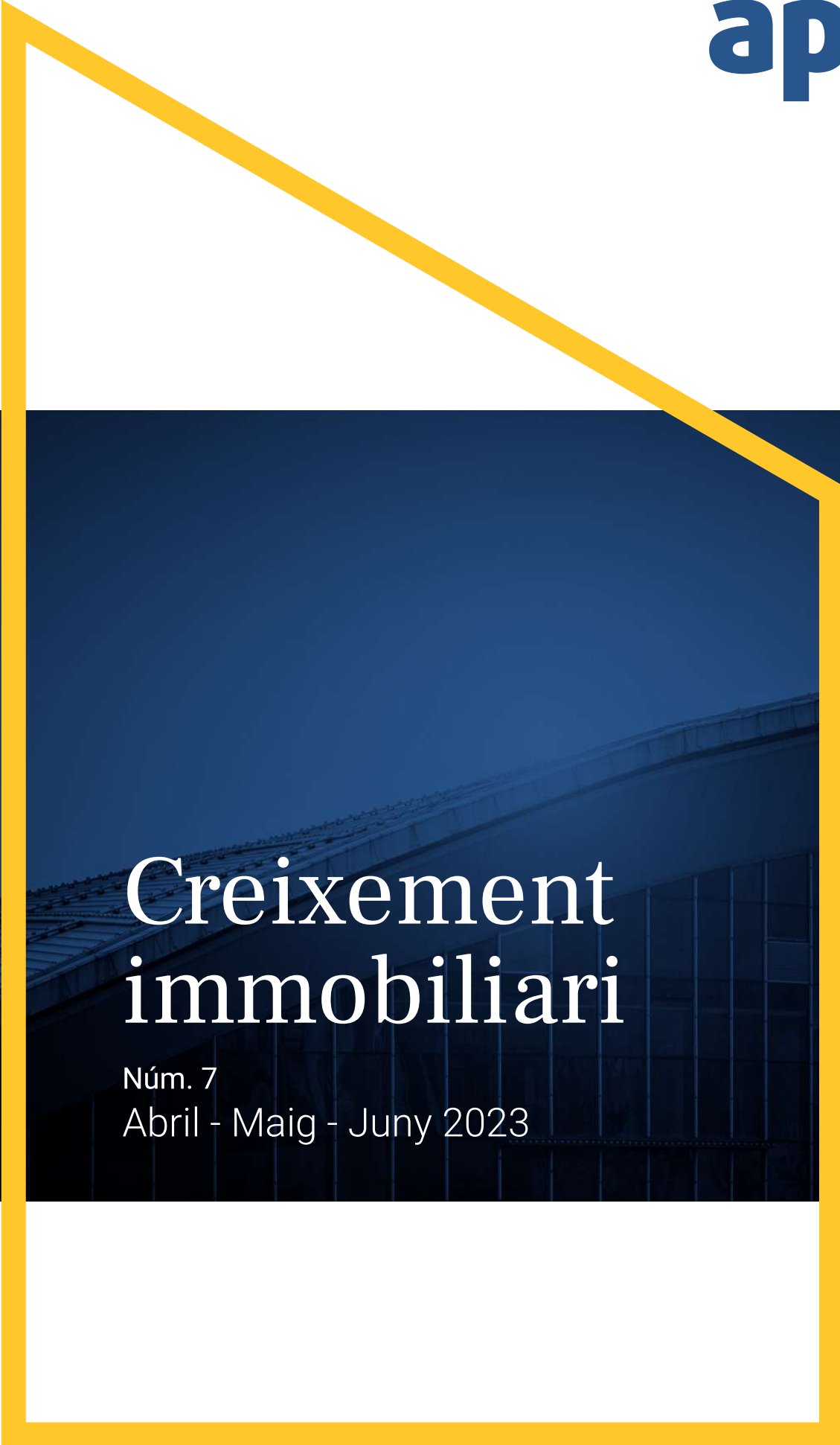


A large, thick yellow line forms a geometric frame that starts at the top left, goes diagonally down to the right, then vertically down, and finally horizontally back to the left, creating a large open rectangle with a slanted top edge.

Creixement immobiliari

Núm. 7

Abril - Maig - Juny 2023



EDITORIAL	4
ACTUALITAT	6
WEBINAR	12
APIALIA	13
ESTEM TREBALLANT EN...	14
A FONTS	18
LA VEU DE L'API	20
API ACADEMY	22
ACTUALITZACIÓ JURÍDICA	25
API EN NÚMEROS	28
API ALS MITJANS	30

EDITORIAL



Gerard Duelo

President
COAPI BCN

President
CGCOAPI ESPAÑA

Secretari General
AIC

NOVA ETAPA PER A L'EXPANSIÓ TERRITORIAL D'API PROFESIONAL A TOTA ESPANYA

Després d'analitzar l'acollida de l'oferta de serveis i formació de TECNOAPI a diverses províncies d'Espanya; oferta canalitzada a través de l'Associació Nacional d'Agents Immobiliaris (ANAI), hem conversat amb altres importants associacions professionals i empresarials del sector, arribant a la conclusió que el millor és unir-nos a una potent federació nacional i des d'aquesta plataforma prosseguir l'avanç territorial d'API PROFESIONAL.

En altres paraules, l'ANAI s'integra a la federació FNAPI (Federació Nacional de API), on ja està l'AIC (focalitzada exclusivament a Catalunya) i des d'ella reinicia amb molta més força i pactes de col·laboració amb la resta dels associats l'oferta actualitzada de serveis i formació de TECNOAPI. Aquesta nova fórmula, no sols agrada molt més a la resta d'associacions, perquè els permet ser elles les que canalitzin l'oferta als seus membres, sinó que enforteix la unió nacional que està buscant el sector des de fa anys.

És de destacar el respecte i la lleialtat que exigeix la FNAPI en el seu codi ètic en relació amb el llegat històric dels API Col·legiats (pertanyents als COAPI), que utilitzen la seva pròpia marca des de fa moltíssims anys. L'estratègia global que es persegueix és que en un determinat temps a Espanya l'acrònim API (en les seves dues versions: Col·legiats i Associats) sigui l'equivalent a l'aconseguit en altres països, com la NAR als EUA amb la seva marca REALTOR, on els consumidors la trien en un 87 % a l'hora de sol·licitar un servei o assessorament immobiliari.

API PROFESIONAL desitja donar recer d'identitat visual a tots aquells bons professionals que pels requeriments oficials exigits no poden col·legiar-se en un COAPI. Així es va iniciar fa dotze anys a Catalunya i avui el col·lectiu API PROFESIONAL es comptabilitza en diversos milers d'associats.

Des de TECNOAPI, entitat proveïdora de serveis API PROFESIONAL, s'ha potenciat el paquet de formació, incorporant un pla inicial de vint cursos especialitzats com "API Certificacions", a través dels mòduls de les quals s'aniran concedint dues o tres estrelles a la Certificació global d'API PROFESIONAL. En altres paraules, per als nous aspirants a ser API PROFESIONAL augmenten els requeriments, mancant haver-ho fet el govern espanyol, desaprofitant l'oportunitat d'incloure'ls en la "Ley de Vivienda".



Vicenç Hernández

President
AIC

President
ANAI

MOMENTS DE TRANSICIÓ CAP A UN NOU MODEL D'ASSESSORAMENT IMMOBILIARI

El primer semestre de l'any ha complert les expectatives que des de l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya hem anat fent des de finals de l'any passat als diferents mitjans de comunicació que ens anaven consultant. La pujada de tipus d'interès i la inflació han estat l'epicentre d'un sistema que està canviant completament el nostre panorama professional. A això cal afegir la successiva i incremental presència del prop-tech disrompent el sector i menjant part del pastís que abans tenia el sector tradicional a la seva disposició.

La suma de tots aquests ingredients genera incertesa a molts professionals que necessiten una reorientació del seu negoci plantejant-se el futur des d'una perspectiva de canvi del seu model de negoci.

Per aquest motiu vull dedicar-vos unes línies, ja que l'objectiu del nostre col·lectiu associatiu és promoure i facilitar-vos les eines necessàries perquè aquesta transformació sigui acompanyada i amb garanties d'èxit. Continuem treballant en proveir serveis que us ajudin a canviar l'estratègia de negoci, ja sigui per la necessària col·laboració amb empreses que disrompen amb noves tecnologies (Mapa Proptech), amb acords amb empreses del sector per generar més vendes (Apialia) o amb esdeveniments on pugueu convidar clients fomentant el vostre compromís més enllà de l'activitat professional (API Meetings). Però no podem descartar altres gestions que, encara que siguin més pròpies del vostre àmbit privat, no podem deixar de recomanar per ser una opció viable de futur. La concentració empresarial és una solució que hauria d'estar a l'agenda de qualsevol empresa en moment d'incertesa, i des de l'Associació us animem a explorar aquesta via comptant amb el nostre assessorament.

Però un altre pas important per reforçar el sector i ajudar els nostres associats a generar una perspectiva de futur viable és mitjançant la generació de recolzament i suport amb altres empreses i professionals més enllà del nostre àmbit natural geogràfic català. És per això que seguim en el nostre procés d'expansió, per poder generar un moviment de representació i suport professional més fort que ens permeti una col·laboració conjunta més gran amb empreses del sector immobiliari, financer i tecnològic de tot Espanya. Aquesta unió és la que ens permetrà més eficiència en els serveis que us donem i una generació positiva d'economies d'escala.

Així mateix, l'estratègia d'expansió ve de la mà d'un altre *driver* fonamental per al desenvolupament del nostre negoci mitjançant la millora de la nostra qualitat professional. Aquest *driver* o element clau és la formació. Estem treballant en un nou model d'ampliació de la formació generant un sistema de certificació que sigui validat i reconegut per la societat. La nostra activitat cada cop requereix un coneixement més ampli i transversal que no només es pot cenyir al màrqueting digital o la part comercial.

El coneixement d'àrees com la promoció immobiliària, la construcció, gestió del sòl, urbanisme, fiscalitat fins a àrees més noves com la gestió social de l'habitatge o el neuromanagement formen part dels coneixements necessaris que un professional necessita per mantenir fidelitzada la cartera de clients.

Finalment, no em voldria acomiadar sense fer menció específica a la gestió i cura de la nostra reputació davant de la societat. Sabeu que des de fa mesos hem lluitat juntament amb altres companys de professió dins del sector immobiliari per modificar aspectes d'una Ley de Vivienda que, en espera dels propers resultats electorals, generarà conseqüències negatives per a l'evolució del sector tant pel que fa a l'aspecte social com econòmic. És una llei que ni ens agrada ni ens sembla la més apropiada per fer front als reptes d'accés a l'habitatge en què es troba la societat, però no podem donar l'esquena si al final és el marc jurídic al qual ens haurem de cenyir. Així mateix, portem treballant amb èxit els darrers anys a millorar el posicionament de marca davant de la societat de la nostra activitat professional, portant la marca API Professional a un merescut respecte per part dels mitjans de comunicació i gran part de la societat. Per aquest motiu, us demano que siguem molt escrupolosos en el compliment de la llei, per més que no ens agradi. Una mala gestió o un mal assessorament pot tacar la reputació d'un col·lectiu com el nostre, on la majoria de les i els professionals actuem amb criteris d'ètica i responsabilitat, però on darrerament sempre estem a l'ull crític per part d'alguna associació privada amb suport polític disposada a tancar la nostra activitat professional. No els hi posem fàcil i actuem com sempre hem fet, amb diligència i responsabilitat.

Us desitjo a tots un feliç estiu i unes vacances merescudes on puguem agafar forces per encarar la recta final d'any.

Una forta abraçada,

Vicenç Hernández



1.900

inscrits
webinars

1.150

inscrits
jornades
presencials

Guiant els nostres agents en l'aplicació de la “Ley de Vivienda”

En un entorn en constant evolució, el sector immobiliari s'enfronta a desafiaments i canvis legislatius que requereixen adaptació i actualització constant. En aquest sentit, la recent implementació de la nova “Ley de Vivienda” ha marcat l'actualitat immobiliària dels últims mesos generant un impacte significatiu al sector. Tot i això, a API hem volgut destacar el nostre compromís infrangible a brindar el màxim suport i informació en aquests temps de canvi.

Des d'API hem dut a terme nombroses activitats sobre la nova "Ley de Vivienda" i hem esdevingut una font fiable de coneixement per als nostres agents immobiliaris. A través de l'organització de webinars informatius i jornades presencials, així com la creació de recursos educatius, hem demostrat la nostra dedicació a mantenir els membres actualitzats i preparats per al futur.

En les diferents jornades online hem abordat temes clau de la legislació, com ara els nous requisits per al lloguer, les obligacions dels propietaris i els drets dels llogaters. A través de presentacions informatives i sessions de preguntes i respostes, hem donat als agents immobiliaris una comprensió clara i detallada dels canvis legals. Però reconeixent la importància de la interacció cara a cara, també hem organitzat dues jornades presencials a Barcelona i València, on els diferents agents van poder aprofundir els aspectes pràctics de la nova llei. Aquests esdeveniments han proporcionat un espai per intercanviar idees i experiències entre tots els assistents. A més, es van convidar experts en la matèria per oferir xerrades especialitzades i respondre preguntes específiques.

A més dels esdeveniments esmentats, API ha creat una sèrie de recursos i materials educatius, com ara guies detallades i documents explicatius, que estan disponibles a API Plataforma. Aquests recursos addicionals han esdevingut eines útils per comprendre i aplicar la llei de manera efectiva a la pràctica diària dels agents immobiliaris.

API s'ha posicionat com un suport valuós per als seus membres en la implementació de la nova "Ley de Vivienda". A través de l'organització de webinars i jornades presencials, hem assegurat que als més de 3.000 membres que hi han assistit, estiguin degudament informats i preparats per fer front als desafiaments i aprofitar les oportunitats que aquesta nova legislació presenta.

JORNADA ÍNTEGRA PRESENCIAL A BARCELONA



Descarrega guia



AMP inmobiliaria: 10 claves para tener una actitud mental positiva (AMP) y superar los momentos de crisis

Nello D'Angelo



Una ciudad de profesiones

Jordi Ludevid



Inmobiliaria Topo S.A.

Gemma Cambor
Esther Gili



GINNASIA INMOBILIARIA: 20 Píldoras para ser un Súper Agente

Gregorio Estévez



Las 7 puertas para comprar tu vivienda y acertar. Consejos y estrategias de un personal shopper inmobiliario

Jordi Clotet



SANT JORDI 2023 Les últimes estrenes en literatura immobiliària

El passat 23 d'abril va tornar a ser una de les dates més esperades de l'any. La diada de Sant Jordi va tornar a estar present a API per conèixer totes les novetats en literatura immobiliària que s'han publicat.

En aquesta jornada literària, presentada pel director d'API Academy, Sergio Marcos, i l'escriptora Asha Miró, vam tenir l'oportunitat de conèixer a tots els autors, parlar sobre algunes curiositats de les seves obres i veure tot el que poden aportar al sector.

Una oportunitat única per ampliar els nostres coneixements i estar al dia del mercat immobiliari.

[Veure vídeo](#)

Treu-li el màxim partit a API Plataforma: sol·licita'ns un tour guiat

API Plataforma és una autèntica palanca de creixement immobiliari per a tu i per a la teva agència. Una eina que et permet, des d'un únic punt, accedir a les formacions, als models de contracte, gestionar les teves dades, consultar la informació legal i els estudis de mercat, i en definitiva accedir als més de 150 serveis dels quals pots gaudir pel simple fet de ser API.

Si vols treure'n el màxim profit, sol·licita'ns un tour guiat i aprofita tots els avantatges que t'ofereix aquest servei de 360 °!



Dades 1T 2023: El mercat immobiliari es mostra sòlid

El primer trimestre del 2023 ha demostrat la fortalesa del mercat immobiliari, amb més de 25.000 transaccions, malgrat un canvi de cicle. Tot i que les taxes d'interès creixents suposen un repte, factors com ara el creixement econòmic i la demanda externa continuen impulsant el sector. Ens endinsem en un nou escenari de mercat, diferent del dels darrers anys.

Tot això i més ho vam analitzar detalladament en la presentació de l'informe del 1r trimestre del mercat immobiliari a Catalunya amb els factors que han destacat.

[Veure webinar](#)

L'Assemblea General de l'AIC i del COAPI aprova els comptes de 2022 i els pressupostos de 2023

A finals de maig es va celebrar l'Assemblea General Ordinària de l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya i l'Assemblea General Ordinària del Col·legi d'API de Barcelona a l'auditori de la seu del Col·legi Oficial d'Agents Comercials.

En totes dues s'han aprovat els comptes de l'exercici de 2022 i els pressupostos de 2023 per unanimitat dels assistents.

Pots veure un resum de la memòria corporativa 2022.

[Veure vídeo resum](#)

FIABCI presenta les darreres tendències del mercat immobiliari global en un èxit esdeveniment a Barcelona

L'auditori de l'APCE va ser l'escenari d'un nou esdeveniment d'èxit organitzat per la FIABCI el passat mes de maig. Amb el títol "Noves tendències del mercat immobiliari internacional", la trobada va reunir reconeguts experts del sector immobiliari espanyol i internacional.

L'esdeveniment va tenir una agenda plena de conferències, taules rodones i presentacions que van abordar diversos temes rellevants per al mercat immobiliari. Un dels moments més esperats va ser la presència destacada de la presidenta mundial de FIABCI, Susan Greenfield, i el president mundial electe, Ramon Riera, que van compartir les seves perspectives sobre el mercat immobiliari global.

L'esdeveniment va ser una gran oportunitat per a aquells interessats en el sector immobiliari, tant professionals com entusiastes, d'estar al corrent de les darreres tendències i oportunitats al mercat immobiliari a Espanya.

API present al SIMA, l'esdeveniment immobiliari de referència a Espanya

SIMA és l'esdeveniment immobiliari de referència del mercat espanyol dirigit tant a particulars com a companyies i professionals nacionals i internacionals, celebrat el passat mes de maig a IFEMA MADRID. Un any més, API va ser-hi present amb un stand propi i amb la participació en diferents xerrades de la directora general d'API, Anna Puigdevall i la directora d'innovació i projectes d'API, Sheila Gracia.

Encara ets a temps de sol·licitar les subvencions del Kit Digital i aconseguir fins a 12.000 € per digitalitzar-te

Aprofita el programa d'ajuts econòmics Kit Digital, i aconsegueix fins a 2.000 €, 6.000 € o 12.000 € (segons el nombre de treballadors de la teva agència) només per digitalitzar-te. Totes les agències immobiliàries amb més de 6 mesos el poden sol·licitar, és totalment gratuït i podràs beneficiar-te de serveis digitals per a la teva agència.

Recorda que tot aquest tràmit el pots fer en tan sols 10 minuts, i de la resta, ens n'encarreguem nosaltres. I no només això, sinó que des d'API també t'oferim la possibilitat de tenir el nostre servei de gestió de xarxes socials de manera totalment gratuïta durant un any.

Ja hi ha agències gaudint d'aquesta subvenció. No t'ho pensis i fes un pas endavant!

Espanya supera les 550 empreses Proptech i entra al top-5 mundial del 2023

Així ho indica el nostre Mapa Proptech, que fa tres anys que es va elaborar per primera vegada l'abril del 2020 amb un total de 151 empreses.

Espanya s'ha convertit en una potència mundial al sector Proptech. Així doncs, segons el baròmetre 'Proptech Global Trends 2022', Espanya va ser el novè país del món en nombre d'inversors en el període 2021-22 i el cinquè que més inversió atraurà aquest mercat aquest 2023: 903,5 milions de euros. El país està només per darrere dels Estats Units (366.600 milions), el Regne Unit (5.389), l'Índia (1.791) i Corea del Sud (1363).

En aquest context de transformació tecnològica de la indústria de real estate, el col·lectiu API està desenvolupant noves eines i plataformes per a l'adaptació dels serveis professionals a les necessitats del mercat i dels consumidors com el Certificat Digital API i l'eina API Intercanviador.



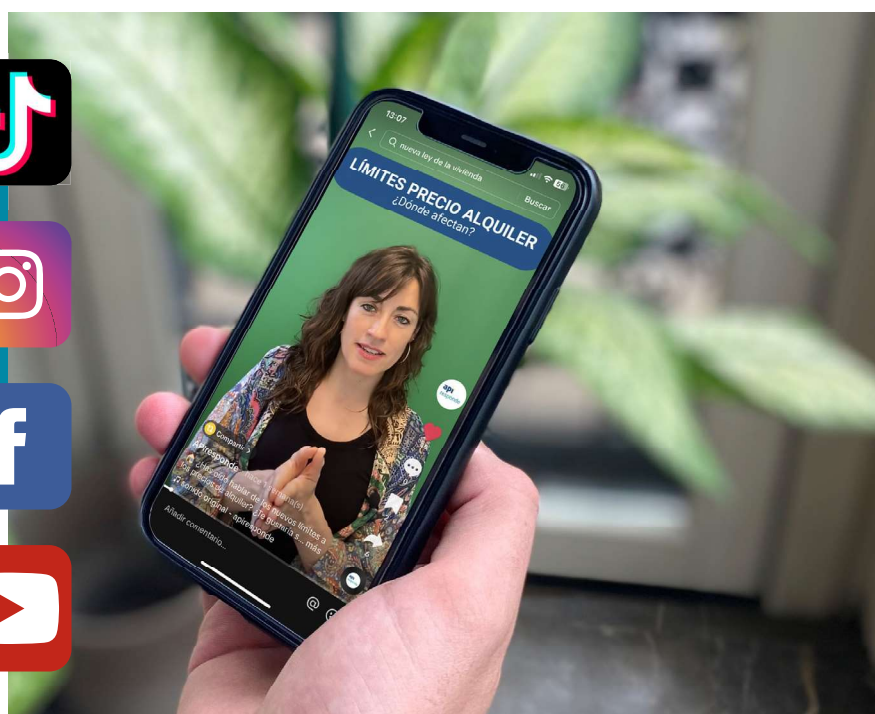
Els Proptech Thursdays es consoliden com un esdeveniment d'èxit

Els ja tradicionals Proptech Thursdays s'estan consolidant com un esdeveniment d'èxit entre els nostres agents. Un espai dedicat a explorar les darreres tendències tecnològiques i que s'ha convertit en un punt de trobada essencial per a professionals interessats en l'impacte de la tecnologia al mercat immobiliari.

Cada edició de l'esdeveniment ha superat les expectatives d'assistència i ha proporcionat oportunitats d'aprenentatge i networking.

Aquest èxit demostra el compromís d'API de liderar l'adopció tecnològica al sector, preparant els nostres membres per al futur del mercat immobiliari.

api
responde



Nou canal: API Responde

Sempre estem buscant noves maneres de proporcionar un servei excepcional a tu i a la comunitat immobiliària en general. Per això, ens emociona anunciar-te el llançament del nostre nou canal de comunicació: API Responde.

Un espai dedicat a resoldre dubtes immobiliaris de manera ràpida i fiable de manera visual. A més, no només està disponible per a professionals del sector, sinó també per a qualsevol persona interessada en temes immobiliaris. Si tens clients, amics o familiars que podrien beneficiar-se d'aquest servei, no dubtis en compartir aquesta informació perquè puguin aprofitar aquesta valuosa eina també.

Des d'API creiem en la importància de l'educació i la transparència al sector immobiliari. Amb API Responde, volem fomentar un entorn on totes les persones tinguin accés a la informació i el coneixement necessaris per prendre decisions informades.

Segueix-nos a TikTok, Instagram, Facebook o Youtube clicant a les icones.

WEBINAR



Tot el que necessites saber sobre la "Ley de Vivienda" (en espanyol)

CARLES SALA - MONTSERRAT JUNYENT - OLGA SANZ - RICARD MOR



Presentació de l'informe del mercat immobiliari nacional 2022 (en espanyol)

GERARD DUELO - VICENÇ HERNÁNDEZ - ANNA PUIGDEVALL - LUIS FABRA



Com adaptar el teu negoci a la nova "Ley de Vivienda" (en català)

JORNADA PRESENCIAL



Dades 1T 2023: El mercat immobiliari es mostra sòlid (en català i espanyol)

GERARD DUELO - VICENÇ HERNÁNDEZ - ANNA PUIGDEVALL - LUIS FABRA



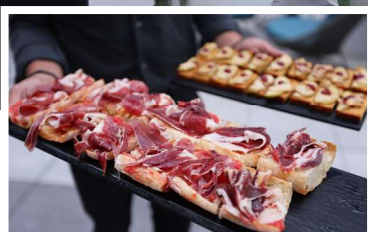
SANT JORDI 2023: Descobreix les últimes estrenes en literatura immobiliària (en català)

NELLO D'ANGELO - JORDI LUDEVID - GEMMA CAMBLOR
I ESTHER GILI - GREGORIO ESTÉVEZ - JORDI CLOTET



Situació actual del crèdit de l'habitatge (en espanyol)

CARLOS GIL - PATRICIA RIUS - ANNA PUIGDEVALL



Donem la benvinguda a l'estiu amb el tradicional Afterwork d'Apialia

Com és tradició, aquest mes de juny, l'equip d'Apialia va donar la benvinguda a l'estiu amb un afterwork molt especial. El passat divendres 16 de juny, més de cent agents es van reunir amb els seus equips en un esdeveniment inoblidable.

En aquesta ocasió, l'encantador escenari elegit va ser l'Hotel Marina de Badalona. Envoltat per una atmosfera mediterrània i estiuenca, amb una ubicació al costat de la platja i una decoració de llums i garlandes, es va crear l'ambient perfecte per inaugurar la temporada estival..

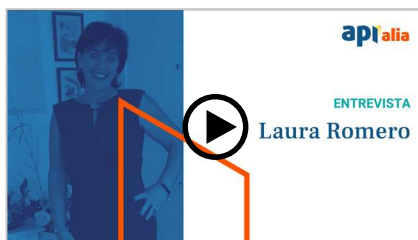
L'afterwork d'estiu 2023 va mantenir l'essència i l'entusiasme de sempre, brindant als agents, els seus equips i els coaches un espai per estrènyer vincles, conèixer nous aliats i, sobretot, celebrar l'arribada de l'estiu d'una manera única i memorable.

[Veure vídeo](#)

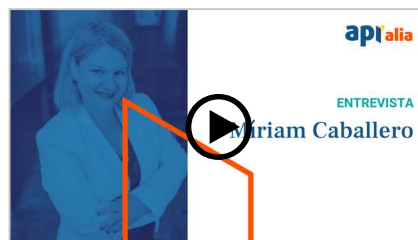
Casos d'èxit



JORDI ALOY
Entrevista en català



LAURA ROMERO
Entrevista en català



MIRIAM CABALLERO
Entrevista en espanyol

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

■ Iniciem el projecte API Center, un punt de trobada per als API i els ciutadans. **OBJECTIU 2**

I és que, com ja t'hem anat avançant, actualment estem realitzant les obres de rehabilitació del que serà el futur API Center by COAPI BCN, que funcionarà com a centre de convencions propi per acollir actes socials, culturals i formatius a més de disposar de sales de reunions a disposició dels membres del col·lectiu, zones de networking i altres serveis addicionals.

Aquest nou local, ubicat al cor de la ciutat de Barcelona, a peu de carrer i just sota la nostra seu corporativa, serà un punt de trobada per tots els agents immobiliaris, oferint un entorn propici per a l'intercanvi de coneixements, la col·laboració i la realització d'esdeveniments destacats i ens donarà més visibilitat al carrer i més presència social de la nostra marca.

Aquest espai multifuncional no només oferirà als agents immobiliaris l'oportunitat de treballar i reunir-se, sinó que també inclourà una sèrie d'espais per promoure l'actualització constant i el creixement professional.

La inauguració de l'API Center està programada per finals de l'any 2023, i s'espera que sigui una fita important per a l'Associació d'Agents Immobiliaris i el seu compromís amb l'excel·lència al sector.

INNOVACIÓ

■ Impulsem la creació d'un mapa proptech a Llatinoamèrica. **OBJECTIU 3**

El 20 d'abril vam signar un acord de col·laboració marc amb PROPTech LATAM per tal de compartir coneixements i experiències, i liderar la transformació del sector immobiliari també a Llatinoamèrica.

Aquesta col·laboració s'inicia amb el projecte de creació d'un web proptech (mapa proptech) per a tota Llatinoamèrica, similar al nostre, que es convertirà en un espai de coneixement sobre innovació immobiliària.

PROPTech LATAM és una plataforma d'educació, networking i negocis relacionats amb la tecnologia per a la indústria del real estate a Llatinoamèrica, que té l'objectiu de connectar el proptech de Llatinoamèrica amb el món. L'acord amb PROPTech LATAM ens permet crear una xarxa de contactes per facilitar la col·laboració futura i l'intercanvi d'idees, desenvolupar futurs projectes conjunts aprofitant les fortales de cadascuna de les entitats i posicionar API com a marca de referència internacional.

TRANSFORMACIÓ

■ Reinventem el servei de webs professionals. **OBJECTIU 5**

Des de fa uns anys, tots els nostres agents tenen la possibilitat de contractar i desenvolupar un web professional amb cercador d'immobles des de la nostra plataforma. Atenent a les peticions dels nostres usuaris, hem decidit fer un salt qualitatiu molt important i potenciar aquest servei.

Així, a partir d'ara, el servei de webs professionals incorpora noves funcionalitats que et permeten crear i personalitzar fàcilment el teu lloc web amb tots aquells elements que necessita qualsevol web corporativa d'un negoci immobiliari. No només això, sinó que gràcies a les prestacions de la plataforma, podràs crear-la des de 0 sense ajuda de ningú en qüestió de minuts, només arrossegant amb el teu ratolí aquells elements que vulguis incorporar al teu web.

Es tracta d'un sistema modern i flexible que cobreix les teves necessitats com a agent immobiliari molt àmpliament i que, fins i tot, agrega eines de promoció empresarial i de marca on line.

A FONTS

api
forum
inmoscopia



EVOLUTION

REGRESO AL FUTURO

Evolution 2023:

Aprèn les claus del passat que t'ajuden a dissenyar el teu futur immobiliari

[Comprar entrada](#)

[Més info](#)

Recordes el futur? Sembla una pregunta paradoxal, però no ho és, t'ho assegurem. És tan sols una contradicció aparent. Tot futur serà present i passat en algun moment. Tot present va ser passat i serà futur en algun moment. Ens segueixes?

Passat, present i futur estan entrellaçats. Totes les possibilitats del futur ja existeixen, només esperant la seva manifestació al present. I tot el que vivim ara, en realitat, ja ho hem viscut. Ja ho has viscut. Diferents èpoques, diferents escenaris, reptes semblants.

Altres agents immobiliaris (fins i tot tu mateix!) ja s'han enfrontat a desafiaments semblants en el passat (que un dia va ser futur incert, recorda). Si creus que els reptes d'avui són més difícils que els que vas haver d'enfrontar fa uns anys, t'equivoques. Et semblen més difícils només perquè són nous.

És en aquesta interconnexió temporal on trobem l'essència de l'Evolution 2023, un esdeveniment que transcendeix els límits del temps i s'endinsa en la immobiliària del demà. En aquesta nova edició, que se celebrarà el **dimecres 25 d'octubre de 2023** a l'**Hotel Hilton Diagonal Mar de Barcelona**, emprendrem un viatge fascinant a través del temps, seguint els passos del famós DeLorean de la pel·lícula "Retorn al futur". Quines accions podries haver pres en el passat per modelar el teu present i què pots fer al present per dissenyar el futur que anheles? Seguint les paraules de l'inoblidable Marty McFly, "el teu futur depèn de tu, així que assegura't que sigui brillant".

Un viatge a través del temps

Evolution 2023 té com a objectiu ensenyar-te les valuoses lliçons del passat que et permetran afrontar amb èxit els reptes presents i esculpir un futur immobiliari sòlid. Descobriràs que les teves accions actuals tenen el poder de donar forma al teu negoci en el futur, de la mateixa manera que les teves decisions passades han influenciat el teu present.

- Perquè sàpigues amb claredat com crear des de ja un negoci resilient davant de qualsevol possible escenari futur.
- Perquè entenguis tot el que ja està passant al teu voltant i que aviat impactarà al mercat immobiliari a la teva agència.
- Perquè tinguis les eines per liderar i col·laborar de forma efectiva, construint un sòlid entorn sobre el qual recolzar-te.

I és que tenir un negoci no és un camí en línia recta. No el pots gestionar en autopilot. Perquè portar una ratxa ascendent de mesos (o fins i tot anys) consecutius no et protegeix d'èpoques on les coses no surten com esperaves, per les raons que sigui.

Hi ha un llarg etcètera de canvis conjunturals o estructurals que afecten, han afectat i afectaran el teu negoci... Però això no és un escull insalvable. Cada repte és una oportunitat. I tens en tu els recursos que necessites per tirar endavant amb això i molt més.

Com que ja tens un recorregut en el sector immobiliari, segurament hauràs enfrontat alguns d'aquests desafiaments. Però no et preocupis, no estàs sol. Evolution 2023 és l'oportunitat perfecta per connectar-te amb altres professionals del

sector, intercanviar experiències i coneixements i establir aliances estratègiques que t'enforteixin en el teu camí cap a l'èxit immobiliari.

I si ja ens coneixes, saps que hi ha molt més del que acabes de llegir. El que passa és que aquest no seria l'esdeveniment d'API si no féssim tot el possible per impactar-te de debò, remoure't per dins i motivar-te a transformar el teu negoci. Per això, de manera deliberada, som parcs en detalls. Seria una pena desvetllar aquí i ara el que et trobaràs tan bon punt creuis la porta. El que pots donar per fet és que sortiràs d'aquest esdeveniment amb una idea molt clara d'accions que pots posar en pràctica des de l'endemà.

Per tant, et recomanem que t'uneixis a l'experiència immobiliària presencial en què cada any els professionals del sector descobreixen les claus per continuar evolucionant i sobreviure al mercat. T'assegurem que Evolution en un sol dia et pot motivar i donar idees per canviar allò que no has canviat en anys.

No vas venir l'any passat i et vols fer una idea del que pots esperar?

Dóna-li al play i al·lucina

RESUM EVOLUTION 2022



TESTIMONIS EVOLUTION 2022



LA VEU DE L'API



ASHA MIRÓ
Presentadora i escriptora



Susana Porcar

CEO a Home Project 77, API 2339

«Hem de creure en el futur, guanyar-nos la confiança de la societat, regulant millor el sector i aportant nous serveis»

Avui m'he endinsat pel barri de Sant Martí, a tocar de la Gran Via, per trobar-me amb la Susanna Porcar, l'ànima de **Home Project 77**. Ella és tota energia, vitalitat, empoderament i expertesa. Porta quasi tota una vida dins el sector i es nota que té aquell talent del qui coneix i sap fer bé la seva feina. En el centre de tot estan els clients i ella mourà cel i terra per poder fer realitat els seus somnis. Ella també en té molts de somnis, però amb tenacitat els farà realitat.

[Llegir l'entrevista completa](#)

Sergi Almendros

Soci. Dpt. Comercial i Inversions a Fincas Almendros
API 1936

Germán Almendros

Soci. Dpt. Admin. Finques i Patrimoni a Fincas Almendros
API 2339

«Volem que la societat confiï en la nostra capacitat i ens vegi com a professionals formats i responsables»



Molt a prop del Turó Park hi ha **Fincas Almendros**. En obrir la porta tens la sensació d'haver entrat a un altre món. T'envolta la calidesa, el confort, la llum. Sembla com si estiguessis a casa. I li sumem l'acolliment d'en Sergi i Germán, les ànimes de l'agència, la personificació dels valors, l'honestedat i el bon rotllo. Tots dos es complementen i han creat un espai únic sumant l'experiència heretada del seu pare i la seva nova mirada, posant el client al centre de tot.

[Llegir l'entrevista completa](#)



David Gamisans

Gerent a IMMOB, API 2630

«El sector immobiliari s'ha de redefinir i formar-se per poder ajudar als clients a resoldre problemes, el nostre enfocament és que sigui un negoci on el punt central siguin les persones»

David Gamisans és l'ànima i fundador d'**IMMOB**. Entra al món immobiliari l'any 2001 amb la idea molt clara de donar un servei real, més humà i més transparent als seus clients. Ell és un enamorat de les relacions, li encanta parlar amb les persones i escoltar les seves històries. La seva missió personal és ser millor persona cada dia i poder ajudar als altres. Sens dubte, una persona de confiança que ens acompanyarà en una de les decisions més importants de les nostres vides: comprar una casa.

[Llegir l'entrevista completa](#)

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

[Clica aquí](#) para veure totes les entrevistes.

NOU

**VÍDEO-FORMACIÓ
AUTOGESTIONABLE**

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.



T'INTERESSA: 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.

Més info

GESTIÓ DOCUMENTAL IMMOBILIÀRIA

19 i 26 de juliol | 10:00 - 12:00 | 4 hores
GRATUÏT | ONLINE

OBJECTIU:

És important tenir els coneixements necessaris sobre la gestió documental vinculada al lloguer i a la compravenda d'immobles. Aquests mòduls aporten la informació necessària per saber discernir el tipus de document que s'ha de signar en cada moment, com ha de ser, quines informacions ha de contenir, quin marc legal l'empara, etc.

Més info

CAPTACIÓ EN EXCLUSIVA

25 i 27 de juliol | 10:00 - 12:00 | 4 hores
GRATUÏT | ONLINE

OBJECTIU:

Conèixer un model de treball que et donarà seguretat per treballar, que et permetrà invertir per aconseguir els objectius marcats, que t'obrirà portes a una forma de treballar més professional i et donarà millors resultats que la forma tradicional de viure la tasca immobiliària.

Més info

Altres formacions

CURS DE CERTIFICACIÓ LCCI

(CERTIFICAT PER IDD CONSULTING)

Sempre | Matricula contínua | 50 - 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

NOU

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

JULIOL 2023

Dilluns	Dimarts	Dimecres	Dijous	Divendres
3	4 MOTIVAR EL TALENT	5 QUALITAT IMMOBILIÀRIA 1	6 CERTIFICACIÓ PÈRIT JUDICIAL IMMOBILIARI 1	7
10	11 CICLE FORMATIU FISCALITAT EN EL NEGOCI IMMOBILIARI 1	12 QUALITAT IMMOBILIÀRIA 2	13 CERTIFICACIÓ PÈRIT JUDICIAL IMMOBILIARI 2	14 CICLE FORMATIU FISCALITAT EN EL NEGOCI IMMOBILIARI 2
17	18 CICLE FORMATIU FISCALITAT EN EL NEGOCI IMMOBILIARI 3	19 GESTIÓ DOCUMENTAL 1	20 CERTIFICACIÓ PÈRIT JUDICIAL IMMOBILIARI 3	21 CICLE FORMATIU FISCALITAT EN EL NEGOCI IMMOBILIARI 4
24	25 CAPTACIÓ EN EXCLUSIVA 1	26 GESTIÓ DOCUMENTAL 2	27 CAPTACIÓ EN EXCLUSIVA 2	28



Entra en vigor la nova “Ley de vivienda”

El passat 26 de maig va entrar definitivament en vigor la nova “Ley de vivienda”, una normativa que regula diferents àmbits del sector immobiliari amb mesures per a ajuts a l'accés a l'habitatge, la regulació dels desnonaments o la limitació dels preus del lloguer a “zones tensionades”.

En resposta a l'aprovació d'aquesta nova normativa, API ha elaborat una guia pràctica que té com a objectiu ajudar els professionals i el públic en general a comprendre i aplicar adequadament els canvis introduïts.

L'equip jurídic d'API està a la disposició de tots els agents immobiliaris per resoldre qualsevol dubte sobre aquesta nova normativa. Fins al desembre de 2023, hi ha habilitat un compte de correu específic per a consultes relacionades amb aquest tema a leyvivienda2023@api.cat



A més, la nova “Ley de vivienda”, promulgada el mes passat, comporta una sèrie de modificacions significatives en el marc legal que regula el sector immobiliari. Conscient de la importància de mantenir-se actualitzats i garantir la interpretació correcta de la legislació, API ha treballat en l'elaboració d'una guia pràctica. Aquesta guia aborda els aspectes clau de la nova “Ley de vivienda” sobre els canvis legislatius més rellevants i està disponible de forma gratuïta, com sempre, a API Plataforma.

[Descarrega la guia](#)

[Descarrega les FAQs](#)



Es publica la memòria per a la declaració de determinats municipis com a àrees tenses

El Govern de la Generalitat de Catalunya ha fet un pas endavant en la implementació de la nova “Ley de vivienda” en impulsar la declaració de zones de mercat residencial tensionat, tal com s’havia previst en jornades i webinars anteriors organitzats per API.

Recentment, s’ha publicat l’anunci oficial de la memòria per a la declaració de 140 municipis com a àrees tenses, els quals es troben detallats a l’Annex 2, a les pàgines 24 i 25.

Això no obstant, és important tenir en compte que actualment no hi ha cap àrea tensa vigent, ja que aquest anunci es troba en període d’informació pública durant un termini de vint dies.

Quan la resolució sigui publicada pel Ministeri, s’informarà sobre això. Mentrestant, no s’aplicaran limitacions als contractes d’arrendament d’habitatges habituals a cap municipi de Catalunya.

En relació amb les limitacions de lloguer, Api ha rebut resposta del Ministeri pel que fa a si aquestes limitacions afectaran els habitatges llogats amb contractes signats abans del 31 de desembre de 1994. El Ministeri ha respost que les limitacions de renda no han d’afectar els contractes de lloguer renda antiga quan s’apliquin els límits establerts.

[Descarrega memòria](#)



L'Agència Tributària de Catalunya millora la seu electrònica per facilitar la interacció amb els contribuents

L'Agència Tributària de Catalunya ha anunciat la implementació d'importantes millores a la seva seu electrònica, amb l'objectiu de facilitar el compliment de les obligacions tributàries i l'exercici dels drets dels contribuents.

Una de les novetats més destacades és la incorporació del pagament de deutes i liquidacions a través de Bizum, sense límit d'import. Aquesta opció brinda als contribuents una alternativa àgil i segura per fer els pagaments de manera electrònica, eliminant les barreres associades als imports màxims permesos.

A més, s'ha dut a terme una actualització del simulador d'ajornaments i fraccionaments, seguint les directrius establertes a la Instrucció 4/2022 del director de l'Agència Tributària de Catalunya. Aquesta actualització permet agilitzar i simplificar el procés de sol·licitud i resolució d'ajornaments i fraccionaments de pagaments en període voluntari i en període executiu, quan siguin competència de l'ATC.

Una altra millora important és l'adaptació del formulari de subscripció de notificacions electròniques al format responsiu, cosa que facilitarà l'accés i la visualització correcta des de dispositius mòbils. Això vol dir que els contribuents podran rebre notificacions importants de manera ràpida i convenient, sense importar el dispositiu que utilitzin.

Aquestes millores formen part de l'estratègia de l'agència Tributària de Catalunya per proporcionar serveis de qualitat i promoure la innovació tecnològica constant. L'objectiu és brindar als contribuents totes les garanties de seguretat jurídica i simplificar-ne els tràmits, reduint la necessitat de gestions presencials i, en conseqüència, estalviant temps i diners.

Agència Tributària de Catalunya

API EN NÚMEROS



API, el col·lectiu immobiliari líder a Catalunya

*A data 30/06

Nombre total agents

COAPI BCN
1.027

AIC
2.181

COAPI GIRONA
374

COAPI LLEIDA
93

Nombre agrupacions immobiliàries a Catalunya i Múrcia

22

Nombre agents immobiliaris Apialia

334

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

*A data 30/06

Import d'habitatges venuts en operacions compartides

853.761.000 €

Import d'honoraris repartits en operacions compartides

35.739.000 €



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

*A data 30/06

Nombre cursos

63

Nombre alumnes

1.803

Nota mitja cursos

8,92

Nombre webinars

10

Nombre assistents en directe

2.717

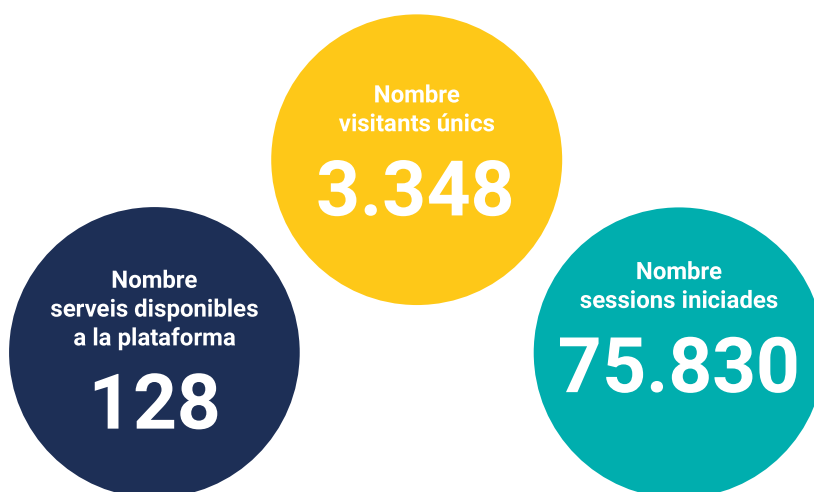
Nombre visualitzacions a Youtube

1.148



API Plataforma,
un espai per al
teu creixement
immobiliari

*A data 30/06



API, una marca
amb projecció
social

*A data 30/06



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

*A data 30/06



API ALS MITJANS



Notícies ABRIL

Notícies MAIG

Notícies JUNY

ECONOMÍA 3

¿Congelar las hipotecas? Una medida que genera más problemas que soluciones

Vicenç Hernández Reche, Presidente en Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios - Actualizado a 12/04/2023. En un contexto donde se han propuesto medidas para congelar las hipotecas en España, resulta importante analizar si esta es la solución adecuada para resolver los problemas actuales. Desde una perspectiva económica, se trata de una medida que podría generar efectos adversos similares a los que se han visto en el sector del alquiler.

argnet



Vicenç Hernández Reche, Presidente en Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios - Actualizado a 12/04/2023

En un contexto donde se han propuesto medidas para congelar las hipotecas en España, resulta importante analizar si esta es la solución adecuada para resolver los problemas actuales. Desde una perspectiva económica, se trata de una medida que podría generar efectos adversos similares a los que se han visto en el sector del alquiler. En momentos así, resulta crucial mantener la calma y actuar con cautela, evitando caer en decisiones ideológicas y cortoplacistas.

Recientemente hemos escuchado a la vicepresidente segunda del Gobierno y ministra de Trabajo y Economía Social, Yolanda Barrio, proponer la congelación de las hipotecas como

smartcity journal

España supera las 550 empresas PropTech y entra en top-5 mundial del 2023

Así lo indica el Mapa PropTech elaborado y actualizado del colectivo de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API) de Catalunya, que cumple tres años desde que se elaborara por primera vez en abril del 2020 con un total de 151 empresas. España se ha convertido en una potencia mundial en el sector PropTech.

Smart City - argnet



Así lo indica el Mapa PropTech elaborado y actualizado del colectivo de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API) de Catalunya, que cumple tres años desde que se elaborara por primera vez en abril del 2020 con un total de 151 empresas.

España se ha convertido en una potencia mundial en el sector PropTech. Así pues, según el barómetro 'PropTech Global Trends 2022', España fue el noveno país del mundo en número de inversiones en el periodo 2021-22 y el quinto que más inversión va a atraer a este mercado este 2023: 303,5 millones de euros. El país está solo por detrás de Estados Unidos (365,600 millones), Reino Unido (5.389), India (1.791) y Corea del Sur (1360). En este contexto de transformación tecnológica de la industria de real estate, el colectivo API está desarrollando nuevas herramientas y plataformas para la adaptación de sus servicios profesionales a las necesidades del mercado y de los consumidores como el Certificado Digital API y la

← Volver al índice

Lanza
Duero de la Mancha

La okupación es un problema en Barcelona, Cataluña y Madrid, pero en el resto de España aún no

El presidente de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad en España, Gerard Dueto, valora la situación de la compraventa y el alquiler de viviendas durante su visita a Ciudad Real para reunirse con profesionales del sector. Dice que siempre es un buen momento para invertir en el ladrillo y avisa que el país avanza hacia los estándares europeos en acceso a pisos de segunda mano.

Noticia Inmobiliaria - argnet



Gerard Dueto, presidente de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad en España, en el Colegio de Agentes de Ciudad Real durante una jornada | Clara Morcillo

El presidente de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad en España, Gerard Dueto, valora la situación de la compraventa y el alquiler de viviendas durante su visita a Ciudad Real para reunirse con profesionales del sector. Dice que siempre es un buen momento para invertir en el ladrillo y avisa que el país avanza hacia los estándares europeos en acceso a pisos de segunda mano.

Las informaciones sobre pisos y viviendas chapadas pueblan los medios de comunicación y dan, pero la generalización en España es imposible. El presidente del Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria en España (Cooapi), Gerard Dueto, confirma que la okupación, el okupismo, es un problema en Barcelona, Cataluña y Madrid, pero en el resto de España aún no.

España es muy grande y no estamos ante un problema que se extienda como una gota de aceite, sobre todo en Cataluña, durante su visita a Ciudad Real para participar en una jornada del colegio oficial de Ciudad Real de cara a la formación de una nueva asociación profesional. Eso sí, Gerard Dueto añade que en el área metropolitana de Barcelona es un gravísimo problema y acusa a la alcaldesa de la ciudad condal, Ada Colau, de permitir, casi apoyar y hacer un manual de cómo okupar.

El representante del colectivo afirma que España tiene que legislar para que no haya un



api

PATROCINADORES GLOBALES



VITRINEMEDIA
ESPAÑA



fotocasa Pro

De fotocasa, habitaclia y interioristas

api | OBJETIVOS
DE DESARROLLO
SOSTENIBLE

API apoya los Objetivos de Desarrollo Sostenible