximitzar el valor aportat al nostre col·lectiu d'agents, per fer front a un entorn cada vegada més competitiu i digitalitzat.

En aquesta línia, durant el 2018 hem treballat per facilitar **millors eines** al nostre col·lectiu:

Hem redefinit el nostre gestor immobiliari Ghestia incorporant moltes novetats que, quan estigui desenvolupat, el portaran a competir amb la resta de gestors del mercat i hem estrenat una nova botiga online, APISHOP, per oferir productes immobiliaris a bons preus. També hem renovat Inmoservices, una plataforma que ofereix acords de serveis exclusius per als nostres agents.

En quan a **assessorament i informació** s'ha potenciat la comunicació amb newsletters mensuals perquè el nostre col·lectiu es trobi en tot moment informat dels aspectes més rellevants del sector (institucional, serveis i legal) per a una millor gestió del seu negoci.

Un dels punts de **millora de serveis** rellevants ha estat la generació d'oportunitats de negoci internacionals per als membres del nostre col·lectiu i pel foment de les relacions institucionals, com el seguiment periòdic del conveni amb Consum i Habitatge.

Per altra banda, s'han continuat potenciant les activitats per promocionar la marca API (continua amb èxit la campanya de retolació subvencionada d'oficines, amb més de 700 agències retolades a tota la

demarcació) així com els esdeveniments més rellevants de l'AIC , com ara el III Tribuna Immoscòpia (jornada tècnica a principis d'any sobre l'evolució del sector i perspectives de l'any en curs) o el VII Fòrum Immoscòpia, que va doblar els inscrits respecte l'any anterior.

A més a més, aquest últim any ha significat un període de transició per l'àrea formativa de l'associació, amb la incorporació d'un nou director, que lidera l'anhel de l'associació de cobrir les necessitats de formació immobiliària del col·lectiu.

Tots aquest avenços, en un any optimista pel mercat immobiliari tot i la incertesa política que s'ha viscut. El 2018 ha suposat, en termes generals dels experts, l'alça del sector immobiliari amb dades optimistes d'expansió, sobretot a ciutats com Barcelona i Madrid, a més a més d'un augment de les transaccions fins prop de les 520.000 operacions de compravenda, un 12% més que al 2017 segons els experts.

Aquest 2019 l'afrontem amb molta il·lusió ja que veurem el llançament del nou Ghestia, el nou portal api.cat i el naixement del nou projecte d'atenció a l'agent per una millora contínua, buscant l'excel·lència en l'atenció, entre d'altres, com el reenfoc de la plataforma Inmorealservices.

Continuarem treballant pel nostre col·lectiu i pel futur... de tots.

Una comunitat en creixement

1.810 associats a 31 de desembre de 2018. Una xifra de la que estem molt orgullosos tenint en compte que, els dos últims anys, l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya ha incorporat a més de 500 nous agents que han dipositat la seva confiança a la nostra institució per fer créixer el seu negoci.

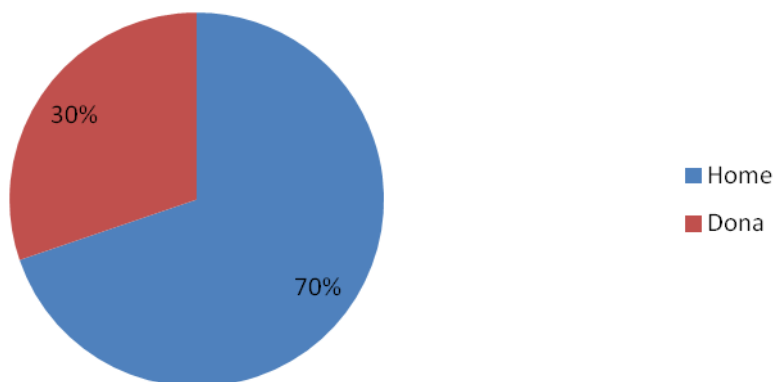
Les dades extretes del cens d'associats són clares: durant l'últim any el cens de l'Associació ens mostra un creixement important, passant de 1.615 associats a 31 de desembre del 2017 als 1.810 que hi havia a 31 de desembre de 2018. D'aquest total, 1.267 agents corresponen a la província de Barcelona; 305 a la de Girona; 57 a la de Lleida i 181 a la de Tarragona.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Barcelona	49	90	237	350	484	689	925	1.134	1.267	70%
Girona	3	8	43	123	158	198	205	260	305	16,85%
Lleida	5	7	29	33	34	40	47	51	57	3,15%
Tarragona	1	2	32	112	120	73	126	170	181	10%
Total	58	107	341	618	796	1.000	1.303	1.615	1.810	100%

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 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 un de cada tres agents immobiliaris que exerceixen com a tal a la nostra institució és una dona.

Sexe



En referència a l'edat dels associats, trobem que la franja més significativa és la de 41-50 anys, amb un 37% del total d'associats, tot i que la franja de 51-60 anys amb un 31% s'hi troba molt a prop. En canvi, la resta de franges no resulten tan significatives, ja que el percentatge és diferencialment inferior.

Edat	
< 30	4%
31-40	18%
41-50	37%
51-60	31%
> 60	10%

Si analitzem la via d'accés a l'AIC dels agents, trobem que el 30% dels professionals ja estaven inscrits al 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 70% restant, la majoria (43%) van obtenir la seva formació específica a través de cursos equivalents d'altres centres educatius homologats, o bé a través d'Immoscòpia Formació (20%). La resta de professionals havien cursat estudis superiors en matèria immobiliària o comptaven amb títols en Economia, Empresarials, Administració i Direcció d'Empreses, Dret o estudis similars.

Estudis	
Transitòria - Alta amb núm. AICAT	30%
Immoscòpia Formació	20%
Altres centres - 200h	43%
Adm. Finques	0%
Economia - Empresarials - ADE - BBA	3%
Graduat Immob. - Postgrau	2%
Dret	1%
Arquitectura	0%

Respecte a la distribució geogràfica de les agències immobiliàries (1.810 en total, a 31 de desembre de 2018), comprovem que més de dos terços dels despatxos professionals es concentren al Barcelonès (70,8%). De la resta, el 15,5% es troben a Girona, el 8,8% a Tarragona i el 3,5% a Lleida.

Catalunya	
Total despatxos	1.810

Barcelona		
Alt Penedès	17	1,34%
Anoia	23	1,82%
Bages - Berguedà	29	2,29%
Baix Llobregat	104	8,21%
Barcelonès	612	48,30%
Garraf	71	5,60%
Maresme	130	10,26%
Osona	44	3,47%
Vallès Occidental	157	12,39%
Vallès Oriental	80	6,31%
Total	1.267	100%

Girona		
Alt Empordà	116	38,03%
Baix Empordà	78	25,57%
Cerdanya	7	2,30%
Garrotxa	11	3,61%
Gironès	31	10,16%
Pla Estany	6	1,97%
Ripollès	6	1,97%
Selva	50	16,39%
Total	305	100%

Lleida		
Alta Ribagorça	1	1,75%
Cerdanya	1	1,75%
Garrigues	5	8,77%
Noguera	2	3,51%
Pallars Jussà	1	1,75%
Pla d'Urgell	7	12,28%
Segarra	2	3,51%
Segrià	29	50,88%
Urgell	2	3,51%
Vall d'Aran	7	12,28%
Total	57	100%

Tarragona		
Alt Camp	9	4,97%
Baix Camp	44	24,31%
Baix Ebre	36	19,89%
Baix Penedès	29	16,02%
Montsià	12	6,63%
Ribera d'Ebre	2	1,10%
Tarragonès	49	27,07%
Total	181	100%

Al servei de l'API

L'any 2018 ha suposat un pas endavant en la gestió de serveis, amb un treball exhaustiu de transformació de diferents parts de la plataforma Inmorealservices, gestionada per Tecnoapi, a través de la qual tots els agents poden accedir des de qualsevol lloc i moment a tots els serveis i productes que la institució els hi proporciona.

D'una banda, s'ha relançat **Inmoservices**, amb més de 90.000 visites enguany, on els agents poden trobar els acords exclusius amb múltiples empreses que ofereixen serveis immobiliaris específics per al seu dia a dia. D'altra banda, s'ha transformat el model de la nostra botiga online **Apishop**, amb un enfocament molt més intuïtiu i amb un ventall de serveis per a tot el que puguin necessitar els nostres API. L'any 2018 s'han realitzat més de 4.300 serveis.

Pel que fa al nostre portal immobiliari API.CAT, s'han assolit uns 87.000 contactes, amb una mitjana de 7.200 contactes/mes i un rècord en visites d'1,6M (un +35% interanual) i amb més de 55.000 immobles publicats durant el 2018.

A més a més, l'optimització de la campanya a Google Adwords ha permès reduir el CPC en un 30%, estalviant un 20% de la inversió SEM.

Hem aconseguit posicionar orgànicament més de 21.000 keywords en Top 10 (un 15% més que al 2017) i més de 7.000 en Top 5 (un 200% més que al 2017), el que significa que els compradors i venedors ens localitzen amb molta més facilitat a les seves cerques de Google.

El **gestor Ghestia**, que comptava a finals de 2017 amb 731 usuaris i prop de 30.000 immobles, ha xifrat el 2018 en 840 usuaris i prop de 37.000 immobles publicats.

Al 2018 **Apishop**, la nostra botiga online, ha incorporat un nou model de disseny més atractiu i alhora intuïtiu, que genera més satisfacció a l'usuari. També s'han donat d'alta nous productes i serveis d'utilitat

per als agents. Apishop ha continuat la seva línia de creixement des de 2017, amb un augment del 25% tan amb serveis realitzats com amb facturació.

Pel que fa a **Inmosegur** i **Inmocredit**, dos dels serveis més importants de la nostra plataforma, han seguit creixent al 2018: Inmosegur ha gestionat més de 1.200 pòlisses d'assegurances que han generat gairebé 250.000€ de primes. A través d'Inmocredit s'han atorgat hipoteques per un valor de 5,4 M€.

Continuament estem fent difusió dels nous serveis afegint càpsules informatives a la nova newsletter de serveis. També aspirem a ser el canal informatiu immobiliari de referència al nostre col·lectiu amb les noves newsletters legal i mensual (institucional), així com a través de les noves estratègies de les xarxes socials i blogs del grup.

Durant el 2018, el departament internacional ha continuat intensificant les seves actuacions per tal de construir ponts que generin oportunitats comercials amb agents immobiliaris d'altres països (15% de les transaccions del país), com un stand a la fira Second Home Utrecht, un esdeveniment de l'ambaixada espanyola a França o el networking amb agents francesos celebrat a Immoscòpia.

La xarxa d'agrupacions immobiliàries **Apialia**, creada al 2014, ja està present a 22 demarcacions geogràfiques a Catalunya, amb un pla d'expansió estratègica en funcionament i més de 280 agents adscrits. El model Apialia té avantatges pel propietari, que rep una atenció totalment personalitzada amb un sol agent, multiplicant alhora les seves possibilitats de venda de l'immoble gràcies a la gestió compartida; i pel comprador, que té la possibilitat d'accedir a una gran oferta d'habitatges de forma més còmoda i ràpida. Durant el 2018 es van realitzar 542 operacions compartides (100 més que al 2017) per un valor superior als 111.000.000 M€, amb uns honoraris de més de 4 M€ repartits entre les agències.

Per altra banda, també cal destacar que des d'Apialia es va incentivar la formació de les agències i els seus integrants, amb una oferta molt variada de més de 20 cursos de diferents temàtiques (captació de clients, venda, imatge professional i màrqueting entre d'altres), on van assistir un total de 879 participants durant el 2018, a més a més de xerrades amb experts com Iban Solé, que ha liderat equips de vendes de més de 3.000 persones.

Immoscòpia: el motor del coneixement

Immoscòpia, empresa filial de l'AIC que aglutina la formació, publicacions, esdeveniments, estudis sectorials i borsa de treball del nostre col·lectiu, ha continuat evolucionant durant l'any 2018.

Des que Immoscòpia, projecte que va néixer com a revista el 2012, va evolucionar i es va transformar en una representació de totes les àrees del col·lectiu API relacionades amb el coneixement immobiliari (una de les parts més importants que aglutina), la formació que facilitem als nostres API ha estat en contínua evolució.

El coneixement és la pedra angular de la nostra professió, el que determina tota la resta de valors diferencials del col·lectiu API davant la resta de professionals del sector, el que ens permet ser més competitius en un entorn cada vegada més canviant. Precisament perquè som conscients que és el nostre valor diferencial al mercat, creiem que cal apostar-hi decididament.

El darrer any 2018 hem tingut presents a les nostres aules (tant presencials com en format online) a 3.097 alumnes que han confiat amb nosaltres al llarg d'aquest període, assistint a alguna de les 128 accions formatives que s'han dut a terme.

Pel que fa a la formació, aquest darrer any ha estat un període de transició en l'àrea formativa de l'associació, representada per Immoscòpia. La incorporació d'un nou director aquest darrer mes de setembre ha fet veure la necessitat imperiosa d'apropar molt més, si s'escau, aquesta vessant formativa al professional immobiliari. Per aquest motiu, el 2019 es planteja com un període de regeneració del model docent. Un model que, indefectiblement, ha de fer molt més propera la possibilitat de generar coneixement al nostre col·lectiu.

La creació de noves vies formatives és el repte que tenim a Immoscòpia pel proper any 2019. El fet de poder millorar la qualitat i l'obertura de noves vies tecnològiques per tal d'apropar aquesta formació a aquelles persones que així ho desitgin, ens ha de permetre seguir creixent amb l'orientació que la nostra

missió ens marca: Esdevenir el centre formatiu de referència que permeti una professionalització contínua i recurrent dels nostres professionals.

I és que ens trobem en un mercat en constant canvi. Un mercat dinàmic que exigeix una adaptació perseverant de les nostres habilitats professionals, essent la formació la millor via per fer-ho possible.

Volem que el nostre col·lectiu disposi de la millor oferta formativa del mercat al seu abast. Per aquest motiu, treballem sense pausa per aconseguir millorar cada any els resultats assolits.

Treballant pel futur del col·lectiu

El VII Fòrum Immoscòpia, la participació al BMP i, sobretot, l'organització del tercer Tribuna Immoscòpia i del segon Inmotecnia Rent, són alguns dels episodis de l'activitat pels associats d'aquest 2018.

El 19 de gener de 2018 vam celebrar la tercera edició del **Tribuna Immoscòpia**, una jornada de principi d'any que va tenir lloc al CaixaForum, per debatre sobre les expectatives del mercat immobiliari, amb la presència de més de 300 professionals, on hi va assistir el secretari d'Habitatge de la Generalitat de Catalunya, Carles Sala.

Durant la jornada es va fer palès l'optimisme generalitzat de tots els agents del sector representats a l'acte (inversors, finançadors, promotors i agents immobiliaris) respecte al creixement del mercat, tot i les incerteses del panorama polític.

La poca producció respecte a la demanda d'obra nova, el desacord entre oferta i demanda o la dificultat d'aconseguir sòl, així com la transformació del consumidor cap a un perfil més exigent, van ser algunes de les preocupacions dels agents del sector participants.

Uns mesos després, el 23 i 24 de maig va tenir lloc a la Fira de Barcelona, la segona de l'esdeveniment més gran de tecnologia immobiliària especialitzat en Proptech: **Inmotecnia Rent**, que organitzat conjuntament amb Barcelona Meeting Point, l'empresa REALNEWTECH i El Consorci de la Zona Franca, va tancar amb 64 expositors, prop de 30 ponents i 1.200 visitants.

També, amb l'objectiu de ser l'espai per excel·lència on tots els API de Catalunya comparteixin experiències i coneixement, el **VII Fòrum Immoscòpia** es va celebrar el 16 de novembre a l'Auditori AXA de Barcelona amb la presència de reconeguts experts nacionals, assolint un gran èxit de convocatòria amb més de 500 assistents i consolidant-se com un dels esdeveniments immobiliaris més importants de l'any.

Sota el lema "El teu planeta immobiliari", el VII Fòrum Immoscòpia es va plantejar tres objectius clau: facilitar coneixement, fomentar el networking entre agències i proporcionar visibilitat al nostre col·lectiu.

On també es va donar visibilitat al col·lectiu API va ser al **Barcelona Meeting Point**, el qual va comptar aquest 2018 amb un estand institucional, on els comercials van poder donar a conèixer tota l'oferta de l'Associació, així com l'assessorament a les múltiples consultes dels visitants a l'estand.

Amb la mateixa línia de compartir experiències entre tots els API i consolidar el col·lectiu, **Apialia** va organitzar enguany dos afterwork. A l'estiu van donar la benvinguda al bon temps al Titus de Masnou i al desembre van acomiadar l'any al Costa Breve. Per altra banda, Apialia Sabadell i Apialia Costa Brava van voler fer visible el col·lectiu amb l'assistència a Firacasa Vallès i Fira Calonge respectivament.

A més a més, les nostres agrupacions han realitzat accions per donar visibilitat a la marca corporativa zonal amb diferents patrocinis d'esport: Apialia Sabadell amb el CE Sabadell; Apialia Terrassa amb l'equip d'hoquei femení de Terrassa i Apialia Sant Cugat amb la UESC de Sant Cugat.

A banda d'aquests esdeveniments, l'Associació va celebrar la seva Assemblea General Ordinària el 30 de maig, on es va aprovar per majoria absoluta la liquidació del pressupost de 2017 així com l'aprovació del de 2018.

Després dels pressupostos, es van ratificar els nomenaments dels nous membres de la Junta Directiva (2 interventors), en aplicació de la disposició transitòria incorporada a la modificació dels Estatuts de 2017. Aquesta ampliació de 9 a 15 membres (per distribució geogràfica: 9 de la demarcació de Barcelona, 4 de Girona, 1 de Tarragona i 1 de Lleida) respon al creixement exponencial de l'Associació i a l'ampliació de tot tipus de serveis als associats, incloent ja els API col·legiats a Barcelona, Girona i Lleida.

Un cop finalitzada l'assemblea, es va iniciar un debat sobre diversos temes com ara els nous serveis impulsats des del col·lectiu API, la necessitat d'estar millor posicionats a Google o la preocupació per les plataformes *Peer to peer* que comencen a operar al nostre sector.

Potenciant la nostra marca

La campanya de retolació subvencionada segueix sent tot un èxit. A finals del 2018 ja eren 707 les agències que havien decidit reforçar 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.

Des d'API invertim molt, any rere any, per crear una imatge de marca que ens posicioni com a referents del sector a la ment dels compradors i dels propietaris d'immobles. Actualment, estem centrant els nostres esforços i invertint en campanyes de ràdio, **Google Adwords, premsa i retolacions.**

La campanya de subvenció de retolació és una eina d'importància cabdal per a l'assoliment d'aquests objectius. A finals de 2018, 707 API ja havien decidit diferenciar-se de la seva competència i referenciar una imatge positiva cap als seus clients, sumant-se a la nostra campanya.

Aquesta campanya ens ajuda a que ens recordin, ens identifiquin i ens siguin lleials, triant els serveis d'un API per davant dels d'altres operadors i, alhora, fent-nos 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 les seves pròpies plataformes, sinó també 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. També hem dut a terme una iniciativa solidària a través de la nostra botiga Apishop: "Gomes perquè no s'esborrin els records", on els agents podien comprar gomes de la Fundació Alzheimer per recaptar fons destinats a programes socials per les persones amb demència. A més a més, hem col·laborat amb la Fundació Alzheimer en un conveni per vendre els immobles depositats pels malalts de la fundació.

També reforcem el nostre compromís amb la sostenibilitat i la solidaritat mitjançant la nostra implicació al projecte TAPS PER A UNA NOVA VIDA®, que promou la 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.

Compte de pèrdues i guanys AIC

COMPTE DE PÈRDUES I GUANYS	2018	2017
1. Import net de la xifra de negocis	2.157.915,16	1.887.061,53
a) Vendes de béns i serveis	53.705,49	72.251,33
700 SERVEIS	53.705,49	72.251,33
b) Prestacions de servei	2.104.209,67	1.814.810,20
705 QUOTES ASSOCIATS	2.104.209,67	1.814.810,20
4. Aprovisionaments	-971.819,35	-652.200,84
a) Compres de mercaderies	-5.220,09	-1.511,03
600 COMPRES DE SERVEIS	-5.220,09	-1.511,03
b) Compres de béns i serveis	-291.493,54	-113.988,74
602 COMPRES D'ALTRES APROV.	-291.493,54	-113.988,74
c) Treballs realitzats per altres empreses	-675.105,72	-536.701,07
603 COMPRES	-117.300,17	-51.712,66
607 TREBALLS REALITZATS PER TERCERS	-557.805,55	-484.988,41
5. Altres ingressos d'explotació	18.972,01	62.314,53
a) Ingressos accessoris i de gestió	18.972,01	62.314,53
759 INGRESSOS PER SERVEIS DIVERSOS	18.972,01	62.314,53
6. Despeses de personal	-296.610,06	-256.687,11
a) Sous, salaris i auxiliars	-228.099,46	-196.395,96
640 SOUS I SALARIS	-225.337,98	-196.395,96
641 INDEMNITZACIONS	-2.761,48	0
b) Càrregues socials	-68.510,60	-60.291,15
642 SEGURETAT SOCIAL	-53.315,98	-59.841,15
647 D'ALTRES DESPESES	-12.554,62	0
648 FORMACIÓ	-600,00	-450,00
649 ALTRES DESPESES SOCIALS	-2.040,00	0
7. Altres despeses d'explotació	-597.680,14	-999.205,95
a) Serveis exteriors	-578.275,38	-987.267,36
621 ARRENDAMENTS I CÀNONS	-35.169,18	-49.304,53
623 SERVEIS PROFESSIONALS INDEP.	-204.109,59	-250.463,54
624 SERVEIS DE GESTIÓ DEPARTAMENTAL	-145.356,36	-223.045,00
625 PRIMES D'ASSEGURANCES	-1.987,13	-273.162,08
626 SERVEIS BANCARIS	-1.089,40	-1.042,01
627 PUBLICITAT, PROPAGANDA, RRPP	-134.800,16	-109.077,56
628 SUBMINISTRES	-3.967,00	-643,05
629 ALTRES SERVEIS	-51.796,56	-80.529,59
b) Tributs	-11.273,16	-838,20
631 ALTRES TRIBUTS	-11.273,16	-838,60

634 AJUST. NEGAT. EN IMPOS. INDIR.	0	0,40
c) Pèrdues, deteriorament, i var. provisions	-8.131,60	-11.100,39
650 PÈRDUA QUOTES INCOBRABLES	-5.131,60	-5.338,03
694 PERD. DETER. CRED. OP. COMERC.	-3.000,00	-5.762,36
8. Amortització de l'immobilitzat	-2.949,84	-14.025,14
680 AMORTITZACIÓ IMMB. IMMATERIAL	0	-11.173,90
681 AMORTITZACIÓ IMMB. MATERIAL	-2.949,84	-2.851,24
11. Deteriorament i alienació de l'immobilitzat	-7.202,57	5,00
670 PÈRDUES PROCEDENTS DE L'IMMOBILITZAT	-7.202,57	5,00
13. Altres Resultats	-14.127,74	59.064,85
678 DESPESES EXTRAORDINÀRIES	-19.599,72	-3.060,57
778 INGRESSOS EXTRAORDINARIS	5.471,98	62.125,42
A) RESULTATS D'EXPLOTACIÓ	286.497,47	86.326,87
14. Ingressos financers	5.000,00	5.000,00
b) De valors negociables i altres inst. fin.	5.000,00	5.000,00
b1) D'entitats financeres	5.000,00	5.000,00
762 INGRESSOS FINANCERS	5.000,00	5.000,00
B) RESULTAT FINANCER	5.000,00	5.000,00
C) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	291.497,47	91.326,87
D) RESULTAT DE L'EXERCICI	291.497,47	91.326,87

Balanç de situació (I)

AIC

ACTIU	2018	2017
A) ACTIU NO CORRENT	97.074,59	208.772,41
I. Immobilitzat intangible	0	34.543,48
203 PROPIETAT INDUSTRIAL	0	21.139,00
206 APLICACIONS INFORMÀTIQUES	12.300,00	37.411,43
280 AMORT. ACUM. IMMOB. INTANGIBLE	-12.300,00	-24.006,95
II. Immobilitzat material	2.474,59	6.678,93
216 MOBILIARI	1.078,25	1.078,25
217 EQUIPS INFORMÀTICS	8.187,12	10.079,45
281 AMORT. ACUM. IMMOB. MATERIAL	-6.790,78	-4.478,77
IV. Inversions en empreses del grup	9.000,00	9.000,00
240 PARTICIPACIONS EN EMPRESES DEL GRUP	9.000,00	9.000,00
V. Inversions financeres a llarg termini	85.600,00	158.550,00
258 IMPOSICIONS A LLARG TERMINI	0	105.000,00
260 FIANCES CONSTITUÏDES A LLARG TERMINI	85.600,00	53.550,00
B) ACTIU CORRENT	1.161.467,66	499.177,80
III. Deutors comercials i altres comptes cobrar	163.029,31	162.187,98
1. Clients vendes i prestació de serveis	160.585,17	156.665,19
b) Clients vendes i prestació serv. CP	160.585,17	156.665,19
430 CLIENTS	166.050,51	162.003,56
431 CLIENTS, EFECTES COMERCIALS A COBRAR	0	126,97
436 CLIENTS DE DUBTÓS COBRAMENT	5.538,85	2.538,85
490 DETER. VALOR CREDITOS OPERACIONS COMERCIALS	-11.004,19	-8.004,19
3. Altres deutors	2.444,14	5.522,79
440 DEUTORS	-3.025,00	0
446 DEUTORS DE DUBTÓS COBRAMENT	5.465,34	5.465,34
470 HP, DEUTORA PER DIVERSOS CONCEPTES	3,89	18,39
442 HP, IVA SUPORTAT	0	42,95
473 HP, RETENCIONS I PAGAM. A COMPTE	-0,09	-3,89
V. Inversions financeres a curt termini	110.000,00	0
548 IMPOSICIONS A CURT TERMINI	110.000,00	0
VI. Periodificacions a curt termini	11.967,85	2.781,87
480 DESPESES ANTICIPADES	11.967,85	2.781,87
VII. Efectiu i altres actius líquids equivalents	876.470,50	334.207,95
570 CAIXA	1.508,04	1.577,96
572 BANCS	874.962,46	332.629,99
TOTAL ACTIU	1.258.542,25	707.950,21

Balanç de situació (II)

AIC

PASSIU	2018	2017
A) PATRIMONI NET	369.626,72	78.129,25
A-1) Fons propis	369.626,72	78.129,25
V. Resultat d'exercicis anteriors	78.129,25	-13.197,62
120 ROMANENT	206158,37	114831,5
121 RESULTATS NEGATIUS D'EXERCICIS ANTERIORS	-128.029,12	-128.029,12
VII. Resultat de l'exercici	291.497,47	91.326,87
129 RESULTAT DE L'EXERCICI	291.497,47	91.326,87
B) PASSIU NO CORRENT	563.037,69	498.449,75
II. Deutes a llarg termini	563.037,69	498.449,75
3. Altres deutes a llarg termini	563.037,69	498.449,75
180 FIANCES REBUDES A LLARG TERMINI	563.037,69	498.449,75
C) PASSIU CORRENT	325.877,84	131.371,21
III. Deutes a curt termini	1.282,08	896,11
3. Altres deutes a curt termini	1.282,08	896,11
555 PARTIDES PENDENTS D'APLICACIÓ	1.282,08	896,11
V. Creditors comerc. i altres comptes pagar	314.191,56	112.593,35
2. Altres creditors	314.191,56	112.593,35
410 CREDITORS PER PRESTACIÓ DE SERVEIS	215.488,49	67.911,80
465 REMUNERACIONS PENDENTS DE PAGAMENT	19.990,58	4.664,31
475 HP. CREDITORS CONCEPTES FISCALS	73.073,88	31.934,41
476 ORG. DE LA SS.SS., CREDITORA	5.638,61	8.082,83
VI. Periodificacions a curt termini	10.404,20	17.881,75
485 INGRESSOS ANTICIPATS	10.404,20	17.881,75
TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	1.258.542,25	707.950,21

Compte de pèrdues i guanys APIALIA 2013, SLU

COMpte DE PÈRDUES I GUANYS	2018
1. Import net de la xifra de negocis	881.352,39
a) Vendes de béns i serveis	307.812,39
701 SERVEIS	147.779,03
704 ALTRES	160.033,36
b) Prestacions de servei	573.540,00
705 QUOTES AGENTS	573.540,00
4. Aprovisionaments	-453.045,81
a) Compres de mercaderies	-293.755,48
601 COMPRES DE SERVEIS	-293.755,48
b) Compres de béns i serveis	-32.615,19
602 COMPRES D'ALTRES APROV.	-32.615,19
c) Treballs realitzats per altres empreses	-126.675,14
603 COMPRES	-69.240,98
607 TREBALLS REALITZATS PER TERCERS	-57.434,16
5. Altres ingressos d'explotació	5.992,39
a) Ingressos accessoris i de gestió	5.992,39
759 INGRESSOS PER SERVEIS DIVERSOS	5.992,39
6. Despeses de personal	-197.044,97
a) Sous, salaris i auxiliars	-157.366,67
640 SOUS I SALARIS	-151.003,89
641 INDEMNITZACIONS	-6.362,78
b) Càrregues socials	-39.678,30
642 SEGURETAT SOCIAL	-39.198,30
648 FORMACIÓ	0,00
649 ALTRES DESPESES SOCIALS	-480,00
7. Altres despeses d'explotació	-173.508,59
a) Serveis exteriors	-153.944,33
621 ARRENDAMENTS I CÀNONS	-5.823,26
622 REPARACIONS I CONSERVACIÓ	0,00
623 SERVEIS PROFESSIONALS INDEP.	-13.307,44
624 SERVEIS DE GESTIÓ DEPARTAMENTAL	-107.923,82
626 SERVEIS BANCARIS	-462,10
627 PUBLICITAT, PROPAGANDA, RRPP	-17.755,59
628 SUBMINISTRES	0,00
629 ALTRES SERVEIS	-8.672,12
b) Tributs	-554,68
631 ALTRES TRIBUTS	-554,68
c) Pèrdues, deteriorament, i var. provisions	-19.009,58
650 PÈRDUES PER CRÈDITS INCOBRABLES	-20.301,55
659 ALTRES PÈRDUES DE GESTIÓ CORRENT	0,00
694 PROVISIÓ DETERIORAMENT CREDITIS	1.291,97
8. Amortització de l'immobilitzat	-17.495,37

680	AMORTITZACIÓ IMMB. IMMATERIAL	-16.899,69
681	AMORTITZACIÓ IMMB. MATERIAL	-595,68
11.	Deteriorament i resultat per alienacions de l'immobilitzat	-2.810,57
670	PÈRDUES PROCEDENTS DE L'IMMOBILITZAT INTANGIBLE	-2.810,57
13.	Altres Resultats	-2.075,88
678	DESPESES EXTRAORDINÀRIES	-3.123,17
778	INGRESSOS EXTRAORDINARIS	1.047,29
A)	RESULTATS D'EXPLOTACIÓ	41.363,59
C)	RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	41.363,59
18.	Impost sobre beneficis	-10.340,90
630	IMPOST SOBRE BENEFICIS	-9.306,81
631	IMPOST DIFERIT	-1.034,09
D)	RESULTAT DE L'EXERCICI	31.022,69

Balanç de situació (I)

APIALIA 2013, SLU

ACTIU	2018
A) ACTIU NO CORRENT	15.181,31
I. Immobilitzat intangible	14.425,75
206 APLICACIONS INFORMÀTIQUES	7.133,13
208 ALTRES IMMOBILITZACIONS INTANGIBLES	13.140,00
280 AMORT. ACUM. IMMOB. INTANGIBLE	-5.847,38
II. Immobilitzat material	755,56
217 EQUIPS INFORMÀTICS	1.787,28
281 AMORT. ACUM. IMMOB. MATERIAL	-1.031,72
B) ACTIU CORRENT	226.803,07
III. Deutors comercials i altres comptes cobrar	42.221,40
1. Clients vendes i prestació de serveis	42.221,40
b) Clients vendes i prestació serv. CP	42.221,40
430 CLIENTS	42.221,40
436 CLIENTS DE DUBTÓS COBRAMENT	9.130,73
490 DETER. VALOR CREDITS OPERACIONS COMERCIALS	-9.130,73
3. Altres deutors	0
472 HP, IVA SUPORTAT	0
473 HP, RETENCIONS I PAGAMENTS A COMPTE	0
VII. Efectiu i altres actius líquids equivalents	184.581,67
570 CAIXA	262,62
572 BANCS	184.319,05
TOTAL ACTIU	241.984,38

Balanç de situació (II) APIALIA 2013, SLU

PASSIU	2018
A) PATRIMONI NET	32.027,71
A-1) Fons propis	32.027,71
I. Capital social	3.000,00
100 CAPITAL SOCIAL	3.000,00
III. Reserves	-1.994,98
112 RESERVA LEGAL	4.311,25
113 RESERVES VOLUNTARIES	-6.306,23
V. Resultat d'exercicis anteriors	0
121 RTS NEGATIUS EXS. ANTERIORS	0
VII. Resultat de l'exercici	31.022,69
129 RESULTAT DE L'EXERCICI	31.022,69
B) PASSIU NO CORRENT	1.034,09
VI. Passius per impost diferit	1.034,09
479 PASSIUS PER DIF. TEMPORARIES IMPOSABLES	1.034,09
C) PASSIU CORRENT	208.922,58
III. Deutes a curt termini	30.701,73
3. Altres deutes a curt termini	30.701,73
555 PARTIDES PENDENTS D'APLICACIÓ	30.701,73
V. Creditors comerc. i altres comptes pagar	178.220,85
2. Altres creditors	178.220,85
410 CREDITORS PER PRESTACIÓ DE SERVEIS	107.052,74
465 REMUNERACIONS PENDENTS DE PAGAMENT	25.767,81
475 HP. CREDITORS CONCEPTES FISCALS	40.485,07
476 ORG. DE LA SS.SS., CREDITORA	4.915,23
477 HP, IVA REPERCUTIT	0
VI. Periodificacions a curt termini	0
485 INGRESSOS ANTICIPATS	0
TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	241.984,38

TECNO API 5.0, SLU

COMPTE DE PÈRDUES I GUANYS		2.018
1. Import net de la xifra de negocis		1.312.302,27
a) Vendes de béns i serveis		1.312.302,27
700 SERVEIS		1.312.302,27
b) Prestacions de servei		0,00
705 PRESTACIÓ DE SERVEIS		0,00
4. Aprovisionaments		-597.370,54
b) Compres de béns i serveis		-575.370,54
602 COMPRES D'ALTRES APROV.		-575.370,54
c) Treballs realitzats per altres empreses		-22.000,00
603 TREBALLS REALITZATS PER TERCERS		-22.000,00
5. Altres ingressos d'explotació		199.236,19
a) Ingressos accessoris i de gestió		199.236,19
754 INGRESSOS PER COMISSIONS		100,00
759 INGRESSOS PER SERVEIS DIVERSOS		199.136,19
6. Despeses de personal		-602.373,73
a) Sous, salaris i auxiliars		-481.226,67
640 SOUS I SALARIS		-479.418,32
641 INDEMNITZACIONS		-1.808,35
b) Càrregues socials		-121.147,06
642 SEGURETAT SOCIAL		-118.384,24
648 FORMACIÓ		-1.082,82
649 ALTRES DESPESES SOCIALS		-1.680,00
7. Altres despeses d'explotació		-274.655,36
a) Serveis exteriors		-272.554,20
621 ARRENDAMENTS I CÀNONS		-45.515,90
622 REPARACIONS I CONSERVACIÓ		0,00
623 SERVEIS PROFESSIONALS INDEP.		-122.517,33
624 SERVEIS DE GESTIÓ DEPARTAMENTAL		-33.658,95
625 PRIMES D'ASSEGURANCES		-918,35
626 SERVEIS BANCARIS		-1.890,40
627 PUBLICITAT, PROPAGANDA, RRPP		-17.235,92
629 ALTRES SERVEIS		-50.817,35
b) Tributs		-302,73
631 ALTRES TRIBUTS		-302,73
634 AJUST. NEGAT. EN IMPOS. INDIR.		0,00
c) Pèrdues, deteriorament i variació de provisions per operacions comercials		-1.798,43
694 Pèrdues per deteriorament de provisions per operacions comercials		-1.798,43
8. Amortització de l'immobilitzat		-33.349,04
680 AMORTITZACIÓ IMMB. IMMATERIAL		-31.459,79
681 AMORTITZACIÓ IMMB. MATERIAL		-1.889,25
13. Altres Resultats		-79,00
678 DESPESES EXTRAORDINÀRIES		-175,20
778 INGRESSOS EXTRAORDINARIS		96,20
A) RESULTATS D'EXPLOTACIÓ		3.710,79

14. Ingressos financers	60,00
b) De valors negociables i altres inst. fin.	60,00
b1) D'entitats financeres	60,00
762 INGRESSOS DE CRÈDITS	60,00
16. Diferències de canvi	-25,00
668 DIFERÈNCIES NEGATIVES DE CANVI	-25,00
B) RESULTAT FINANCER	35,00
C) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	3.745,79
18. Impost sobre beneficis	-770,59
630 IMPOST SOBRE BENEFICIS	-770,59
D) RESULTAT DE L'EXERCICI	2.975,20

Balanç de situació (I)

TECNO API 5.0, SLU

ACTIU	2018
A) ACTIU NO CORRENT	114.725,72
I. Immobilitzat intangible	112.145,84
203 PROPIETAT INDUSTRIAL	8.498,12
206 APLICACIONS INFORMÀTIQUES	158.791,39
280 AMORT. ACUM. IMMOB. INTANGIBLE	-55.143,67
II. Immobilitzat material	2.579,88
216 MOBILIARI	1.219,80
217 EQUIPS INFORMÀTICS	4.588,82
281 AMORT. ACUM. IMMOB. MATERIAL	-3.228,74
B) ACTIU CORRENT	264.096,61
III. Deutors comercials i altres comptes cobrar	148.174,67
1. Clients vendes i prestació de serveis	148.155,49
b) Clients vendes i prestació serv. CP	148.155,49
430 CLIENTS	148.155,49
436 CLIENTS DE DUBTÓS COBRAMENT	1.798,43
490 DETERIORAMENT DE CRÉDITS PER OPERACIONS COMERCIALS	-1.798,43
3. Altres deutors	19,18
470 HP, DEUTORA PER CONCEPTES DIVERSOS	0
473 HP, RETENCIONS I PAGAMENTS A COMPTE	19,18
V. Periodificacions a curt termini	3.040,00
480 DESPESES ANTICIPADES	3.040,00
VII. Efectiu i altres actius líquids equivalents	112.881,94
570 CAIXA	353,93
572 BANCS	112.528,01
TOTAL ACTIU	378.822,33

Balanç de situació (II)

TECNO API 5.0, SLU

PASSIU		2018
A) PATRIMONI NET		5.311,49
A-1) Fons propis		5.311,49
I. Capital social		3.000,00
100 CAPITAL SOCIAL		3.000,00
III. Reserves		1.656,45
112 RESERVA LEGAL		237,39
113 RESERVES VOLUNTÀRIES		1.419,06
V. Resultats d'exercicis anteriors		-2.320,16
121 RESULTATS NEGATIUS D'EXERCICIS ANTERIORS		-2.320,16
VII. Resultat de l'exercici		2.975,20
129 RESULTAT DE L'EXERCICI		2.975,20
C) PASSIU NO CORRENT		100.000,00
II. Deutes a llarg termini		100.000,00
3. Altres deutes a llarg termini		100.000,00
180 FIANCES REBUDES		100.000,00
C) PASSIU CORRENT		273.510,84
III. Deutes a curt termini		-1.992,00
3. Altres deutes a curt termini		-1.992,00
513 ALTRES DEUTES A CURT TERMINI CO		0
555 PARTIDES PENDENTS D'APLICACIÓ		-1.992,00
V. Creditors comerc. i altres comptes pagar		276.278,69
2. Altres creditors		276.278,69
410 CREDITORS PER PRESTACIÓ DE SERVEIS		102.838,82
419 CREDITORS PER OPERACIONS EN COMÚ		39.128,16
465 REMUNERACIONS PENDENTS DE PAGAMENT		49.081,18
475 HP. CREDITORS CONCEPTES FISCALS		70.900,13
476 ORG. DE LA SS.SS., CREDITORA		14.330,40
VI. Periodificacions a curt termini		-775,85
485 INGRESSOS ANTICIPATS		-775,85
TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU		378.822,33

Compte de pèrdues i guanys IMMOSCÒPIA, SLU

COMPTE DE PÈRDUES I GUANYS		2018
1. Import net de la xifra de negocis		314.333,36
a) Vendes de béns i serveis		314.333,36
700 VENDA DE BÉNS I SERVEIS		138.406,20
702 FORMACIÓ		175.927,16
4. Aprovisionaments		-118.291,87
b) Compres de béns i serveis		-10.038,02
602 COMPRES D'ALTRES APROV.		-10.038,02
c) Treballs realitzats per altres empreses		-108.253,85
607 TREBALLS REALITZATS PER TERCERS		-108.253,85
5. Altres ingressos d'explotació		106.394,06
a) Ingressos accessoris i de gestió		106.394,06
759 INGRESSOS PER SERVEIS DIVERSOS		106.394,06
6. Despeses de personal		-165.646,95
a) Sous, salaris i auxiliars		-135.804,86
640 SOUS I SALARIS		-106.120,32
641 INDEMNITZACIONS		-29.684,54
b) Càrregues socials		-29.842,09
642 SEGURETAT SOCIAL		-29.242,09
649 ALTRES DESPESES SOCIALS		-600,00
7. Altres despeses d'explotació		-145.008,68
a) Serveis exteriors		-145.008,68
621 ARRENDAMENTS I CÀNONS		-29.619,93
623 SERVEIS PROFESSIONALS INDEP.		-57.276,55
626 SERVEIS BANCARIS		-514,39
627 PUBLICITAT, PROPAGANDA, RRPP		-28.690,03
629 ALTRES SERVEIS		-28.907,78
8. Amortització de l'immobilitzat		-19.952,18
680 AMORTITZACIÓ IMMB. IMMATERIAL		-18.942,85
681 AMORTITZACIÓ IMMB. MATERIAL		-1.009,33
13. Altres Resultats		26.756,41
678 DESPESES EXTRAORDINÀRIES		-295,00
778 INGRESSOS EXTRAORDINARIS		27.051,41
A) RESULTATS D'EXPLOTACIÓ		-1.415,85
B) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS		-1.415,85
C) RESULTAT DE L'EXERCICI		-1.415,85

Balanç de situació (I) IMMOSCÒPIA, SLU

ACTIU	2018
A) ACTIU NO CORRENT	46.611,79
I. Immobilitzat intangible	42.470,74
203 PROPIETAT INDUSTRIAL	45.937,34
206 APLICACIONS INFORMÀTIQUES	15.476,25
280 AMORT. ACUM. IMMOB. INTANGIBLE	-18.942,85
II. Immobilitzat material	2.558,05
216 MOBILIARI	996,99
217 EQUIPS INFORMÀTICS	2.570,39
281 AMORT. ACUM. IMMOB. MATERIAL	-1.009,33
II. Inversions financeres a llarg termini	1.583,00
260 FIANCES CONSTITUÏDES A LLARG TERMINI	1.583,00
B) ACTIU CORRENT	90.745,89
III. Deutors comercials i altres comptes cobrar	77.797,31
1. Clients vendes i prestació de serveis	52.686,51
b) Clients vendes i prestació serv. CP	52.686,51
430 CLIENTS	52.686,51
3. Altres deutors	25.110,80
470 HP, DEUTORA DIVERSOS CONCEPTES	25.103,20
473 HP, RETENCIONS I PAGAMENTS A COMPTE	7,60
VI. Periodificacions a curt termini	-684,26
480 DESPESES ANTICIPADES	-684,26
VII. Efectiu i altres actius líquids equivalents	13.632,84
570 CAIXA	35,15
572 BANCS	13.597,69
TOTAL ACTIU	137.357,68

Balanç de situació (II) IMMOSCÒPIA, SLU

PASSIU	2018
A) PATRIMONI NET	1.534,68
A-1) Fons propis	1.534,68
I. Capital	3.000,00
1. Capital escriturat	3.000,00
101 FONS SOCIAL	3.000,00
III. Reserves	-49,47
113 RESERVES VOLUNTÀRIES	-49,47
VII. Resultat de l'exercici	-1.415,85
129 RESULTAT DE L'EXERCICI	-1.415,85
B) PASSIU NO CORRENT	50.000,00
II. Deutes a llarg termini	50.000,00
3. Altres deutes a llarg termini	50.000,00
180 FIANCES REBUDES A LLARG TERMINI	50.000,00
C) PASSIU CORRENT	85.823,00
III. Deutes a curt termini	-18.947,85
3. Altres deutes a curt termini	-18.947,85
555 PARTIDES PENDENTS D'APLICACIÓ	-18.947,85
V. Creditors comerc. i altres comptes pagar	75.830,78
2. Altres creditors	75.830,78
410 CREDITORS PER PRESTACIONS DE SERVEIS	60.434,96
465 REMUNERACIONS PENDENTS DE PAGAMENT	4.423,08
475 HP. CREDITORS CONCEPTES FISCALS	7.109,58
476 ORG. DE LA SS.SS. CREDITORA	3.863,19
VI. Periodificacions a curt termini	28.940,04
485 INGRESSOS ANTICIPATS	28.940,04
TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	137.357,68