

Creixement immobiliari

Núm. 13

Octubre - Novembre - Desembre 2024



EDITORIAL	4
ACTUALITAT	6
WEBINAR	11
APIALIA	12
ESTEM TREBALLANT EN...	16
A FONS	20
LA VEU DE L'API	26
TOP BCN	30
API ACADEMY	32
ACTUALITZACIÓ JURÍDICA	39
API EN NÚMEROS	46
API ALS MITJANS	48

EDITORIAL



Gerard Duelo

President
COAPI BCN

Secretari General
AIC

EL MILLOR ÉS EL QUE HA DE VENIR

El més lògic seria que aquest editorial el dediqués a repassar i analitzar tot el que hem fet aquests darrers anys. Tanmateix, crec que això ja ho haurà fet el president Vicenç Hernández i, per tant, per no repetir-me i resultar avorrit, voldria dedicar aquestes poques línies més al futur que al passat.

El passat no és només història, és llegat, i tenim l'obligació de recollir aquest llegat i, sobre aquesta base, superar-lo.

No voldria que sonés exagerat, tampoc m'importa, però el període 2025-2030 hauria de ser el més exitós de la història institucional de la intermediació i l'assessorament immobiliari des de la liberalització de la reserva d'activitat col·legial. El doctor Christiaan Barnard (cirurgià que va realitzar el primer trasplantament de cor del món) va dir: "Pensa en gran i els teus fets creixeran. Pensa en petit i et quedaràs enrere. Pensa que pots i podràs". Doncs això, pensem tots que aquests pròxims cinc anys seran els millors de la història.

Per què? Perquè volem augmentar notablement els serveis oferts i centralitzar-los en una Plataforma Corporativa en què participin les millors empreses proveïdores del sector. La unió fa la força. Volem ser l'oferta professional més gran i completa d'Espanya en serveis de formació, gestió, tecnologia, assessorament comercial, jurídic, empresarial i financer. Acompanyar els més petits per a millorar. Facilitar eines digitals i d'IA per elaborar els nostres propis informes o descarregar compendis de documentació ad hoc. Disposar d'apps d'alta potència que deixin enrere, per anys, les que fem servir actualment. En resum, diferenciar la part institucional de la part executiva per poder potenciar l'organització a un nivell molt superior, sense oblidar l'esperit fundacional com a associació.

Es proposaran noves i valentes idees per arribar millor al consumidor final i augmentar la bona imatge de l'API davant el mercat. Paral·lelament, s'intensificarà la defensa de la professió d'agent immobiliari a tots els nivells, però no només com a institució, sinó també com la major agrupació de professionals que comparteixen serveis concrets. Creiem que compartir les mateixes eines i polítiques homologades d'alta formació professional és el camí més ràpid per autorregular un sector desprotegit pels governs.

En definitiva, des del COAPI BCN tenim l'esperança que els pròxims cinc anys seran dels millors, perquè hem acumulat una experiència molt valuosa.

Gràcies pel suport diari que rebem. És el combustible de la nostra motivació.



Vicenç Hernández

President
AIC

President
ANAI

AIC: UNA MIRADA ENRERE, UN CAMÍ ENDAVANT

Aquest és un editorial especial, ja que no només tanca un any, sinó també un cicle: el del Pla Estratègic 2020-2024, al qual la Junta Directiva de l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya (AIC) es va comprometre a l'inici del seu mandat.

En moments com aquest, és necessari mirar enrere per ser conscients del camí recorregut. Un camí marcat per l'esforç, l'evolució i els resultats aconseguits en cadascun dels objectius proposats, però sempre mirant cap endavant per culminar molts dels objectius que requereixen supervisió constant.

L'espai d'aquest text es queda curt, però és de justícia destacar alguns dels nostres èxits com a entitat durant aquests 4 anys:

- AIC ha reforçat la seva posició com l'associació més representativa, amb un creixement del 59% en el nombre de membres i un increment en la satisfacció dels associats, segons les enquestes de satisfacció que llancem periòdicament. A més, hem augmentat en un 82% els fons propis (patrimoni net) de l'entitat, reforçant-ne la seguretat patrimonial, i hem creat l'API Center, el primer espai obert al públic i als agents al centre de Barcelona.
- AIC ha consolidat ANAI com l'associació més representativa a Espanya i ha promogut la regulació del sector.
- Hem establert acords amb associacions immobiliàries a Llatinoamèrica i hem participat en esdeveniments globals, posicionant la marca API com un referent internacional.
- S'ha desenvolupat API Plataforma, amb més de 150 serveis digitals, i estem treballant en un CRM amb IA.
- AIC ha ofert més de 100 cursos anuals i ha desenvolupat certificacions temàtiques per als agents. També ha llançat el primer màster en transformació immobiliària.
- S'ha creat l'observatori immobiliari API Research, col·laborant amb prestigioses consultores en l'elaboració d'informes, i s'ha establert una càtedra amb la UPF per impulsar la innovació immobiliària.
- AIC ha reforçat la seva presència en entitats com PIMEC i la Cambra de Comerç de Barcelona, fent sentir la veu de l'API en fòrums importants.
- AIC ha impulsat iniciatives d'RSC, campanyes de sensibilització i presència a xarxes socials per millorar la percepció de la professió.

Si vols conèixer amb més detall totes les accions realitzades per assolir els objectius del Pla Estratègic, només has de clicar a continuació per descarregar el document o el vídeo resum.

Aquest recorregut no hauria estat possible sense el vostre suport i confiança. A més, he tingut la sort de comptar amb un equip de treball que entén la vocació de servei als nostres associats com una part fonamental del seu dia a dia, així com amb uns companys de Junta que, amb el seu esperit crític, han sabut aportar valor a cadascuna de les nostres decisions.

Però ara toca mirar cap al futur. I ho hem de fer amb la mateixa energia i determinació, continuant treballant junts per fer créixer la nostra professió i enfortir el col·lectiu.

Gràcies per formar part d'aquest viatge. Seguim avançant!

Document resum

Vídeo resum



Suport i solidaritat davant els efectes de la DANA

api
solidari

Des del Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària de Barcelona, l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya (AIC) i l'Associació Nacional d'Agents Immobiliaris (ANAI), vam voler expressar el nostre profund suport i solidaritat davant dels efectes tràgics de la recent DANA, que va afectar de manera especial i greument la regió de València. Per això, realitzem diverses accions solidàries amb l'objectiu d'aportar el nostre gra de sorra.

Des d'API es va posar en marxa un punt de recollida d'aliments no peribles a l'API Center, que va estar operatiu durant diversos dies per recollir donacions de particulars, professionals i membres de la comunitat immobiliària. Aquesta iniciativa va permetre reunir una quantitat significativa d'aliments que van ser enviats a la zona afectada per donar suport directe a les famílies més necessitades.



Vídeo recollida aliments

A més, per a aquells que preferien col·laborar econòmicament, vam proporcionar informació detallada sobre com fer donacions a organitzacions reconegudes com el Banc d'Aliments, Càritas i Creu Roja. Es van oferir diverses vies de pagament, com comptes bancaris i Bizum, per facilitar les aportacions.

Per la seva banda, API va fer una contribució econòmica pròpia, destinada a reforçar l'ajuda proporcionada per aquestes entitats, garantint que els recursos arribessin als més afectats amb la màxima rapidesa i eficàcia.

A més, es van repartir 20 portàtils entre els nostres agents ANAI ubicats a la zona que, lamentablement, van perdre les seves oficines i material informàtic amb la DANA.

API Plataforma millora la seva interfície i opcions de personalització

A API, ens importa crear una experiència adaptada a les necessitats dels qui utilitzen API Plataforma, per això hem implementat noves funcionalitats perquè sigui més senzilla, intuïtiva i útil, prioritzant sempre facilitar l'accés a la informació i eines més rellevants.

Des del passat 31 d'octubre, podeu gaudir-ne d'aquestes millores dissenyades per simplificar la navegació i augmentar el control sobre les nostres comunicacions.

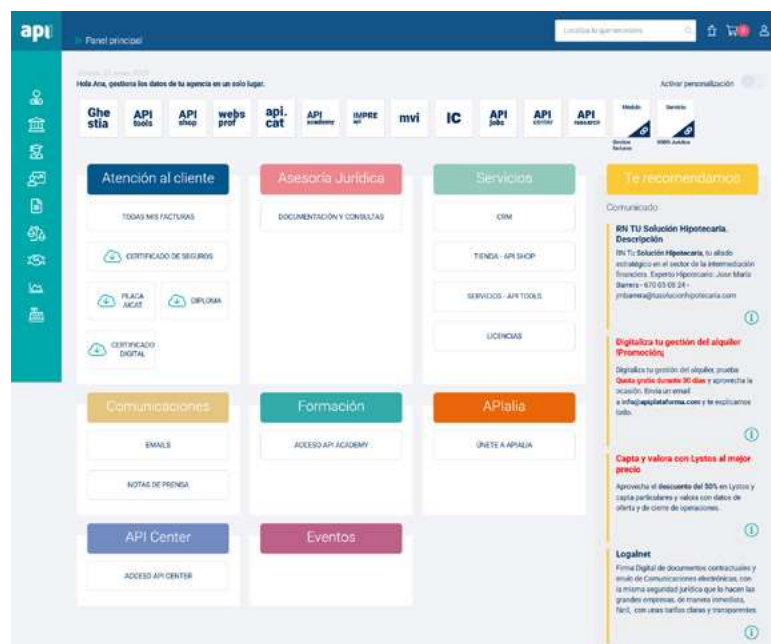
Entre les novetats, ara és possible consultar un historial amb totes les comunicacions enviades per email, configurar quins tipus de notificacions vols rebre i quins no, i visualitzar els esdeveniments programats de manera clara i accessible.

A més, la pàgina inicial s'ha reorganitzat per incloure accessos directes als documents més utilitzats, com factures, certificats d'assegurances i formació, permetent trobar fàcilment el que necessites. Aquestes actualitzacions busquen millorar l'agilitat i personalització en l'ús de la plataforma. Per un costat, les dreceres a documents comuns et permeten estalviar temps; de l'altra, l'opció de gestionar notificacions t'ofereix un major control sobre la informació que desitges rebre.

Encara que pots configurar les notificacions per correu electrònic, totes les comunicacions seguiran estant disponibles a la plataforma perquè no perdís detall.

Si encara no has explorat aquestes millores, visita API Plataforma i descobreix una experiència renovada.

[Accedeix a API Plataforma](#)



Dades 3T 2024: L'increment de compravendes modera la caiguda interanual

El mercat immobiliari residencial ha mostrat un creixement notable el tercer trimestre del 2024, amb un augment significatiu en compravendes i preus.

Aquest repunt destaca la fortalesa de la demanda, recolzada per un context socioeconòmic favorable: increment poblacional, més llars, ocupació en alça i més salaris. A més, la caiguda dels tipus d'interès ha passat de ser un obstacle a convertir-se en un factor clau per impulsar el sector.

Tot això i més ho vam analitzar detalladament en la presentació de l'informe del 3r trimestre del mercat immobiliari a Catalunya amb els factors que han destacat.

Recorda que tens l'informe disponible per a la descàrrega a la nostra plataforma.

Els millors professionals opinen sobre el futur de Barcelona

Fa poc més d'un any vam llançar el projecte TOP BCN (Taula d'Opinió dels Professionals de Barcelona) sota el lema BCN SOM TOTS. Aquest projecte, impulsat pel Col·legi d'API de Barcelona, té com a objectiu donar veu als professionals del sector de l'habitatge per exposar davant les administracions i la societat la realitat i necessitats de la ciutat de Barcelona.

El projecte consisteix en una sèrie d'entrevistes periòdiques a experts del sector, que es poden consultar a la web topbcn.cat. El passat 12 de desembre es va celebrar una nova jornada sobre el projecte TOP BCN a l'API Center de Barcelona, conduïda per **Anna Puigdevall** i **Juan José Aguilera**.

En **Gerard Duelo**, president del Col·legi d'API de Barcelona, i **Vicenç Hernández**, president de l'AIC, van ser els encarregats de presentar el projecte, i també vam poder gaudir d'entrevistes exclusives de dues destacades personalitats: **Joan Clos**, exalcalde de Barcelona, i **Gonzalo Bernardos**, professor d'Economia a la Universitat de Barcelona. Tots dos van compartir les seves visions sobre el futur de la ciutat, especialment pel que fa a l'accessibilitat i la necessitat d'adaptar els models urbanístics a les noves realitats.

Finalment, l'acte va finalitzar amb un refrigeri que va oferir als assistents l'oportunitat de continuar debatent sobre els temes tractats en un ambient més informal. La trobada va ser un gran èxit, no només per l'alt nivell de les intervencions, sinó també per l'obertura d'un espai de debat i reflexió sobre el futur de l'habitatge a la ciutat.

Nadal a l'API Center

El passat 18 de desembre vam organitzar una celebració especial per compartir l'esperit nadalenc amb la nostra comunitat. L'esdeveniment, que es va dur a terme a l'API Center, va reunir als API per gaudir d'un moment de convivència distès i festiu.

Els assistents van poder gaudir d'una estona agradable, brindant i compartint converses en un ambient càlid. A més de desconnectar de l'estrès del final d'any, va ser l'oportunitat perfecta per reforçar i establir noves connexions entre professionals. La trobada va crear un espai acollidor per compartir bons moments i mirar amb optimisme cap al nou any.

Coneix les últimes tendències del mercat immobiliari amb API Research

El passat dimecres 20 de novembre, vam presentar **API Research**, el nostre observatori immobiliari que té com a missió generar i compartir coneixement a través de la investigació i l'anàlisi del mercat.

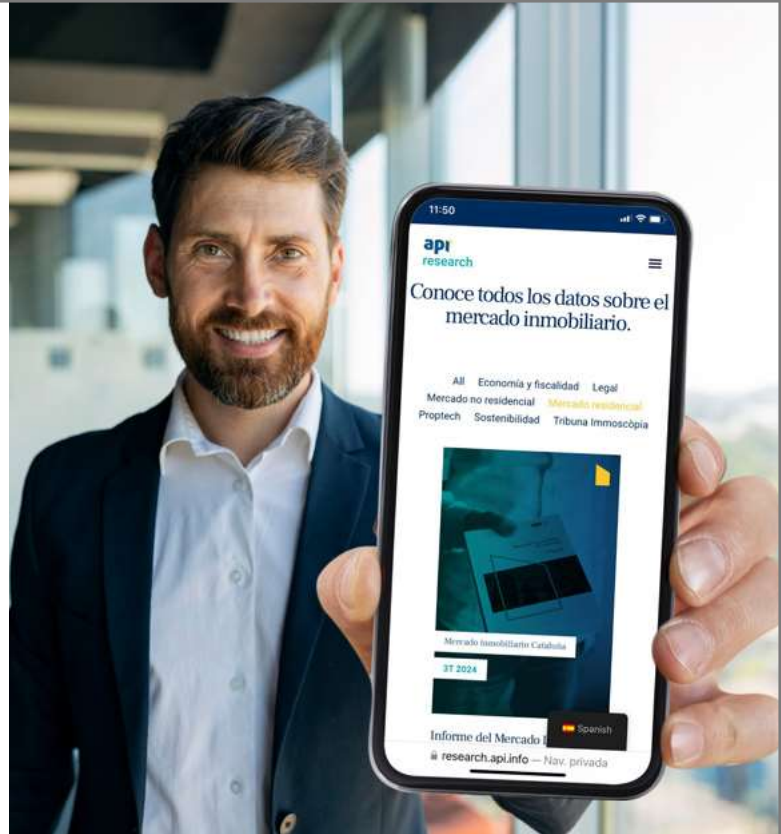
Amb l'objectiu de millorar la comprensió i transparència del sector, API Research contribueix a fomentar el debat sobre temes d'alt impacte. A través d'informes detallats i dades actualitzades, oferim eines per anticipar oportunitats i prendre decisions amb confiança en un mercat en constant evolució.

L'esdeveniment, que va reunir professionals i experts de gran renom, va oferir una visió detallada de les tendències actuals i futures del mercat, centrant-se en temes crucials com l'**accessibilitat**, la **sostenibilitat** i l'estat dels locals comercials a les ciutats europees.

L'acte va començar amb una benvinguda per part de **Gerard Duelo** i **Vicenç Hernández**, seguida de la presentació oficial d'API Research a càrrec de **Carles Sala** i Vicenç Hernández.

Un dels moments més esperats va ser la presentació de l'**Informe sobre l'índex d'accessibilitat a l'habitatge en propietat (IAVP)**, elaborat pel professor **José García Montalvo**.

Consulta els nostres informes a API Research



Aquest índex té com a objectiu principal mesurar la capacitat de pagament de l'import de la quota hipotecària de l'habitatge per les llars a Espanya i a les comunitats autònomes. Determina l'equilibri entre el preu mitjà de l'habitatge i l'esforç que suposaria satisfer una quota hipotecària mitjana, tenint en compte la renda mitjana de la llar, el preu de l'habitatge o el tipus d'interès, entre altres factors.

També va destacar la **taula rodona sobre accessibilitat a l'habitatge**, moderada per **Anna Puigdevall**, on **Leyre Iturralde**, **Joana Amat** i **José García Montalvo** van debatre solucions per afrontar les problemàtiques actuals del sector.

A més, l'informe sobre **sostenibilitat**, presentat per **Deloitte**, i el nou **Mapa de Locals de Ciutats Europees 2024**, elaborat per **David Nogué** d'**EIXOS**, van proporcionar perspectives valuoses per als assistents.

API Research reafirma la seva missió de proporcionar informació rigorosa i accessible per contribuir a la major comprensió i transparència del sector, alhora que impulsa i fomenta el debat sobre temes de gran transcendència per al desenvolupament d'aquest.

Si no vas poder assistir a la seva presentació, recorda que pots consultar els nostres informes de mercat amb dades actualitzades i anàlisi en profunditat a API Research.



Dades 3T 2024: L'increment de compravendes modera la caiguda interanual (en castellà)

LLUIS FABRA - ANNA PUIGDEVALL



Projecte TOP BCN (en català)

GERARD DUELO - VICENÇ HERNÁNDEZ -
JUAN JOSÉ AGUILERA - ANNA PUIGDEVALL -
GONZALO BERNARDOS - JOAN CLOS



Aquestes són les categories per als Premis Apialia 2024

El 2024 ha estat un any excepcional per a Apialia.

Un cop més, els membres d'Apialia han demostrat el seu compromís i l'excel·lència contribuint a l'èxit continu de la nostra agrupació.

Com cada any, hem preparat uns premis especials per a les agències que han sobresortit pel seu rendiment. Enguany, els premis Apialia premiaran les següents categories:

- **L'agència que hagi realitzat més vendes en global** (tant per agència del venedor, com agència del comprador).
- **L'agència que hagi realitzat més operacions al venedor.**
- **L'agència que n'hagi realitzat més com a agència del comprador.**

Per adjudicar el guanyador, es tindran en compte les operacions tancades entre l'1 de gener i el 31 de desembre del 2024. I en cas d'empat entre agències, el desempat es realitzarà per honoraris aconseguits.

Pròximament, farem públics els noms dels **guanyadors** dels premis del 2024, juntament amb tots els guanyadors dels diplomes corresponents, per a cada Apialia.

Segueix-nos a:



APIALIA: Formació contínua per a l'èxit immobiliari

Des d'**Apialia**, creiem fermament que estar un pas per davant de la competència és una qüestió de formació contínua i, com a tal, estem compromesos a oferir les millors oportunitats d'aprenentatge per al creixement professional dels agents immobiliaris.

A mesura que el món immobiliari evoluciona constantment, és essencial mantenir-se actualitzat i adaptar-se als canvis del mercat. Per això, cada mes actualitzem els nostres cursos amb sessions d'aprenentatge dissenyades específicament per **ajudar els membres d'Apialia** a desenvolupar habilitats noves i millorar les existents.

CURSOS ONLINE (només per a membres d'APIALIA)

Impartits
per JDV

17 de febrer

INTRODUCCIÓ A LA FIGURA DE L'AUTÒNOM EMPRESARI:
LES SEVES OBLIGACIONS I BENEFICIS FISCALS

17 de març

EXPLICACIÓ, INTERPRETACIÓ I APLICACIÓ
DEL NOU ÍNDEX SUBSTITUTIU DE L'IPC

14 d'abril

NOVETATS IRPF (2024); DESPESES DEDUÏBLES A LA RENDA
PER A UN AGENT IMMOBILIARI

19 de maig

JDV ABOGADOS & ASESORES. SUPORT I ASSESSORAMENT ALS AGENTS API

HORARI DE 10 H A 11H

APIALIA Formació

Impartits
per Erasmo
López

6 de febrer

CURS IA PER A AGENTS IMMOBILIARIS:
IA PER A AGENTS IMMOBILIARIS

18 de febrer

CURS IA PER A AGENTS IMMOBILIARIS:
IA APLICADA ALS CONTINGUTS I LA MARCA PERSONAL

4 de març

CURS IA PER A AGENTS IMMOBILIARIS:
IA AL TEU MÒBIL, EL TEU MILLOR ASSISTENT

HORARI DE 10 H A 12H

Impartits
per Xavier
Fumanal

18 de març

SABER NEGOCIAR AMB MÉS EFICÀCIA

3 d'abril

SABER GESTIONAR ELS REBUIGS EN VENDES

HORARI DE 10 H A 13H

Impartits
per Víctor
Ruiz
Ezpeleta

10 de febrer

GESTIÓ DEL TEMPS I EINES A LA GESTIÓ DE PROJECTES

HORARI DE 10 H A 11H



ESTEM TREBALLANT EN...

Objectius estratègics 2020 - 2024



1 | Consolidar el lideratge sectorial a Catalunya

Durant més de 70 anys hem estat el col·lectiu d'agents immobiliaris més representatiu del sector i volem continuar aprofundint en aquest lideratge per impulsar el seu desenvolupament en un moment de salt evolutiu, amb grans canvis socials, tecnològics i econòmics.



3 | Iniciar la difusió internacional de la marca API

Volem obrir noves línies de negoci als nostres agents. Importar coneixement i formes de fer que ens facin millorar. Aconseguir el reconeixement professional global i consolidar-nos com un col·lectiu professional de referència a qualsevol lloc de món.



2 | Convertir API en el col·lectiu de referència a tot Espanya

Aprofitem la nostra experiència de més de 70 anys a Catalunya per consolidar la nostra marca i convertir-la en un segell de garantia per a aquells mercats que, a diferència del català, no estan regulats i no disposen de prous mecanismes per protegir els drets dels consumidors i les consumidoras. La nostra plataforma immobiliària està al servei de tots aquells professionals que estiguin disposats a sotmetre's al nostre codi ètic.



4 | Liderar la digitalització del sector

Tal i com ja ha succeït en tants d'altres sectors, els canvis socials i tecnològics han convertit la digitalització de les agències immobiliàries en una necessitat. Per això, volem apropar, fer accessible i comprensible la tecnologia als professionals, com a ingredient principal per transformar els seus negocis i adaptar-los als nous requeriments dels clients.



5 | Tutelar la transformació professional de l'API

Creiem en el potencial transformador de la formació. Juntament amb la tecnologia, la formació és, sens dubte, l'eina que ens permet acompanyar els nostres agents en el camí de transformació dels seus negocis i configurar junts el nou professional immobiliari.



7 | Augmentar les relacions institucionals transversals

Connectem institucions, associacions i membres per incrementar l'impacte social de les nostres accions. Fomentem l'intercanvi d'informació i promovem l'acció col·laborativa per aprofitar sinergies i impactar positivament en el sector immobiliari.



6 | Adquirir personalitat com a observatori sectorial

Volem posicionar-nos com a font d'informació per als mitjans de comunicació. Guanyar presència a la societat i pes davant les institucions públiques. Col·locar l'API al lloc que li pertany, com a professional de referència en l'activitat immobiliària.



8 | Dignificar jurídicament i socialment la professió d'API

Creiem que la tasca que realitza un agent immobiliari és de gran transcendència a la vida de les persones. I, precisament per això, mereix el respecte de la societat. Tenim un full de ruta clar per aconseguir-ho i tu, amb la teva manera d'actuar, amb el teu compromís ètic i la diligència professional, n'ets una peça clau.

ESTEM TREBALLANT EN...

Projectes en marxa

LIDERATGE

■ Presentem API Research, un projecte que ens permet ser referència en dades del mercat immobiliari. **OBJECTIU 6**

El dia 20 de novembre vam presentar davant dels mitjans de comunicació i els nostres agents API Research, un projecte que ens acosta al nostre objectiu d'adquirir personalitat com a observatori sectorial.

Es tracta d'un nou web on posem a disposició de tots els nostres agents i del públic en general dades i informes detallats sobre l'evolució del mercat immobiliari, oferint així una eina valuosa per a la presa de decisions.

A més, aquest pas ens ajuda a consolidar-nos com a font d'informació per als mitjans de comunicació, a guanyar presència en la societat i rellevància davant de les institucions públiques, així com a situar l'API en el lloc que li pertoca, com a professional de referència en l'activitat immobiliària.

Entra i accedeix a tots els informes clicant el botó.

API RESEARCH

INNOVACIÓ

■ Tandem CRM IA, el nou gestor d'immobles per als API.

OBJECTIU 4

Com ja saps, el nostre objectiu és apropar-te la tecnologia de manera accessible i comprensible, perquè sigui l'ingredient clau en la transformació del teu negoci i en la seva adaptació a les creixents expectatives dels clients.

En aquest sentit, hem decidit fer un pas endavant i estem treballant en un nou CRM, Tandem CRM IA, que substituirà Ghestia i que, si ho desitges, podrà integrar Intel·ligència Artificial (IA).

Creiem fermament que la IA té el potencial de convertir-se en el teu assistent personal, facilitant el teu dia a dia com a agent immobiliari. Amb la IA, podràs automatitzar tasques repetitives, com la gestió de contactes o la segmentació de clients, cosa que et permetrà estalviar temps i dedicar més esforços al que realment importa: oferir un servei personalitzat i de qualitat.

TRANSFORMACIÓ

■ Nova edició del Màster en Mediació immobiliària, que t'obre la porta a una nova línia de negoci.

OBJECTIU 5

Des d'API, sempre hem dit que la mediació seria una forma clau de resolució de conflictes, també en l'àmbit immobiliari.

Per això, l'any passat vam organitzar el nostre primer Màster en Mediació amb especialitat immobiliària, homologat per la Generalitat de Catalunya, i que, per tant, permet l'accés al Registre de mediadors de Dret Privat de Catalunya (sempre que disposis d'una titulació universitària).

A poc temps d'iniciar la segona edició del màster, aquesta formació cobra més importància que mai, ja que a partir del 3 d'abril serà obligatori realitzar un procés de mediació prèviament a l'inici d'actuacions judicials, tal com s'indica a la Llei Orgànica 1/2025, de 2 de gener, de mesures en matèria d'eficiència del Servei Públic de Justícia.

Així doncs, realitzar el Màster en Mediació és la teva oportunitat per obrir una nova via de negoci, així com una eina que t'estalviarà conflictes en casos de disputes (desavinences entre els implicats en operacions immobiliàries, impagaments, morositat, etc.).

Clica a baix per obtenir més informació sobre el màster.

MÀSTER EN MEDIACIÓ

A FONTS



EVOLUTION IA²: Nou univers immobiliari

Al'accelerat món immobiliari, la tecnologia avança a passos de gegant, i la Intel·ligència Artificial (IA) s'ha posicionat com un dels temes més discutits. Es parla del seu potencial per revolucionar la manera com treballem, però poques vegades s'aborda el veritable desafiament: com integrar la IA de manera efectiva al teu negoci immobiliari.

Aquest va ser l'enfocament central d'**Evolution IA²: Nou Univers Immobiliari**, un esdeveniment que va reunir els professionals del sector per explorar no només les promeses, sinó també les realitats i els desafiaments d'incorporar la IA a les operacions.



Gerard Duelo i Vicenç Hernández

Gerard Duelo, president del Col·legi d'API de Barcelona, va obrir l'esdeveniment destacant la rellevància de mantenir-se a l'avantguarda en un moment crucial per al sector. Va subratllar que la IA, com un copilot avançat, permet potenciar la capacitat de treball, encara que també va fer una crida als professionals a liderar el ritme del canvi, en lloc de limitar-se a seguir-lo.

Per la seva part, **Vicenç Hernández**, president de l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya, ha emfatitzat que el veritable impacte de la tecnologia rau en els canvis que genera en els models de negoci. Va recordar que la IA no és realment intel·ligent, sinó predictiva, i que correspon als professionals aportar la intel·ligència i el criteri necessari.



Cristina Aranda

Seguidament, **Cristina Aranda**, cofundadora de Big Onion i MujeresTech, va ressaltar en la seva ponència que l'aprofitament de la IA no desposseirà ningú del seu treball; en canvi, els qui sàpiguen utilitzar-la tindran un avantatge competitiu. A més, la seva presentació es va centrar en el potencial de la IA per automatitzar tasques tedioses i en la importància de treballar amb dades de qualitat per obtenir resultats òptims. Així mateix, va destacar la necessitat de regulació i ús responsable, subratllant el paper del pensament crític i la reflexió.

A FONTS



Belén Arribas

Marcos Urarte, consultor estratègic i president de PHAROS, va descriure l'impacte de la democratització de la IA, comparant aquest moment amb la revolució de Gutenberg. Va destacar que la disponibilitat creixent de la tecnologia està accelerant-ne el desenvolupament i obligant els professionals a adquirir competències completament noves. A més, va introduir una visió adaptada a la complexitat dels entorns actuals, en què predominen factors com la volatilitat i la simultaneïtat de disparitats.

Tot seguit, **Anna Puigdevall**, directora general de l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya, va liderar una sessió pràctica juntament amb Serviestate sobre l'ús de CRM intel·ligent en la gestió immobiliària. Durant aquesta activitat, els assistents van poder observar en temps real com les eines basades en IA poden optimitzar processos, millorar l'organització i augmentar la productivitat al sector. La demostració va deixar clar que la implementació adequada d'aquestes tecnologies pot transformar radicalment la manera com operen les empreses del sector immobiliari.

Posteriorment, després d'un merescut coffee break, **Belén Arribas**, advocada experta en tecnologia i presidenta d'ENATIC, va abordar les implicacions legals i ètiques de la IA des d'una perspectiva pràctica i visionària. A la seva ponència, va descriure com aquesta revolució tecnològica està transformant nombrosos àmbits, des dels drets de propietat intel·lectual fins a la protecció de dades. També va subratllar la urgència d'actualitzar la legislació per enfrontar els desafiaments derivats de la participació de múltiples actors i evitar biaixos o vulneracions de drets fonamentals.



Marcos Urarte



Bernat Vadell, Joan Torres i Anna Puigdevall



Joan Riera

Després d'una pausa per al dinar, **Joan Riera**, empresari, professor i autor especialitzat en innovació, va centrar la intervenció en la importància de la disrupció com a element essencial per a l'èxit empresarial. Va destacar que les empreses han d'adoptar la transformació com una nova manera d'operar, subratllant que les organitzacions més intraprenedores seran les que liderin el futur. També va emfatitzar que la col·laboració serà clau als models de venda del demà, on l'adaptació constant serà fonamental.

Finalment, **Xavier Sala-i-Martin**, reconegut economista i professor a Columbia University, va tancar el torn de ponències amb un missatge inspirador sobre la necessitat adaptar-se al canvi. La seva intervenció va ser un recordatori que el progrés depèn de la nostra capacitat per respondre davant dels desafiaments i adoptar una mentalitat oberta cap a les oportunitats que ofereix la transformació digital.

En aquesta edició, portem el concepte devolució a un nivell completament nou. L'esdeveniment no va ser simplement una conferència més sobre IA; va ser una experiència immersiva on els assistents van poder entendre, mitjançant una dinàmica visual i pràctica, com la Intel·ligència Artificial pot ser el catalitzador per multiplicar exponencialment el potencial immobiliari.

Però, com tot a la vida, no només es va parlar dels beneficis de la IA, sinó també d'entendre "la lletra petita": els riscos, els límits i les eines que realment marquen la diferència.

I, si una cosa ha quedat clara, és que amb la IA per si sola no n'hi ha prou. És la combinació amb la visió i el coneixement humà allò que realment té el poder de multiplicar l'èxit al sector immobiliari



Xavier Sala-i-Martin



Presidents
del Col·legi d'Agents de la Propietat
Immobiliària de Barcelona
1949 - 2024



Carles
Augé

1949 - 1967



Vicente
Gual

1967 - 1968



Gregorio
Puigvert

1968 - 1976



Leandro
Abarca

1976 - 1982



José
Pujol

1982 - 1982



Hipólito
González

1982 - 1993



Antonio
Galán

1994 - 1994



Casimir
Alsina

1994 - 1998



Joan
Ollé

1998 - 2018



Gerard
Duelo

2018 - ACTUALITAT

Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària de Barcelona:

75 anys d'història

Coincidint amb Evolution, es van celebrar els 75 anys d'història del Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària de Barcelona, en un acte que va comptar amb la presència de **Joan Ramon Riera**, comissionat d'Habitatge de l'Ajuntament de Barcelona; **Gerard Duelo**, president del Col·legi d'API de Barcelona; **Vicenç Hernández**, president de l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya; i **Joan Ollé**, president del Col·legi d'API de Barcelona del 1998 al 2018.



En els seus discursos, els ponents van recordar la trajectòria de la institució, fundada el 1949 en un context de poca regulació, amb la missió de dignificar la professió i oferir garanties als consumidors en una de les decisions més importants de la seva vida. Una tasca que ha continuat al llarg dels anys, assumint un nou lideratge després de la liberalització de la mediació immobiliària a l'any 2000.

Aquest procés va culminar amb la creació d'un marc regulador propi a Catalunya, incloent-hi el registre d'agents immobiliaris gestionat per la Generalitat, com va destacar l'actual president de l'entitat, Gerard Duelo.

També es va recordar la creació, el 2010, de l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya, que va obrir la porta a més professionals compromesos amb l'excel·lència.

Durant l'acte, que va incloure un espectacle d'acroporté, es va rendir homenatge a totes aquelles persones que han fet possible aquesta història, entre elles els presidents presents, Gerard Duelo i Joan Ollé, així com el col·legiat en exercici més antic, **Baltasar Gassiot**, i l'empleada més veterana, la **Joana de Emilio**.



Montserrat Junyent, recollint la placa homenatge en representació de Baltasar Gassiot.



Gerard Duelo lliurant la placa homenatge a Joana de Emilio.



Gerard Duelo i Vicens Hernández aixequen les copes per al brindis final.

La celebració va concloure amb un brindis al ritme de La Traviata, interpretada en directe per un tenor, i amb el desig de continuar treballant perquè el sector immobiliari sigui més inclúsiu, transparent i compromès amb el medi ambient, sense perdre la nostra essència: **l'ètica i el respecte com a pilars fonamentals de la professió.**



LA VEU DE L'API



ASHA MIRÓ
Presentadora i escriptora



Antoni Muñoz

SOLNOU, API A13388

«Aquest no és un negoci de pisos i cases,
és un negoci que va de persones»

[Llegir l'entrevista completa](#)



Rosa Parés

REAL ESTATE BY RJP, API A10056

«Un bon comercial ha d'estar format adequadament
per oferir un servei de qualitat i complir amb les exigències
del sector»

[Llegir l'entrevista completa](#)

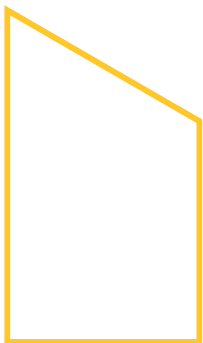


Diego Pugliese

AGRADI FINQUES, API A12285

«La professionalització del sector beneficia
als nostres clients i a nosaltres mateixos»

[Llegir l'entrevista completa](#)



Juan Campo

VIVIENDAS EXCLUSIVAS, API A11455

«La formació contínua i el compromís amb la qualitat són essencials per construir una carrera reeixida en el sector immobiliari»

[Llegir l'entrevista completa](#)



José Rodríguez

ETHIC REAL ESTATE, API A12585

«El màrqueting efectiu no només consisteix a ser visible, sinó a transmetre els valors i la qualitat que realment defineixen la nostra agència»

[Llegir l'entrevista completa](#)



Pilar Cañadas

MATCHOME BARCELONA, API A13470

«El sector immobiliari és un sector exigent, però molt gratificant si es treballa amb passió»

[Llegir l'entrevista completa](#)



Joan Magí

FINQUES PROA, API A12060

«La societat ha de poder tenir plena confiança que els agents immobiliaris portaran a terme la seva feina amb total professionalitat i transparència»

[Llegir l'entrevista completa](#)



Víctor Leiva

INMOBLING, API A10878

«Aquest mercat és tan canviant i ferotge que, es requereix una constant formació sobre la situació actual del sector i els permanents canvis del mercat»

[Llegir l'entrevista completa](#)



Alex Robutti

IMMOGRUPSTAR, API A10132

«Els qui estimem aquesta feina sabem que va molt més enllà d'un negoci de diners fàcils»

[Llegir l'entrevista completa](#)

Pots llegir totes les entrevistes realitzades a companys al nostre blog, dins de la secció «**La veu de l'API**».

[Fes clic aquí](#)

Si vols que t'entrevistem, posa't en contacte amb rperez@api.cat

TOP BCN

TOP BCN

Taula d'Opinió dels Professionals de Barcelona

ELS MILLORS PROFESSIONALS OPINEN SOBRE EL PRESENT I EL FUTUR DE BARCELONA

El projecte TOP BCN dona veu als professionals transversals a l'àmbit de l'habitabilitat davant les administracions municipal i autonòmica, i la societat en conjunt, sobre la situació i necessitats de la ciutat de Barcelona.



Anna Gener



Antoni Cañete



Carme Trilla



Federico Turull



Gonzalo Bernardos



Immaculada Amat



Joan Clos



Alejandro Rodrigo



Jordi Cabrafiga



Ramon Riera



Joan Ràfols



Jordi Ludevid



Judit Montoriol



Manuel Camino



Pròsper Puig



Xavier Vilajoana



Lidan Qi



Guillem Costa



Enric Massip

Coneix totes les opinions a

TOPBCN.CAT

ENRIC MASSIP-BOSCH

Arquitecte i urbanista

“Barcelona ha de pensar en gran per afrontar el futur”

A la darrera entrevista publicada al web topbcn.cat, l'arquitecte i urbanista Enric Massip-Bosch, Doctor Arquitecte per l'ETSAB UPC, reflexiona sobre els reptes urbans de Barcelona i Catalunya. Segons ell, “el problema no és la ciutat en si, sinó com la percebem”, destacant que Barcelona supera les fronteres municipals.

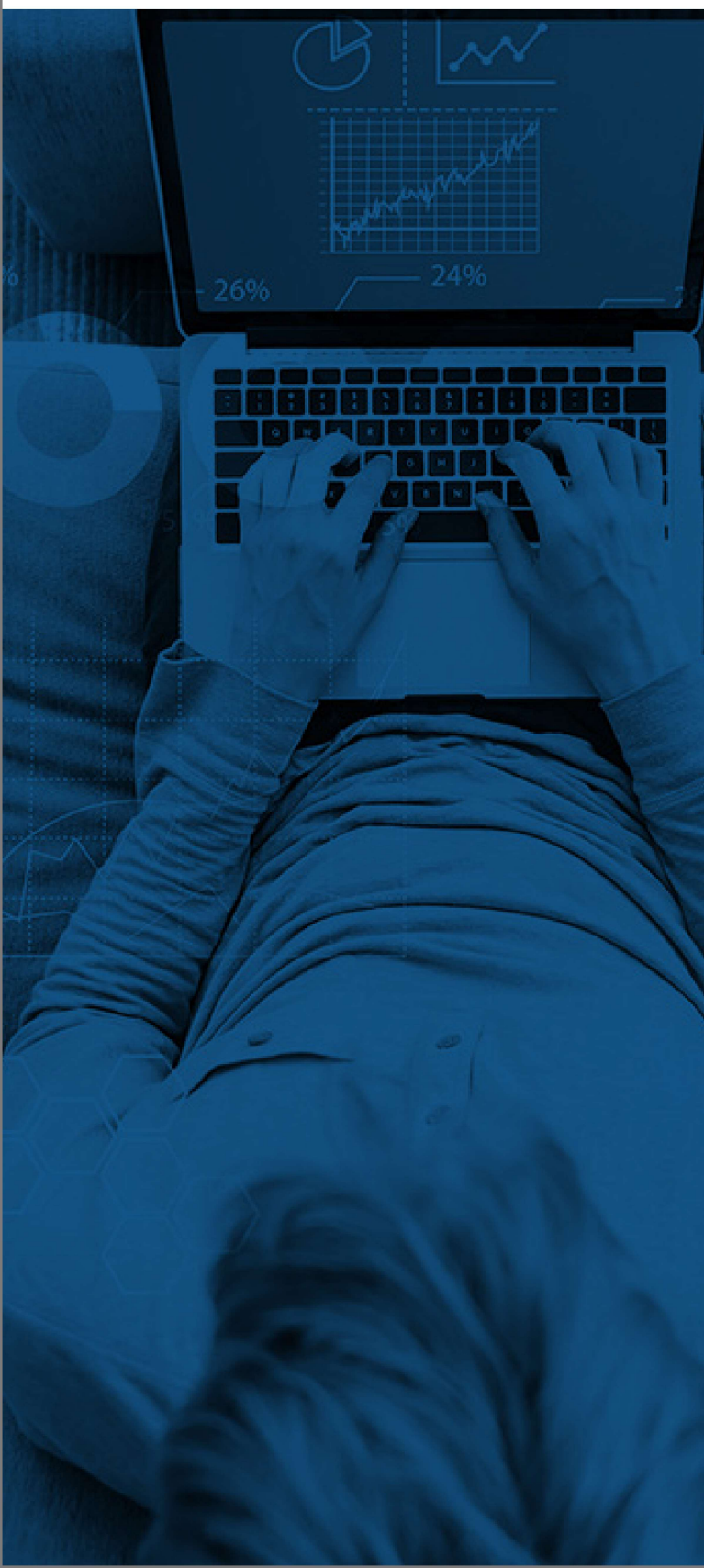
El repte de l'habitatge, diu, és global: “Països com Holanda o Àustria, amb inversions sostingudes, també tenen dificultats”. Proposa una Catalunya de 10 milions d'habitants per reforçar-ne la posició econòmica i social, apostant per talent qualificat i millor governança.

Critica la manca de planificació de la Sagrada Família: “S'està acabant sense resoldre la relació urbana”. També alerta que el 22@ ha perdut la seva esperit innovador i reivindica la necessitat d'un urbanisme flexible i sostenible davant de la crisi climàtica.

“El problema no és la manca d'informació, sinó la manca de voluntat”, diu, defensant una normativa urbanística més valenta. En definitiva, aposta per una Barcelona dinàmica i ambiciosa, amb una arquitectura al servei de la qualitat de vida. “Barcelona no està acabada, està per fer.”

Pots veure l'entrevista completa clicant la botó de sota.

[VEURE ENTREVISTA COMPLETA](#)



EL REGISTRE DE LA PROPIETAT: COM FUNCIONA?

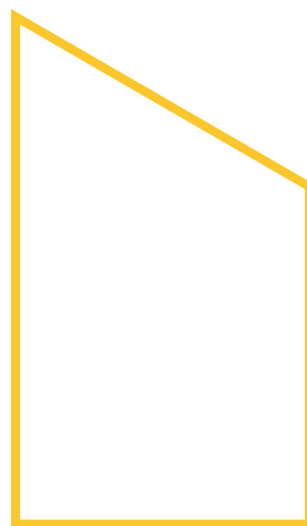
6 i 13 de febrer | 10.00 -12.00 | 2 hores
GRATUÏT | ONLINE

OBJECTIU:

Coneixes el funcionament del Registre de la propietat, els detalls, de com s'organitza el Registre, saps analitzar les càrregues que apareixen, i una infinitat de coses més...? Perquè si la resposta és NO, aquest és el teu curs!

Analitzarem, en profunditat, molts aspectes. Des de com es creen els registres, com s'organitzen, com funcionen a l'àmbit intern, per a què serveixen, i per descomptat, veurem moltíssimes de les càrregues que trobaràs. No et perdís aquest curs, si vols convertir-te en un autèntic expert al món registral.

Més info



COM VENDRE UN HABITATGE A DISTÀNCIA

11 de febrer | 10.00 -12.00 | 2 hores
GRATUÏT | ONLINE

OBJECTIU:

En aquest taller online aprendràs a gestionar tot el procés de venda d'un habitatge a distància, des de la primera visita virtual fins tancament de l'acord. Explorarem les millors eines tecnològiques per realitzar visites telemàtiques, tècniques de comunicació per generar confiança en clients que no poden visitar la propietat físicament, i estratègies per tancar vendes de manera efectiva en remot.

El taller està dirigit tant a agents que ja han realitzat visites virtuals com als qui busquen iniciar-se en aquesta pràctica cada vegada més sol·licitada per clients nacionals i internacionals.

En acabar, tindràs les eines i habilitats necessàries per vendre propietats sense importar la distància del client, garantint professionalitat, confiança i resultats.

Més info

EMPLOYEE BRANDING I COM MOTIVAR EL TALENT DE LA TEVA AGÈNCIA IMMOBILIÀRIA

12 de febrer | 10.00 -12.00 | 2 hores
GRATUÏT | ONLINE

OBJECTIU:

Cada cop són més les agències immobiliàries interessades en involucrar els seus empleats en una estratègia d'employee branding: transmetre a l'empleat la proposta de valor de la marca, i potenciar el sentiment de pertinença a l'empresa, perquè sigui el treballador qui promoció, inspiro i motivi com a líder digital.

No tots els treballadors estan motivats pel mateix ni tots volen aconseguir el mateix. Alguns estan bé en la seva posició, altres volen aprendre més i pujar. Alguns valoren la interacció humana, altres el lideratge, les habilitats interpersonals... A aquesta formació veurem suggeriments per inspirar cadascú.

Converteix els teus empleats en ambaixadors orgullosos de la teva immobiliària.

Més info

ITE INSPECCIÓ TÈCNICA D'EDIFICIS PER A IMMOBILIARIS

18 de febrer | 10:00 -12:00 | 2 hores
GRATUÏT | ONLINE

OBJECTIU:

La finalitat de la inspecció tècnica d'edificis d'habitatges és tenir establert un sistema de control periòdic dels edificis d'habitatges per fi de verificar el deure que tenen els propietaris de conservar i rehabilitar-ne els immobles.

L'objectiu principal d'aquest curs és conèixer els detalls i funcionament de la inspecció tècnica dels edificis per donar una informació correcta als nostres clients i negociar millor les operacions.

[Més info](#)



LA TRIBUTACIÓ A L'IRPF DE LES OPERACIONS IMMOBILIÀRIES I ELS SEUS AVANTATGES FISCALS

19 de febrer | 10.00 -12.00 | 2 hores
GRATUÏT | ONLINE

OBJECTIU:

En aquest curs s'explica com funciona la tributació de les operacions immobiliàries a l'IRPF (transmissions, immobles llogats, immobles a disposició del contribuent, etc.), així com l'aplicació als casos concrets de les darreres resolucions econòmico-administratives i de tribunals.

D'altra banda, s'analitzen minuciosament els avantatges fiscals que hi ha en relació, sobretot, a la transmissió de l'habitatge habitual i les deduccions relacionades amb aquest, tant a nivell estatal com autonòmic.

[Més info](#)

CURS DE DRET PRÀCTIC IMMOBILIARI CODI CIVIL CATALÀ LLIBRE VI

20 de febrer | 10.00 -12.00 | 2 hores
GRATUÏT | ONLINE

OBJECTIU:

En aquest curs, veurem en profunditat tots els detalls que ens influeixen en la gestió immobiliària a Catalunya, des del punt de vista jurídic.

Analitzarem els articles més importants, del Codi Civil Català Llibre VI, i veurem conceptes tan rellevants com el mandat per representació, tipus de mandat, contracte d'agència, contractes de compravenda, tipus d'arres, etc.

És un curs, de dret, molt pràctic, que et ajudarà a entendre, de forma molt detallada, com aplicar les principals normatives, del dia a dia de la gestió immobiliària. Enfocat, per i per a professionals immobiliaris. No t'ho pots perdre.

[Més info](#)

COM OPTIMITZAR EL TEU TREBALL AMB LA IA: CREA PROMPTS EFICIENTS I GPTS PERSONALITZATS

21 i 27 de febrer | 10.00 -12.00 | 2 hores
GRATUÏT | ONLINE

OBJECTIU:

Aquest curs pràctic està dissenyat perquè els agents immobiliaris descobreixin el veritable potencial de la intel·ligència artificial a dia a dia. Aprenderàs a crear aviat efectius que et permetran generar contingut optimitzat (textos, imatges i vídeos) de forma professional i eficient.

A més, faràs un pas més enllà en crear els teus propis assistents GPT personalitzats, adaptats a les tasques específiques de cada fase del teu flux de treball: des de la captació de propietats fins a la gestió de clients, visites i contractes.

Una formació enfocada a solucions pràctiques i reals que estalvia temps, automatitza labors i potencia els teus resultats com a agent immobiliari.

Més info



NEGOCIACIÓ IMMOBILIÀRIA: COM TANCAR ACORDS SENSE MORIR EN L'INTENT

25 de febrer | 10.00 -14.00 | 4 hores
GRATUÏT | ONLINE

OBJECTIU:

Al món immobiliari, negociar no és una opció, és una habilitat de supervivència. Els agents que dominen l'art de la negociació tanquen més operacions, gestionen millor els conflictes i maximitzen la rendibilitat. Aquest curs intensiu us ensenyarà a identificar estils de negociació, manejar objeccions difícils i aplicar tècniques provades que transformaran les vostres converses en acords exitosos.

Prepara't per a un taller pràctic i directe, dissenyat per a agents que volen deixar de perdre temps i començar a guanyar més tancaments, aplicant estratègies de negociació professional que funcionen al sector immobiliari.

Més info

URBANISME BÀSIC PER A IMMOBILIARIS

26 de febrer | 10.00 -12.00 | 2 hores
GRATUÏT | ONLINE

OBJECTIU:

L'objectiu d'aquest curs és conèixer alguns conceptes i eines sobre urbanisme útils per els que ens dediquem al sector immobiliari. Tindrem les eines bàsiques per assessorar a els nostres clients.

Més info

CURS DE TÈCNIC IMMOBILIARI HABILITAT

FORMACIÓ AUTOGESTIONABLE

150 - 200 hores | 245 - 475 € | ONLINE

OBJECTIUS:

Si ets una persona que comença a treballar al sector immobiliari o fa temps que vols acabar d'assentar coneixements, des d'API Academy t'oferim la possibilitat de cursar el programa de Tècnic Immobiliari Habilitat.

Aquest curs es compon de dues parts:

- Una primera part troncal en què cursaràs assignatures genèriques i importants pel desenvolupament eficient de la teva tasca immobiliària.
- Una segona part d'especialització en què podràs escollir si vols conèixer més a fons les tasques i responsabilitats que desenvolupa un assessor/a immobiliari/ària a una agència immobiliària o si, per contra, vols especialitzar-te en les funcions de coordinador/a.

Si ho prefereixes, com és lògic, pots cursar també les dues especialitzacions a un preu proporcionalment més assequible.

Per a la certificació '**Curs per a Tècnic Immobiliari Habilitat**' pots triar entre les tres següents modalitats:

CURS COMPLET
475 € (200 h.)

CURS D'ASSESSOR
245 € (150 h.)

CURS DE COORDINADOR
245 € (150 h.)

BLANQUEIG DE CAPITALS

FORMAT VÍDEO (MATERIALS INCLOSOS)

65 € + IVA | Vídeo-formació

OBJECTIU:

Aquest curs va dirigit a qualsevol professional immobiliari que estigui exercint la professió, i que tingui interès per saber quines són les repercussions de l'aplicació de la norma de blanqueig, els operadors que intervenen, actors del procés de verificació, SEPLAC, etc... no pots perdre-te'l.

En inscriure't, rebràs accés complet a tot el material necessari per completar el curs al teu ritme. Podràs revisar l'enregistrament de la sessió i consultar els materials addicionals en qualsevol moment que et convingui.

A més, en finalitzar el curs, **obtindràs un diploma que certificarà els teus èxits i coneixements adquirits durant la formació.**

VIDEO-FORMACIÓ
AUTOGESTIONABLE

Més info

Altres formacions

CURS DE CERTIFICACIÓ LCCI

(CERTIFICAT PER IDD CONSULTING)

Sempre | Matrícula continua | 65 hores | 110 € | ONLINE

A la nova Llei Reguladora dels contractes de crèdits immobiliaris, es determina la necessitat d'una **formació adequada per a totes les persones d'aquelles entitats que gestionen o assessoren sobre préstecs hipotecaris**.

OBJECTIUS:

- Conèixer l'operativa, els riscos i la legislació dels préstecs immobiliaris, la seva fiscalitat i les despeses i costos derivats.
- Comprendre el procés d'adquisició de béns immobles.
- Entendre el procediment de taxació de les garanties.
- Conèixer el mercat de préstecs immobiliaris, l'evolució dels preus de l'habitatge, així com l'evolució dels tipus d'interès.

Més info

CURSOS ADAMS

GRATUÏTS | ONLINE

API ACADEMY i ADAMS FORMACIÓ han arribat a un acord per poder oferir a tot el col·lectiu API els nous Cursos 100 % GRATUÏTS per a treballadors en actiu i autònoms del sector Administració i Gestió.



Aquests cursos estaran inclosos dins del programa d'Actualització i Perfeccionament, i com veuràs, **hi ha cursos específics del sector immobiliari i altres més transversals**, però estem segurs que t'ajudaran a millorar les teves habilitats professionals.

Més info

Pla d'actualització i perfeccionament

FEBRER 2025

Dilluns	Dimarts	Dimecres	Dijous	Divendres
3	4	5	6 EL REGISTRE DE LA PROPIETAT: COM FUNCIONA? 1	7
10	11 COM VENDRE UN HABITATGE A DISTÀNCIA	12 EMPLOYEE BRANDING I COM MOTIVAR EL TALENT DE LA TEVA AGENCIA IMMOBILIÀRIA	13 EL REGISTRE DE LA PROPIETAT: COM FUNCIONA? 2	14
17	18 ITE. INSPECCIÓ TÈCNICA D'EDIFICIS PER A IMMOBILIARIS	19 TRIBUTACIÓ EN IRPF D'OPERACIONS IMMOBILIÀRIES I AVANTATGES FISCALS	20 CURS DRET PRÀCTIC IMMOBILIARI – CODI CIVIL CATALÀ LLIBRE VI	21 COM OPTIMITZAR EL TEU TREBALL AMB LA IA: CREA PROMPTS EFICIENTS I GPTS PERSONALITZATS 1
24	25 NEGOCIACIÓ IMMOBILIÀRIA: COM TANCAR ACORDS SENSE MORIR EN L'INTENT	26 URBANISME BÀSIC PER A IMMOBILIARIS	27 COM OPTIMITZAR EL TEU TREBALL AMB LA IA: CREA PROMPTS EFICIENTS I GPTS PERSONALITZATS 2	28

MARÇ 2025

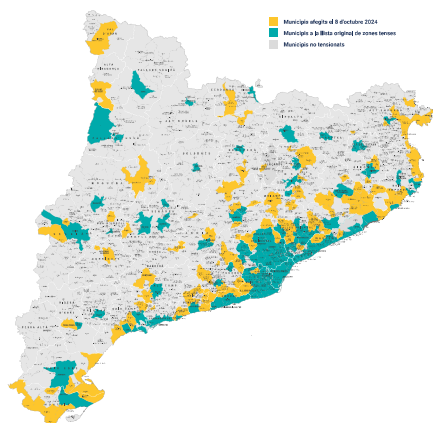
Dilluns	Dimarts	Dimecres	Dijous	Divendres
3	4 LA FISCALITAT EN EL NEGOCI IMMOBILIARI 1	5 TALLER PRÀCTIC XXSS FACEBOOK 1	6 CERTIFICACIÓ PÈRIT JUDICIAL IMMOBILIARI 1	7
10	11 LA FISCALITAT EN EL NEGOCI IMMOBILIARI 2	12 TALLER PRÀCTIC XXSS INSTAGRAM 2	13 CERTIFICACIÓ PÈRIT JUDICIAL IMMOBILIARI 2	14
17	18 TALLER PRÀCTIC XXSS TIK TOK 3	19 L'ART DE LA PERSUACIÓ EN LA VENDA	20 CERTIFICACIÓ PÈRIT JUDICIAL IMMOBILIARI 3	21 INFORMACIÓ TÈCNICA 1
24	25 LAU	26 TÈNIQUES DE VENDA D'IMMOBLES	27	28 INFORMACIÓ TÈCNICA 2



El BOE publica una nova resolució de declaració de 131 municipis com una segona zona de mercat residencial tensionat

El 9 d'octubre passat es va publicar al BOE una [resolució](#) del Ministeri d'Habitatge i Agenda Urbana que inclou 131 municipis catalans com a nova zona de mercat residencial tensionat.

Aquests nous municipis que es detallen a la resolució (que pots identificar també en aquest mapa), queden subjectes a la limitació de la renda els arrendaments d'habitatge habitual que se celebrin a aquests municipis.



(!) IMPORTANT

És una **nova zona de mercat tensionat**. Això implica que, quant al concepte de GRAN TENIDOR, **cada zona tensionada s'analitza de forma independent**, establint un mínim de 5 habitatges per a cadascun.

Com sempre, el nostre equip jurídic està a la teva disposició per resoldre possibles dubtes.

[Descarrega mapa](#)

El Tribunal Suprem es pronuncia sobre la prohibició del lloguer turístic a les comunitats de propietaris

El Tribunal Suprem s'ha pronunciat sobre la prohibició de l'activitat de lloguer turístic a les comunitats de propietaris, segons el que indica l'**article 17.12 de la Llei de Propietat Horitzontal (LPH)**.

El Tribunal Suprem ha reafirmat que **les comunitats de propietaris poden prohibir el lloguer turístic**, sempre que es compleixin els requisits formals de l'article 17.12 de la LPH.

Aquest **permet establir acords sobre l'ús d'els immobles per lloguer turístic amb una majoria de tres cinquens dels propietaris**. Les restriccions s'han de justificar a l'interès general de la comunitat i no poden alterar el contingut essencial del dret de propietat.

És important destacar que aquesta sentència té caràcter vinculant a tot el territori espanyol, excepte a les comunitats autònomes amb dret civil propi, com és el cas de Catalunya.

A Catalunya, per limitar o prohibir l'activitat turística, **cal que l'acord sigui adoptat per quatre cinquenes parts dels propietaris**, segons article 553-26.2 del Codi civil català.

Això significa que cal un ampli suport entre els propietaris per implementar aquesta prohibició.

Estem a la teva disposició per a qualsevol dubte o aclariment que puguis necessitar.

El Tribunal Constitucional deroga l'obligació d'oferiment de lloguer social

Recentment, el Tribunal Constitucional ha publicat la seva [**sentència núm. 120/2024 de 8 d'octubre**](#) que **declara la inconstitucionalitat d'alguns articles** de la [**Llei 1/2022, de 3 de març, de modificació de la Llei 18/2007, la Llei 24/2015 i la Llei 4/2016**](#), per afrontar l'emergència en l'àmbit de l'habitatge.

Recordem que la [**Llei 24/2015, del 29 de juliol**](#), de mesures urgents per a afrontar l'emergència en l'àmbit de l'habitatge i la pobresa energètica, imposa, en el seu controvertit article 5, **l'obligació d'oferiment de lloguer social a persones en risc de vulnerabilitat definida en la norma**.

Oferiment que hauran de realitzar les **persones definides com a gran tenidor** en el mateix article 5, abans d'interposar les accions judicials contemplades en la Llei 24/2015.

L'incompliment d'aquesta obligació d'oferiment de lloguer social té la consideració d'infracció greu d'acord amb l'article 124 de la [Llei 18/2007](#), que manté com a infraccions greus la no formulació de la proposta de lloguer social, o l'incompliment dels requisits legals previstos.

Les infraccions greus, d'acord amb l'article 118 de la Llei 18/2007, es sancionen amb una multa de 9.001,00 a 90.000,00 euros.

En concret, la **Sentència declara la inconstitucionalitat dels següents articles:**

■ **ART 1.3, que modifica la lletra f) del art- 5.2 de la Llei 18/2007 del dret a l'habitatge**

- ▢ Suprimeix com a concepte d'incompliment de la funció social, l'obligació de fer la proposta de lloguer social abans d'interposar una demanda judicial.

■ **ART 7, que afegeix l'apartat 5 a l'art. 126 de la Llei 18/2007 del dret a l'habitatge**

- ▢ En referència a la responsabilitat de les infraccions, es suprimeix la subrogació del nou propietari en la responsabilitat per l'incompliment del propietari anterior, en cas de transmissió de l'habitatge, que preveia fins a la seva declaració d'inconstitucionalitat l'article 126 de la Llei 18/2007.

■ **ART 11, que afegeix l'art. 10 a la Llei 24/2015, de 29 de juliol, d'emergència residencial**

- ▢ Se suprimeix l'obligació de signar un segon contracte de lloguer social a la finalització del primer.

■ **ART 12, que afegeix la DISPOSICIÓ ADDICIONAL 1a a la Llei 24/2015, afectant la declaració d'inconstitucionalitat i nul·litat als apartats 1, 2 i incís i, "en qualsevol cas, no inferior a 5 anys si el titular de l'habitatge és una persona física i no inferior a 7 anys si és persona jurídica, de l'apartat 3"**

- ▢ Se suprimeix l'obligació d'oferir un lloguer social abans d'interposar una demanda de desnonament per expiració del termini contractual i per ocupació.
- ▢ Desnonament per falta de títol jurídic per a ocupar l'habitatge, en el cas que la falta de títol provingui d'un procés hipotecari o de reclamació de deute hipotecari.
- ▢ Se suprimeix l'apartat 2, relatiu a procediments ja iniciats amb anterioritat.
- ▢ En conseqüència, l'obligació d'oferiment de lloguer social amb caràcter previ a la interposició d'acció judicial queda limitada a la demanda d'execució hipotecària o de desnonament per impagament del lloguer.

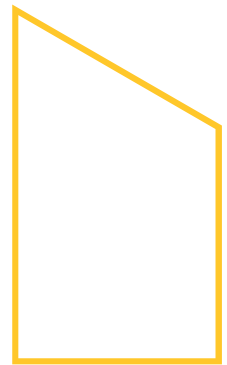
■ **DISPOSICIÓ TRANSITÒRIA DE LA LLEI**

- ▢ Se suprimeix l'aplicació de la Llei a procediments judicials ja iniciats amb anterioritats a l'entrada en vigor de la Disposició Addicional 1a i de la Llei 24/2015.

Et recordem que la Sentència **només té efectes a partir de la seva publicació**, per tant, no en té per les situacions jurídiques ja consolidades, com per exemple, un lloguer de social atorgat quan la Llei era vigent.

Únicament tindrà efectes retroactius en el cas del règim sancionador, és a dir, que aquells propietaris que hagin estat sancionats en virtut dels articles declarats inconstitucionals, podran recórrer la sanció.

Estem a la teva disposició per a qualsevol dubte o aclariment que puguis necessitar.



Obligatorietat d'inscriure tots els arrendaments de curta durada, inclosos els de temporada

El passat dimarts 24 de desembre es va publicar al BOE el [Reial Decret 1312/2024](#), pel qual es regula el procediment de Registre Únic d'Arrendaments i es crea la Finestreta Única Digital d'Arrendaments per a la recollida i intercanvi de dades relatives als serveis de lloguer d'allotjaments de curta durada.

La normativa **va entrar en vigor el passat 2 de gener, desplegant els seus efectes a partir de l'1 de juliol de 2025, termini dins del qual s'hauran de realitzar les adaptacions tecnològiques i funcionals necessàries per part de tots els implicats en el compliment de la norma.**

A través de la finestreta única, serà obligatori inscriure tots els arrendaments de curta durada, **incloent-hi tant els turístics com els de temporada**, tal com preveu la citada normativa.

Tanmateix, l'article 4, recull dues novetats a tenir en consideració:

1. L'obligatorietat d'inscriure els arrendaments d'allotjaments a vaixells, embarcacions o artefactes navals, sempre que no estiguin vinculats a un servei que possibiliti o determini la navegació.
2. **Definició d'allotjament de curta durada, amb unes causes de temporalitat previstes a l'apartat a), comprenen els usos vacacionals o turístics, laborals, estudis, tractament mèdic o qualsevol altre que no comporti la satisfacció d'habitatge permanent de l'arrendatari, i amb la necessitat de que l'habitatge tingui l'equipament, mobiliari i els béns adequats per atendre la necessitat temporal d'habitatge.**

A l'article 5, es recullen les obligacions dels arrendadors que, entre altres, inclouen la **necessitat d'obtenir el número de registre per a cada habitatge o part d'aquest** o per cada bé moble que lloguem en modalitat d'arrendament de curta durada. També s'inclouen noves obligacions per als arrendadors, com la necessitat de facilitar informació a les autoritats referent als habitatges llogats, o la de comunicar a les plataformes el número de registre que se li ha assignat per poder-les oferir.

En qualsevol cas, el **present decret no comporta la regulació d'aspectes materials com poden ser els vinculats a l'acreditació del motiu de la causalitat que afecta el contracte de temporada.**

Com sempre, el nostre equip jurídic està a la teva disposició per a qualsevol dubte.

Es publica la nova fórmula per a les actualitzacions de les rendes

L'Institut Nacional d'Estadística (INE) ha publicat la nova limitació aplicable a l'actualització de la renda dels **contractes d'arrendament que s'hagin de revisar i que es van formalitzar a partir del 26 de maig de 2023**.

L'índex mensual establert per als contractes sotmesos a revisió durant aquest mes de gener de 2025 és del 2,2%. **Aquest increment màxim s'aplicarà a l'arrendatari a partir de la renda del mes de febrer (sempre que el contracte s'hagi signat a partir del 26 de maig de 2023 i que incloguin una clàusula d'actualització de la renda segons l'IPC).**

En aquest sentit, caldrà, com es fa habitualment, notificar per escrit a l'arrendatari la revisió de la renda, tot indicant el percentatge d'alteració corresponent.

Cada mes es publicarà l'índex pertinent per dur a terme l'actualització de la renda, seguint el procediment habitual, però aplicant el nou valor als contractes formalitzats amb posterioritat al 26 de maig de 2023.

Us recordem que **haureu de revisar la clàusula de referència del contracte, ja que alguns contractes indiquen que es prendrà com a referència el del mes anterior**, i aquest encara no està publicat.

De trobar-vos en aquest supòsit haureu d'esperar-vos que es publiqui la següent limitació i notificar al llogater respectant el termini d'un mes d'antelació, en aquest cas cobrant els endarreriments de gener i febrer.

Com sempre, el nostre equip jurídic està a la teva disposició per resoldre qualsevol dubte que pugui sorgir.



MODEL 600

Instrucció per a la comprovació dels valors dels béns immobles 2025 i informació sobre l'ITPAJD (model 600)

L'Agència Tributària de Catalunya ha publicat la [Instrucció per a la comprovació dels valors dels béns immobles](#) en els impostos sobre transmissions patrimonials i actes jurídics documentats i sobre successions i donacions, que s'ha d'aplicar als fets imposables de l'any 2025.

Pots ampliar la informació llegint aquesta [notícia](#) publicada a la seu electrònica de l'ATC.

D'altra banda, el passat **30 de desembre del 2024**, es va substituir el PDF autoemplenable per a la presentació presencial del model 600 pels nous models que estableix l'[Ordre ECO/152/2024, de 5 de juliol](#), per la qual s'aproven els models d'autoliquidació de l'impost sobre transmissions patrimonials i actes jurídics documentats gestionat per l'Agència Tributària de Catalunya.

Segons la disposició transitòria, **el 31 de desembre del 2024 va ser l'últim dia en què es podia presentar l'autoliquidació amb el model anterior.**

A partir d'aquesta data, si es confecciona l'autoliquidació amb el PDF autoemplenable, caldrà presentar, per a un mateix fet imposable, una autoliquidació per cada subjecte passiu. Les operacions incloses en una mateixa autoliquidació hauran de tenir assignada una mateixa tarifa o un mateix codi de no subjecció, exempció, bonificació o reducció.

Pots ampliar la informació llegint les [novetats del nou formulari del model 600](#) publicades a la seu electrònica de l'ATC, així com pots consultar [exemples d'operacions més habituals que tributen per l'impost sobre transmissions patrimonials i actes jurídics documentats](#).

Si a partir de l'1 de gener del 2025 es presenten autoliquidacions per fets imposables meritats abans d'aquesta data, s'acceptarà la presentació amb el model anterior.



API EN NÚMEROS



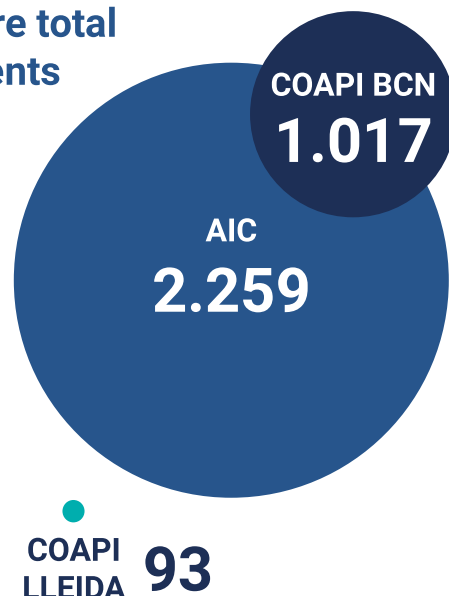
API, el col·lectiu immobiliari líder a Espanya

*A data 31/12

Nombre total agents



COAPI GIRONA
374



Nombre agrupacions immobiliàries a Catalunya i Múrcia

20

Nombre agents immobiliaris Apialia

325

Apialia, un mètode de col·laboració exclusiu per a API

*A data 31/12

Import d'habitatges venuts en operacions compartides

148.963.000 €

Import d'honoraris repartits en operacions compartides

5.659.000 €



API Academy, un acompanyament formatiu per a tota la teva vida professional

*A data 31/12

Nombre cursos

32

Nombre alumnes

952

Nota mitja cursos

9,38

Nombre webinars

5

Nombre assistents en directe

86

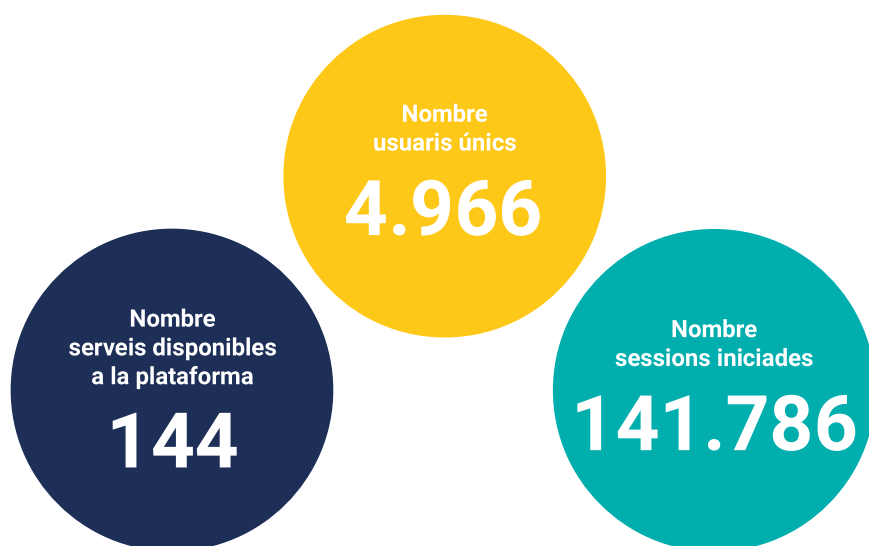
Nombre visualitzacions en Youtube

90



API Plataforma,
un espai per
el teu creixement
immobiliari

*A data 31/12



API, una marca
amb projecció
social

*A data 31/12



Mapa proptech,
una eina per fer-te
accesibles
les tecnologies
immobiliàries

*A data 31/12



API ALS MITJANS

Notícies OCTUBRE

Notícies NOVEMBRE

Notícies DESEMBRE

METROS²

Anna Puigdevall

Directora General de API Catalunya.



"La tecnologia és fonamental per aconseguir les grans retes del sector immobiliari".

"La tecnologia i la transformació digital són fonamentals per aconseguir les grans retes del sector immobiliari", afirma Anna Puigdevall, directora general de la Asociación de Agentes Inmobiliarios de Catalunya (API Catalunya), que coincideix amb la seva opinió sobre la tecnologia en el sector. "No és una cosa que es pugui afegir a posteriori, sinó que ha de ser una part essencial de la nostra estratègia", afirma. Per això, destaca la importància de continuar el seu treball en la capacitat tecnològica i digitalització de les seves activitats. La directora general de API Catalunya assegura que la tecnologia "ha de transformar l'habitatge, les ocupacions i les relacions entre els agents i els clients". És, segons ella, una de les grans oportunitats que ofereix el sector, però també una gran responsabilitat. Per això, afirma, hem d'abordar la transformació de manera responsable i sostenible, tenint en compte les necessitats dels nostres clients i la societat en general.

» Volver al índice

idealista.com

Un marco legislativo proteccionista facilita que Cataluña lidere las ocupaciones en España

La ocupación de viviendas en España sigue siendo una problemática social y económica. Cada día hay más de 40 ocupaciones ilegales de vivienda en el país, siendo alrededor de 15.000 al año. Según los datos del Sistema Estadístico de Criminalidad del Ministerio del Interior, consultados por Europa Press, Cataluña sigue liderando de forma destacada las ocupaciones ilegales en el país, al sumar el 40% de los 10.345 casos contabilizados en el conjunto de España hasta agosto de 2023.

segueix

La ocupación de viviendas en España sigue siendo una problemática social y económica. Cada día hay más de 40 ocupaciones ilegales de vivienda en el país, siendo alrededor de 15.000 al año. Según los datos del Sistema Estadístico de Criminalidad del Ministerio del Interior, consultados por Europa Press, Cataluña sigue liderando de forma destacada las ocupaciones ilegales en el país, al sumar el 40% de los 10.345 casos contabilizados en el conjunto de España hasta agosto de 2023.

El fenómeno actual de la ocupación en Cataluña tiene sus raíces en la crisis hipotecaria y el contexto de inestabilidad económica que se generó a raíz de esta. Así lo sostiene Carlos Sala, portavoz de la API de Catalunya. El proteccionismo que este problema se interpreta por determinados movimientos de activistas y por algunas fuerzas políticas, con particular predominio en Cataluña, como una medida de emergencia ante la falta de acceso a vivienda para las personas vulnerables, así como una respuesta adecuada a los abusos del mercado inmobiliario.

Sala sosté que les entitats franqueses, al adjudicar-se propietats mitjançant execucions hipotecàries, generen un elevat volum de vivendes vacants, el que facilita la ocupació. Per tant, la regulació excessivament permissiva sumada a un efecte barrera que, lègítimament, té el seu origen en la manca de protecció dels propietaris, ha estat el principal factor de risc de la inconstitucionalitat de les mesures.

Per la seva banda, Montserrat Junyent, vicepresidenta de la patronal immobiliària FADEL, creu que en la comunitat catalana hi ha una major ocupació com a conseqüència d'un marc legislatiu favorable i proteccionista, especialment la obligació de oferir un habitatge social en determinats supòsits, en perjudici de que recentment el TC se ha pronunciat a favor de la inconstitucionalitat de les mesures.

Ocupación: un fenómeno que va a más

Aunque el número de ocupaciones en el sector inmobiliario profesional disminuye, desde FADEL argumentan que esto no sucede porque disminuya el fenómeno, sino porque los agentes deciden educar por la vía de la negociación para poder recuperar su vivienda antes.

Per Junyent, la situació, no sols es manté sinó que se incrementa, per la dificultat que se suposa al propietari la recuperació de la vivenda amb agilitat. Estableix que, mentre el nostre marc jurídic no estableix mesures ràpides i eficaces, i el legislador tracta la ocupació com a una alternativa habitacional per a col·lectius vulnerables és un problema de difícil resolució.

Carlos Sala es de la opinió que se està produint un canvi significatiu en la percepció i acceptació social que incideixen sobre aquest fenomen. Hi ha, en la seva opinió, la legitimitat de la ocupació, en part deguda a la falta de protecció per les víctimes, especialment per aquelles que observen com se perpetua aquesta situació, i senten un agriat comparatiu respecte a la seva situació personal en el pagament de la renda o la hipoteca, fent que aquests no entenguin d'altres gestos desde fa uns anys.

El sector de API destaca que, en aquelles comunitats on hi ha una degradació

» Volver al índice

Asociación de Agentes Inmobiliarios de Catalunya

Paneque reivindica les polítiques "ambicioses" d'habitatge del Govern i reclama la col·laboració dels API

ACN Barcelona - La consellera de Territori, Habitatge i Transició Ecològica, Silvia Paneque, ha reivindicat les polítiques "ambicioses" d'habitatge del Govern i ha reclamat la col·laboració dels API, en la inauguració de la 4a edició de l'Experiència Immobiliària Evolution. "Estic convençuda que es podrà comptar amb el coneixement, l'excel·lència i el treball del vostre sector", ha insistit la titular de Territori, Habitatge i Transició Ecològica.

segueix



La consellera de Territori, Habitatge i Transició Ecològica, Silvia Paneque, en la inauguració de la 4a edició d'Experiència Immobiliària Evolution.

ACN Barcelona - La consellera de Territori, Habitatge i Transició Ecològica, Silvia Paneque, ha reivindicat les polítiques "ambicioses" d'habitatge del Govern i ha reclamat la col·laboració dels API, en la inauguració de la 4a edició de l'Experiència Immobiliària Evolution. "Volem abordar polítiques ambicioses i combatre l'habitatge a curt, mig i llarg termini i per fer-ho és imprescindible la col·laboració de tots: sector públic, sector privat, sector associatiu i sector municipal", ha assegurat Paneque, que ha posat en valor "el paper dinamitzador i l'expertesa" dels agents immobiliaris de Catalunya. "Estic convençuda que es podrà comptar amb el coneixement, l'excel·lència i el treball del vostre sector", ha insistit la titular de Territori, Habitatge i Transició Ecològica.

"Catalunya viu un moment d'especial importància per conèixer reformes estructurals que han de permetre que, un dia, puguem tornar a liderar l'arquitectura i el desenvolupament", ha apuntat Paneque, que ha destacat que un dels grans reptes del Govern és aconseguir un pacte d'habitatge "eficaci" i ha reiterat la importància de fer passos que incideixin en l'habitatge

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon

elEcon



api

PATROCINADORES GLOBALES

Finaer
Garantías para todos

fotocasa Pro
fc b m

RN tusoluciónhipotecaria

api | **OBJETIVOS
DE DESARROLLO
SOSTENIBLE**

API apoya los Objetivos de Desarrollo Sostenible