A thick yellow line forms a frame that starts at the top left, goes down, then right, then up, and finally right to the top right corner, creating a shape that resembles a stylized house or a frame for a photograph. The background of the page is a blue and white geometric pattern of overlapping, curved rectangular shapes, resembling a modern architectural facade or a tiled wall.

Creixement immobiliari

Núm. 4

Març - Abril 2022



EDITORIAL	4
ACTUALITAT	6
ESTEM TREBALLANT EN...	12
A FONTS	16
LA VEU DE L'API	20
API ACADEMY	22
ACTUALITZACIÓ JURÍDICA	26
API EN NÚMEROS	32
API ALS MITJANS	34



Gerard Duelo

President
COAPI BCN

President
CGCOAPI ESPAÑA

Secretari General
AIC

GERMANS BESSONS API

Són molts els que em pregunten quina és la diferència entre un API col·legiat i un API associat i, generalment, la majoria respon que cap. No obstant això, sent veritat en alguns aspectes de practicitat operativa o funcional, no és del tot cert, i per això, he pensat que parlar-ne és un bon motiu per a aquest editorial.

Posaré un exemple per explicar-ho millor. Imaginem un pare que té una agència immobiliària i dos fills bessons amb il·lusió de seguir en el negoci familiar. No obstant això, a l'un li atreu ser advocat i dedicar-se a assessorar la seva família i clients en temes afins a la professió, i l'altre vol ser broker comercial i dedicar-se a la intermediació comercial en les operacions de compravenda o lloguers de l'agència.

Ahora, quan el primer ja s'ha llicenciat i el segon ha après amb el seu pare la professió, tots dos prenen les regnes del negoci, i un es col·legia al COAPI i l'altre s'associa a l'AIC.

El fet que per col·legiar-se - encara que no sigui obligatori per exercir la professió des de l'any 2000 - calgui un títol universitari que garanteixi un cert nivell d'estudis, fa que professionalment un germà bessó no sigui exactament igual a l'altre.

Un ha anat a la universitat i l'altre no, encara que tingui molts altres valors, fins i tot més experiència en el si del negoci. Tots dos treballen en l'àmbit de les PROPIETATS IMMOBILIÀRIES i tots dos són AGENTS DE LA PROPIETAT IMMOBILIÀRIA (API), però el primer pensa que li agradaria rebre més freqüentment informació o invitació a jornades més concordes al seu perfil, mentrestant el segon germà està molt content de rebre newsletters setmanalment, informació sobre cursos i esdeveniments acords al màrqueting, a les vendes o a aplicacions tècnico-comercials.

Confio que, amb aquest exemple, els afiliats API, siguin col·legiats o associats, en endavant se segueixin sentint tots passatgers d'una mateixa nau, que no té ni primera ni segona classe, però que ha d'oferir als seus passatgers menús que en alguns aspectes deuen ser diferents per ser alguns vegetarians, vegans o amb necessitat de menjar sense gluten.

No tots els API tenen els mateixos gustos i possiblement requereixen plats cuinats o amb components diferents, com ara els advocats amb dedicació immobiliària, o els arquitectes o enginyers constructors que s'han col·legiat. Segur que, a molts d'ells, llicenciats o tècnics d'alt grau, a més de serveis o informació constant de contingut comercial i de màrqueting, també els hi interessen continguts més ajustats a les seves professions, trobant més satisfacció professional en la seva col·legiació.

Per totes aquestes raons, el president del COAPI BARCELONA i tota la seva Junta i Comitè assessor, ens esforçarem perquè en endavant hi hagi també a la nostra activitat diària i constant menús especials i així trobar un millor equilibri per volar tots en aquesta magnífica companyia que anomenem col·lectiu API. ■



Vicenç Hernández

President
AIC

President
ANAI

FEM D'API UN REFERENT PROFESSIONAL

Els últims dos mesos han estat carregats de bones notícies respecte a un dels objectius claus de la nostre legislatura. Com bé sabeu, a part de generar el millor i màxim contingut de serveis per a tots vosaltres estem treballant per millorar la imatge i el posicionament de marca de la nostra professió.

Tenint en compte que el nostre àmbit d'actuació no és només econòmic sinó també social, un dels objectius principals que ens hem de marcar és la capacitat de generar valor a la societat mitjançant la nostra aportació de coneixement i generació d'idees amb l'objectiu de fer una societat millor on el nostre públic objectiu sàpiga valorar la nostra contribució i professionalitat. És per això que les últimes setmanes hem materialitzat una sèrie de projectes que posen el col·lectiu API al capdavant del sector immobiliari en temes relacionats amb innovació i divulgació de dades de mercat.

En primer lloc, em plau anunciar-vos que el proper 15 de juny inaugurarem la primera Càtedra Universitària liderada pel col·lectiu API. Aquesta Càtedra representa un impuls important de resposta a les necessitats de la població en matèria de coneixement i divulgació intel·lectual. Juntament amb la prestigiosa Universitat Pompeu Fabra, escollida millor universitat d'Espanya segons el World University Ranking 2021 per la seva transferència de coneixement, hem llençat la "Càtedra API-UPF d'Innovació immobiliària. La innovació econòmica com a motor de canvi socioeconòmic", on mitjançant una sèrie d'activitats farem investigació i divulgació de les activitats del col·lectiu API en matèria d'innovació i com aquesta es pot traslladar perquè augmenti la qualitat de vida de les persones a nivell individual i com a societat. La nostra contribució al món acadèmic ha de ser rellevant si volem ser un referent professional, i aquest tipus d'activitats augmenten la nostra notorietat de marca.

En segon lloc, i com bé sabeu, hem arribat a un acord amb la prestigiosa empresa de consultoria Deloitte per elaborar i divulgar de manera conjunta una sèrie d'informes periòdics on anirem tractant temes d'actualitat rellevants dins de l'àmbit econòmic. De moment, i després d'haver llençat el primer informe sobre evolu-

ció de preus a Europa, Espanya, Catalunya i Barcelona i àrea metropolitana, del qual vam fer la presentació oficial al Círculo Ecuestre de Barcelona el passat 22 d'abril, el ressò als mitjans de comunicació ha sigut excel·lent, destacant tots ells el paper rellevant del nostre col·lectiu professional a l'avantguarda de la divulgació d'informes de qualitat que aporten valor a la societat i en especial, als nostres clients.

De manera addicional, i en col·laboració amb The Fringe/LABS, ens hem unit als "Proptech Thursdays", on un dia al mes convidem a tres empreses del món proptech perquè presentin els seus projectes amb l'ànim que els nostres associats hi puguin assistir, s'informin de les últimes novetats en matèria tecnològica que afecten al sector i puguin fer networking que els pugui donar lloc a nous espais de col·laboració. Com bé sabeu, un dels nostres objectius és apropar-vos la revolució digital que afecta al nostre dia a dia perquè puguem adaptar els nostres negocis a una nova era que cada cop avança més ràpid. Per aquest motiu, col·laborar amb un dels millors laboratoris d'idees i desenvolupament d'startups d'Espanya és una magnífica oportunitat per establir ponts d'economia col·laborativa, i estem treballant per poder fer els següents actes a d'altres poblacions com Girona, Lleida i Tarragona.

Per acabar, hem llençat la iniciativa que tant us està agradant: els API Meetings. Un espai de divulgació de coneixement on els nostres associats podeu venir acompanyats dels vostres clients per compartir una estona agradable escoltant temes d'interès de diversa consideració, però sempre al voltant del món immobiliari. La idea d'aquest tipus d'actes és que els nostres clients puguin estar al dia de temes del seu interès de la nostra mà, ajudant-vos a fomentar una política comercial sostinguda i de valor afegit.

Com sempre, el nostre esperit de millora contínua ens obliga a continuar treballant per oferir-vos més serveis i de qualitat. Així doncs, des de l'Associació d'Immobiliaris de Catalunya seguim treballant per a tot el col·lectiu API, pensant que la marca que ofereix al mercat l'Agent de la Propietat Immobiliària ha de ser un referent únic dintre del sector immobiliari.

Rebeu una forta abraçada. ■



API Meetings, trobades exclusives per compartir amb els teus clients

No cal que t'ho diguem, un client fidelitzat és la millor garantia d'èxit del teu negoci. Perquè quan un client confia en tu, et converteixes en el seu professional de referència i et recomana als seus coneguts.

Però aconseguir això, amb tota la competència que hi ha al mercat, no és pas tan senzill i en som ben conscients.

Per això, durant un temps vam estar estudiant formes d'ajudar-te a fidelitzar els teus clients.

Teníem clar que havia de ser una acció que et posicionés com a expert davant el teu client, que el fes sentir-se especial i que et mostrés a tu com un professional d'alt nivell.

I ho hem aconseguit amb els API Meetings, unes trobades exclusives de petit format que se celebren en espais singulars i en les quals 20 API poden participar-hi i convidar un client cadascun per escoltar a diferents especialistes del sector immobiliari.

La decisió d'escollir un petit format no és trivial, ens permet més interactivitat amb els experts i més calidesa, de tal forma que representa una experiència molt més enriquidora per als teus clients.

Fins al moment, hem celebrat ja dues edicions de l'API Meetings, de les que volem parlar-te avui.

DIJOURS, 10 DE MARÇ | 19 H

CÍRCULO ECUESTRE

(BALMES, 169 BIS | BARCELONA)

API Meetings Com planificar el patrimoni per prevenir conflictes successoris

Les herències poden ser molt complicades i originar conflictes entre les parts implicades. Per això, és important que, com a agent immobiliari, puguis assessorar els teus clients sobre com planificar el seu patrimoni de tal forma que es puguin evitar possibles conflictes successoris.

Així, a aquesta primera edició de l'API Meetings vam convidar a en Ramon Pratdesaba, advocat i president de l'ACEDS, Associació Catalana d'Experts en Dret de Successions, que va ser entrevistat per la nostra directora general, l'Anna Puigdevall.

Els clients dels API assistents van tenir l'oportunitat de resoldre dubtes concrets sobre la planificació de les seves herències, en una sessió molt participativa i profitosa.



DIMECRES, 27 D'ABRIL | 19 H

COSENTINO CITY

(AVDA. DIAGONAL, 497 | BARCELONA)

API Meetings Quines són les últimes tendències de decoració d'immobles

Per a la segona edició dels API Meetings, vam proposar un tema totalment diferent: la decoració d'immobles.

I és que remodelar o redecorar un pis pot arribar a ser un maldecap per al teu client en tractar-se d'un món que les modes canvien constantment.

Així que aquells API amb clients a punt de comprar-se un pis van tenir l'oportunitat de convidar-los i sentir en directe els consells de la Mar



Gausachs, estilista i decoradora que ha treballat per empreses tan importants com el Grupo Casa Viva, Textura o Furest.

La Mar va ser entrevistada per l'Anna Puigdevall i va compartir amb els assistents els secrets perquè un projecte d'estilisme i decoració tingui èxit.



En aquests moments, estem dissenyant ja la primera edició de l'API Meetings, que es realitzarà a finals de juny i a la què esperem veure't, perquè t'assegurem que és una gran oportunitat per crear vincles amb els teus clients en un ambient totalment distés i íntim.



API coorganitza la taula rodona “El somni d’una ciutat inclusiva”

El dia 8 de març, coincidint amb el Dia Internacional de la Dona Treballadora, des d’API Catalunya vam organitzar conjuntament amb WIRES (Women in Real State Spain), Cosentino City Barcelona, i AMPSI la taula rodona “El somni d’una ciutat inclusiva”, que ha donat continuïtat a la de l’any anterior.

Un espai de trobada en què dones amb alts càrrecs directius, de lideratge i decisió provinents de diferents sectors, incloent la nostra directora Anna Puigdevall, van explicar les seves experiències, amb l’objectiu compartit de treballar pels ODS de l’Agenda 2030. Concretament, es va debatre sobre com aconseguir models de ciutats més inclusives, segures i sostenibles i què cal fer per assolir la igualtat d’oportunitats entre homes i dones, també al sector immobiliari.

Més info

Ajudem els immobiliaris ucraïnesos que volen refugiar-se a Barcelona

Com a entitat, estem oferint la nostra ajuda a tots aquells immobiliaris ucraïnesos que s’han posat en contacte amb nosaltres, ja sigui per assessorar-los legalment o professionalment, facilitant-los els coneixements tècnics necessaris perquè puguin reemprendre la seva activitat immobiliària a Barcelona o Catalunya, si així ho desitgen.

A més, hem decidit establir un seguit de mecanismes per tal de canalitzar tota la solidaritat dels nostres agents i fer-la arribar de la forma més directa possible, sense intermediaris, a aquells que més ho necessiten.

Més info

API es converteix en agent digitalitzador

El Ministeri d’Afers Econòmics i Transformació Digital ens ha autoritzat com a agents digitalitzadors adherits al programa d’ajudes econòmiques Kit Digital. Es tracta d’un programa finançat pels fons NextGenerationEU amb 3.067 milions d’euros i servirà per impulsar la digitalització de les petites empreses, microempreses i treballadors autònoms que pertanyin a qualsevol sector o tipologia de negoci.

Els ajuts poden ser de 12.000 €, 6.000 € o 2.000 € depenent de la mida de l’empresa i els bons s’hauran d’invertir obligatòriament en solucions digitals, com la gestió de les xarxes socials o la creació d’una pàgina web.

Més info



El sector immobiliari torna a reclamar la col·laboració publicoprivada per abordar la problemàtica de l'habitatge a Catalunya

El Tribunal Constitucional va fer públic que determina que Catalunya no té competències per establir criteris en la fixació dels preus de lloguer d'habitatges. El col·lectiu API ja ho vam denunciar i hem tractat de traslladar, sense èxit, al Govern, als partits i a la ciutadania la inseguretats jurídica que suposa l'aplicació d'aquesta llei, que, a més, provoca els efectes contraris als pretesos.

Des del col·lectiu immobiliari vam emetre un comunicat amb l'objectiu de seguir treballant per crear un marc adequat, serè, on tots els afectats hi puguin participar, on es donin les condicions necessàries per generar un autèntic diàleg social i, en definitiva, es puguin donar els elements necessaris per fer efectiva una veritable concertació publicoprivada de tots els implicats on sigui possible assolir el consens necessari, on cada actor assumeixi el seu paper.

[Més info](#)



API firma un acord de col·laboració amb l'escola de negocis internacional IE Business School

El sector immobiliari és un dels grans motors econòmics del país i, probablement, un dels mercats més competitius. Per això, ens alegra signar acords de col·laboració amb escoles de negocis reconegudes com l'IE Business School.

Amb aquest conveni, tots els API podran beneficiar-se d'un descompte en dues formacions de l'IE Executive Education: el programa avançat de Direcció comercial en productes immobiliaris enfocat a la comercialització de tota classe d'actius immobiliaris fent èmfasi en el residencial i el programa avançat en Innovació al sector immobiliari.

[Més info](#)

Més de dos-cents agents es retroben al dinar de germanor d'API

El dimarts 3 de maig vam celebrar, per primer cop des de fa 3 anys, un dinar de germanor API. Més de 200 agents del col·lectiu reunits al restaurant Xalet de Montjuïc de Barcelona en una trobada especial i emotiva.

Va ser una jornada en què vam retre homenatge, a més dels agents que fa 25 i 50 anys que formen part del col·lectiu, a en Joan Ollé, president del Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària de Barcelona des del 1998 fins al 2018, president de l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya des del 2010 al 2019 i president del Consell de Col·legis d'Agents de la Propietat Immobiliària de Catalunya des del 2003 fins al 2018.

[Més info](#)

Descobrim les últimes novetats en literatura immobiliària per Sant Jordi

El divendres 22 d'abril vam dur a terme la mostra de llibres ja habitual de les novetats de literatura immobiliària publicades en els darrers mesos, emmarcada en la diada de Sant Jordi de Catalunya.

La jornada, retransmesa online, va ser moderada per en Sergi Marcos, director d'API Academy, i l'escriptora i presentadora Asha Miró i va comptar amb les intervencions de sis autors diferents per parlar-nos d'algunes curiositats de les seves obres i de tot allò que poden aportar professionalment als agents immobiliaris.

[Veure vídeo](#)

CONSELL DE COL·LEGIS D'API DE CATALUNYA

El dia 5 d'abril es va realitzar la comissió de seguiment de la Llei 11/2020. I és que, malgrat el pronunciament d'anul·lament del Tribunal Constitucional, calia fer un informe perquè així ho preveu la llei. Finalment, no hi va haver consens per presentar un únic informe i es va optar per presentar diversos informes.

També durant aquests mesos s'han mantingut els contactes amb la Conselleria de Justícia. Entre d'altres, el Consell va participar en un acte amb la Consellera de Justícia en què es va tractar amb el Director General del Departament la situació de la Llei Estatal de la "Vivienda", donat que es vol incorporar al text en tràmit al Congrés dels Diputats un contingut similar al que ha estat anul·lat pel Tribunal Constitucional respecte a la contenció de rendes de lloguer d'habitatges.

Paral·lelament, també s'han mantingut contactes per tractar la proposta de la LAU Catalana, on es tracta de millorar el text inicial treballat per la co-

missió de codificació. Tan aviat es disposi del mateix, es podrà treballar de manera més concreta, ja que fins ara només hem pogut fer al·legacions a la memòria.

Finalment, el President de la Generalitat, després de molta insistència i de diversos ajornaments, ha fixat data per a la reunió demanada el passat mes de novembre.

Alhora es van mantenir converses amb el Secretari d'Habitatge per veure com es pot avançar en el futur en millorar l'actual regulació de l'agent Immobiliari continguda a la Llei del Dret a l'Habitatge, sempre en la línia de dotar de la màxima transparència l'operativa i intervenció dels agents i garantir-ne els drets dels usuaris dels seus serveis.

Per últim, també s'ha participat a la reunió del Consell Assessor de l'habitatge en què s'ha presentat i tractat el contingut el Pla Territorial sectorial d'habitatge.

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.



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.



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.



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.



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.



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.



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

► Publiquem el primer informe amb la consultora Deloitte. **OBJECTIU 6**

Un dels nostres objectius més ambiciosos és convertir-nos en un observatori sectorial de prestigi i, per això, estem apostant decididament per la publicació d'informes sobre el mercat immobiliari.

Per posicionar-nos com a font d'informació davant els mitjans de comunicació. Per guanyar presència davant la societat i pes davant les administracions públiques.

Per ser, en definitiva, un col·lectiu de referència al sector.

Per això, hem fet un pas endavant i, a l'informe trimestral del mercat immobiliari a Catalunya i l'informe anual del comprador estranger, acabem d'afegir-hi una sèrie d'informes de tendències de mercat en col·laboració amb la prestigiosa consultora Deloitte.

Aquest nou informe analitza les dades immobiliàries a Europa, Espanya, Catalunya i també de Barcelona i l'àrea metropolitana durant el 2021. El vam presentar el dia 22 d'abril al Círculo Ecuéstre davant mitjans de comunicació i agents immobiliaris.

Posteriorment, vam aprofitar per organitzar una taula rodona sobre com reconstruir una ciutat després d'una guerra amb experts en economia, sociologia, urbanisme i arquitectura, per tenir una visió àmplia i completa de l'afectació de la guerra d'Ucraïna al nostre sector.

Si no vas poder assistir-hi ni veure-ho en directe, pots fer-ho ara clicant al botó de sota.

[Veure el vídeo de presentació de l'informe](#)

Creem el primer Certificat en Sostenibilitat API.

OBJECTIU 5

Diuen que la sostenibilitat representa el futur. De la humanitat i també del sector immobiliari.

I no és un concepte que passarà de moda.

Només hem de fer una ullada a les dades que es manegen sobre el tema. Sabem que el nostre sector té una contribució negativa important en temes com ara les emissions, els residus o el consum energètic. I aquesta tendència és totalment oposada al model de vida sostenible que els ciutadans comencen a demanar, cada cop de forma més majoritària.

Si encara no ho has notat, aviat començaràs a fer-ho, perquè les noves generacions de consumidors en són molt conscients.

Abans que te'n adonis, t'exigiran coneixements específics en habitatge sostenible i en eficiència energètica.

Perquè estan molt sensibilitzats i perquè són conscients que el món serà sostenible o no serà.

Per això, hem volgut avançar-nos i ajudar-te a convertir-te en un professional de referència per als teus clients en aquest tema, per als d'ara i els que vindran els propers anys, no ho dubtis.

Així que hem creat la Certificació d'Expert en Sostenibilitat, la primera que existeix a Espanya creada específicament per a API, que et mostrarà les passes per integrar la sostenibilitat al teu negoci.

Perquè aquesta és la millor manera de satisfer les necessitats dels teus nous clients i aconseguir alhora un sector immobiliari millor i més sostenible.

TRANSFORMACIÓ

Posem en valor el proptech amb els Proptech Thursdays. OBJECTIU 4

Apropar-te i fer-te accessible tota la tecnologia immobiliària com a forma d'ajudar-te a transformar el teu negoci és també un dels nostres objectius.

I tenim molt clar que aconseguir-ho passa per la col·laboració conjunta amb tots els actors implicats.

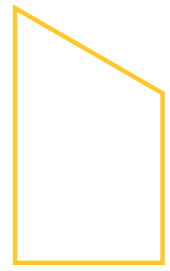
Amb aquest objectiu, hem unit esforços amb The Fringe/LABS i The Bridge Digital Talent Accelerator per crear els Proptech Thursdays, esdeveniments de periodicitat mensual adreçats a professionals que pretenen ser un altaveu de tendències i un espai per donar a conèixer aquelles empreses del sector que estan disrompent les diferents baules de la cadena de valor del mercat immobiliari.

Cada mes abordarem temàtiques diferents mostrant exemples de com el sector immobiliari, gràcies a les diverses tecnologies Proptech, està vivint el procés de transformació i digitalització.

El 5 de maig es va organitzar al Barcelona Tech City la tercera sessió d'aquest cicle, que es va dedicar a empreses que proposen noves formes de captació.

Si vols veure-la, només cal que cliquis al botó de sota.

[Veure l'última sessió del Proptech Thursdays](#)



El pla de transformació de l'agència immobiliària: la clau per assegurar el futur del teu negoci

Any 2022. No és cap secret si et diem que el mercat immobiliari fa anys que està canviant i que la pandèmia ha esperonat aquesta transformació. Nous competidors digitals amb models de negoci completament diferents al de la tradicional agència immobiliària inunden el mercat, alhora que apareixen nous hàbits i necessitats de consum en matèria d'habitatge. Fa anys que t'estem intentant ajudar perquè t'hi adaptis i la millor eina és, sens dubte, el pla de transformació de la teva agència immobiliària.

És cert, ens trobem en un moment absolutament desafiador per a la nostra professió i per als nostres negocis.

Un moment històric.

Canvis més o menys subtils que es veien a venir des de feia temps i ara, segurament a causa de l'aparició de tecnologies disruptives al sector i de l'evolució de la pròpia societat, han cristal·litzat en noves necessitats, exigències i maneres d'entendre la gestió immobiliària.

Però tenim una bona notícia.

Tens a l'abast les eines per superar amb èxit aquest repte i, no només mantenir el teu negoci, sinó transformar-ne el model i consolidar-lo per poder atendre els clients actuals i del futur proper.

Perquè, a banda de la teva professionalitat i expertesa en el mercat, disposes d'una plataforma de serveis immobiliaris única i dissenyada específicament pensant en tu, en què podràs trobar totes aquelles eines que et permetran digitalitzar i optimitzar els teus processos.



MÀSTER EN TRANSFORMACIÓ IMMOBILIÀRIA

8 / 09 / 2022

comença la

2a edició de l'MTI

I, a més, des de fa un any, tens a mà l'eina definitiva: el Màster en Transformació Immobiliària.

Aquesta formació, a més de mostrar-te una nova manera d'entendre el negoci, en què el client (i no el producte) ha d'estar al centre de tot, et permet **dissenyar un pla de negoci i de transformació personalitzat per a la teva agència sota la tutorització d'un expert durant 6 mesos**.

És també una anàlisi profunda del comportament natural i estil de lideratge amb recomanacions de com pilotar la transformació de la teva agència des del punt de vista humà i d'equip.

La primera edició del màster, que va finalitzar les classes presencials el gener, va permetre a 25 agents del nostre col·lectiu **capacitar-se per liderar la transformació del seu negoci** i portar-lo a un nou nivell **que els permeti no només mantenir-se, sinó créixer**. I estar tranquils.

En aquests moments, ells ja han aplicat canvis als seus negocis i estan en ple procés de creació del seu pla de transformació amb els seus tutors.

Mentrestant, nosaltres ja estem preparant la segona edició d'aquesta formació perquè 25 nous agents més puguin experimentar la mateixa transformació.

Aquesta segona edició s'iniciarà el 8 de setembre.

És una oportunitat única perquè **no existeix cap formació similar i ni de bon tros tan personalitzada**. Sobretot per a algú amb un alt nivell de compromís cap al seu negoci, que estigui disposat a implicar-se amb la formació i a realitzar canvis en la seva agència.

Però això també té els seus inconvenients:

- les places són molt limitades (25).
- es precisa superar l'entrevista d'admissió.
- cal comptar amb una experiència demostrable de 3 anys al sector.
- les inscripcions es realitzen per rigorós ordre de prioritat.

Aquests filtres ens permeten comptar amb un grup molt selecte d'agents que efectivament estan disposats a apostar per al seu negoci al 100 % i a esbrinar al màxim aquesta formació.

En breu, rebràs per email informació específica sobre aquesta segona edició del màster, però si vols avançar-te, pots enviar un missatge a gllanes@api.cat i preguntar-nos tot allò que vulguis saber.

També et recomanem que t'inscrivis al **webinar de presentació d'aquesta segona edició del màster, que serà el 14 de juny a les 10 h.**

**VULL REGISTRAR-ME
A LA PRESENTACIÓ**

Què diuen els primers alumnes del màster?

Molt satisfet de formar part de la primera promoció del Màster de Transformació Digital, **una molt bona formació**, que lluny de classes pesades i grans teories, t'acosta d'una forma molt pràctica a les necessitats del moment i on es treballa molt com afrontem les futures.

Un màster que posa en valor la nostra professió i el valor del nostre principal actiu, el client, i ens ensenya com satisfer les seves necessitats.

M'ha agradat especialment la cronologia i els ponents, però sobretot el fet de poder **aplicar des del primer moment les tècniques o consells que s'hi exposen**. Personalment, he desenvolupat en el meu despatx gairebé totes les pràctiques que s'han treballat a l'aula amb un resultat molt satisfactori i motivador.

Per a mi, **aquest màster és una evolució, és passar a un següent nivell**, és canviar en certs aspectes la posició des d'on es mira el món immobiliari... com a API actiu i molt inquiet, **és veure com podem ser molt millors**. Per un costat, aprofitant tot el que el món tecnològic ens ofereix, però per altre i molt més bàsic i essencial, com a base i clau de la nostra professió, és col·locar el client en el centre de l'acció i saber com tractar-lo, cuidar-lo, fidelitzar-lo... o entendre quines de les noves tecnologies que apareixen poden arribar a ser útils per ell o no...

En definitiva, hem de ser el millor aliat del nostre client en aquest procés tan important en la vida de tots, com és l'adquisició, venda o lloguer d'un habitatge, tractant temes com l'itinerari que fa el client, l'experiència que té al tractar amb nosaltres o tècniques de negociació col·laborativa.

Molt important també tota la part que es treballa de lideratge, on amb tot el conjunt de formacions treballades, acabes tancant un cercle molt complet. **La sensació és que has crescut professionalment**.

Per a mi **és una formació bàsica i indispensable** per als API que volen anar més enllà, que tenen consciència del que estem vivint i de què el nostre sector necessita.

Enhorabona als tutors i professors, moltes gràcies!



David Vilomara

CEO Vilomara & Associats
API 3265



Anna Macià

Manager Finques Campanyà
API 3739

El que més valoro del Màster en Transformació Immobiliària és que des del primer dia m'ha permès posar en pràctica els conceptes o tècniques explicades a classe.

El fet de ser més pràctic que teòric **m'ha facilitat posar en marxa noves maneres de treballar a l'empresa**, aplicant la tecnologia i la innovació, i sobretot sortir del meu dia a dia per poder pensar "out of the box".

Al mateix temps, **et facilita fer networking amb immobiliàries d'arreu de Catalunya que es troben en la mateixa situació que tu**. Entre nosaltres ens hem ajudat i donat idees de l'operativa diària, com pot ser la incorporació d'una solució proptech per digitalitzar i millorar l'experiència del client.

No obstant, **el que més m'ha ajudat a crear i executar el Pla de transformació ha estat tenir un/a tutor/a que durant uns mesos m'ha acompanyat i assessorat en tot el procés**, tant en aspectes més operatius com de la visió global del negoci. **100 % recomanable!**

**AQUEST ÉS EL VÍDEO RESUM
DE LA 1A EDICIÓ DE L'MTI**



LA VEU DE L'API

ASHA MIRÓ
Presentadora i escriptora



Xavier Bourgeois

Director general de Finques Bourgeois. API 1836

«El que no comuniqués és com si no s'hagués fet i, per tant, has d'explicar al client el 100 % de les tasques realitzes, sobretot si ofereixes un servei total»

Avui, m'apropo a les oficines de Finques Bourgeois, on m'espera en Xavier Bourgeois, la segona generació d'aquesta empresa familiar amb una llarga trajectòria marcada per la qualitat, la tradició i la innovació. En una sala de les modernes oficines, ens posem a repassar totes les experiències viscudes. En Xavier s'emociona mentre m'explica tots els canvis que ha anat duent a terme a l'empresa, fruit de l'aprenentatge rebut del seu pare i de la pròpia experiència per poder donar una resposta més acurada als seus clients, que són el centre de tot. Les relacions basades en la confiança és el valor que els fa avançar en tot moment amb èxit i solidesa.

[Llegir l'entrevista completa](#)

Regina Lahoz

CEO de Cafur. API 3096

«La col·laboració immobiliària ens permetrà oferir un servei molt més competent i, més importat encara, tenir la traçabilitat i informació de tot el procés»



Al centre de Barcelona, enmig de l'Eixample, hi ha l'oficina de Cafur. Fa uns anys que l'han renovada i, quan hi entres, un ambient seré i confortable t'acull. En una paret, ressalten els valors de l'empresa consolidada, que, des del 1930, administra finques i patrimonis des de la proximitat. Al capdavant de tot, hi ha la Regina, una dona admirable, amb una gran força, tenacitat i constància que amb els anys ha imprès el seu segell, tot liderant des de la complicitat, la confiança i la responsabilitat compartida. Escoltar-la ha estat fantàstic, ja que viu intensament tot el que crea: una empresa on les persones, el tracte proper, el compromís i la innovació en són el centre.

[Llegir l'entrevista completa](#)



Joan Maria Feliu

Soci director de Finques Feliu. API 1708

«No hem de buscar la innovació disruptiva i ens hem de centrar en la digitalització, l'automatització de processos, la millora del servei i la de l'experiència del client, aquesta és la nostra innovació»

Avui em dirigeixo a la Via Augusta. Allà, en un despatx a tocar del cel, m'espera en Joan Maria Feliu. La seva rebuda, i el seu lema "a favor teu" em fa sentir com a casa. En Joan Maria em parla de com ha construït Finques Feliu, l'empresa familiar, amb constància, perseverança i posant al centre a les persones. Em meravella escoltar-lo parlant de tot, del seu sector i de la seva professió. És evident que coneix i estima la seva gent, i les empodera per fer que cada una lideri el seu projecte personal i creixi. Té una mirada que desprèn tranquil·litat, com aquell que ha après de la vida i de les experiències viscudes, i que encara el futur amb una mirada nova i transformadora.

[Llegir l'entrevista completa](#)

Mercedes Blanco

Senior Managing Partner de Fincas Blanco. API 3092

«Els promotors i la col·laboració internacional són elements bàsics per fer realitat aquestes ciutats que imaginem entre tots per al futur»



Avui m'apropo a una de les oficines que Fincas Blanco té a l'avinguda Madrid. En entrar, m'embolcalla una onada de caliu i d'escalf, dels llocs que són plens de vida, d'història i amb un lema clar: "Al teu costat des del 1992". Em rep la Mercedes i més tard conec la seva germana, la Mònica, que amb emoció m'expliquen com ho han aconseguit tot amb esforç i dedicació. Van tenir un bon referent, el seu pare, que les va guiar a fer créixer una empresa que brilla sota uns valors consolidats, com l'harmonia, la constància, l'entusiasme i el sentiment d'equip, entre altres. Elles són un exemple a seguir, per ser dones empoderades i lluitadores i orgulloses d'ajudar a altres a ser-ho també.

[Llegir l'entrevista completa](#)

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

[Clica aquí](#) per veure totes les entrevistes

api academy



CICLE FORMATIU: MÀRQUETING DIGITAL PER A L'AGÈNCIA IMMOBILIÀRIA

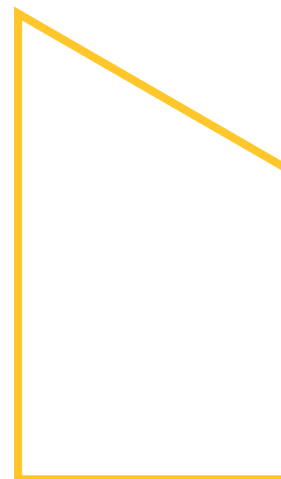
17, 19, 24 i 26 de maig i 2 de juny |
10.00 - 12.00 | 10 hores | GRATUÏT | ONLINE

OBJECTIUS:

- Aprendre a dissenyar un pla de xarxes socials per a la teva immobiliària (estratègia, beneficis, públic objectiu, eines, etc.)
- Sabràs idear i desenvolupar una campanya de publicitat a internet, amb exemples pràctics a Facebook i Instagram.

Més info

! **T'interessa: un cop hakis realitzat el cicle formatiu, tindràs la possibilitat d'obtenir el **Certificat de Màrqueting digital**, que s'ofertarà el juny i amb el qual obtindràs una campanya de publicitat professional a Facebook i Instagram exclusiva per a la teva agència.**



QUALIFICACIÓ DE CLIENTS COMPRADORS

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

OBJECTIUS:

- Estudiar els tipus de relacions professionals amb compradors i els serveis que els pots oferir.
- Conèixer el model de gestió i la qualificació dels compradors sense exclusiva de comprador.

Més info

Certificacions

EXPERT EN SOSTENIBILITAT

25 de maig | 10.00 - 12.00 | 2 hores | 175 € | ONLINE

- Adquirir els coneixements bàsics més importants sobre la temàtica i posar-los en pràctica com a ciutadà i com a professional.
- Assessorar els teus clients compradors o venedors sobre l'habitatge sostenible i com poder transformar una llar.



T'interessa: per cursar el certificat, cal haver realitzat les 3 sessions del cicle formatiu **Cultura sostenible per crear valor al sector immobiliari.**

Més info

Altres formacions

CURS DE CERTIFICACIÓ LCCI (CERTIFICAT PER IDD CONSULTING)

Sempre | Matrícula contínua | 50 - 65 hores | 87 € (75 + 12 d'examen) | 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

Pla d'actualització i perfeccionament



MAIG 2022

Dilluns	Dimarts	Dimecres	Dijous	Divendres
2	3	4 CICLE FORMATIU: CULTURA SOSTENIBLE 1	5 CERTIFICACIÓ PERIT JUDICIAL IMMOBILIARI 1	6
9 CERTIFICACIÓ FISCALITAT 4	10 CERTIFICACIÓ PERIT JUDICIAL IMMOBILIARI 2	11 CICLE FORMATIU: CULTURA SOSTENIBLE 2	12 CERTIFICACIÓ PERIT JUDICIAL IMMOBILIARI 3	13 CICLE FORMATIU: CULTURA SOSTENIBLE 3
16	17 CICLE FORMATIU: MÀRQUETING DIGITAL 1	18	19 CICLE FORMATIU: MÀRQUETING DIGITAL 2	20 QUALIFICACIÓ DE CLIENTS COMPRADORS
23	24 CICLE FORMATIU: MÀRQUETING DIGITAL 3	25 CERTIFICACIÓ: EXPERT EN SOSTENIBILITAT	26 CICLE FORMATIU: MÀRQUETING DIGITAL 4	27
30	31			

JUNY 2022

Dilluns	Dimarts	Dimecres	Dijous	Divendres
		1 ADMINISTRACIÓ DE PATRIMONIS 1	2 CICLO FORMATIVO: MARKETING DIGITAL 5	3
6	7 LIT: INNOVACIÓ	8 LIT: LIDERATGE	9 LIT: TRANSFORMACIÓ	10 ADMINISTRACIÓ DE PATRIMONIS 2
13 LIT: INNOVACIÓ	14 CERTIFICACIÓ: SOCIAL ADS 1	15	16 INFORMACIÓ TÈCNICA DE L'IMMOBLE PER A LA VENDA 1	17 ADMINISTRACIÓ DE PATRIMONIS 3
20	21 CERTIFICACIÓ: SOCIAL ADS 2	22 INFORMACIÓ TÈCNICA DE L'IMMOBLE PER A LA VENDA 2	23	24
27 LIT: TRANSFORMACIÓ	28 GESTIÓ DEL TEMPS	29 LIT: LIDERATGE	30 CERTIFICACIÓ: SOCIAL ADS 3	

ACTUALITZACIÓ JURÍDICA

S'actualitzen els índexs de referència de lloguer amb les dades de 2021

Des de principis de març, els índexs de referència de lloguer estan actualitzats, després d'haver incorporat l'Agència de l'Habitatge de Catalunya la base de dades del 2021. A més, l'Agència ha aprofitat l'ocasió per introduir algunes millores.

Actualment es pot accedir a la superfície útil segons les dades que hi consten a la cèdula d'habitabilitat o al cadastre i es pot generar un certificat on constarà la vigència de l'índex, per tal d'evitar discordances entre la consulta als efectes de la comercialització i la formalització del contracte.

[Més info](#)

Canvis en les mesures de protecció del dret a l'habitatge de les persones en risc d'exclusió residencial

Amb l'aprovació de la Llei 1/2022, el Parlament de Catalunya va modificar alguns preceptes de lleis anteriors amb l'objectiu de tornar a omplir de contingut articles que van ser anul·lats per una sentència del Tribunal Constitucional i que pretenien protegir les persones en risc d'exclusió residencial, entre d'altres.

Les normes que es van veure afectades són la Llei 18/2007, del dret a l'habitatge, la Llei 24/2015, de mesures urgents per a afrontar l'emergència en l'àmbit de l'habitatge i la pobresa energètica, i la Llei 4/2016, de mesures de protecció del dret a l'habitatge de les persones en risc d'exclusió residencial.

[Més info](#)



Es limita l'actualització anual de l'IPC dels contractes d'arrendament al 2 % de forma extraordinària

El 30 de març es va publicar al BOE el Reial decret llei 6/2022, que incorpora mesures urgents en el marc del Pla Nacional de resposta a les conseqüències econòmiques i socials de la guerra a Ucraïna.

Entre altres mesures econòmiques i socials, s'estableix una mesura extraordinària quant a l'increment màxim de l'IPC en aquells contractes d'arrendament d'habitatge la renda dels quals hagi de ser actualitzada durant el període comprès entre els dies 1 d'abril i 30 de juny de 2022. La norma diferencia entre arrendador «gran tenidor» i la resta d'arrendadors, si bé en tots els supòsits estableix un sostre màxim d'increment del 2 %, que és el sostre màxim de l'Índex de Garantia de Competitivitat.

[Més info](#)

El Registre de grans tenidors d'habitatge encara no ha entrat en funcionament

La Llei 1/2022, del 3 de març, ha establert l'obligació a totes les persones jurídiques considerades grans tenidors (d'acord amb l'article 5 de la Llei 24/2015, del 29 de juliol) d'inscriure's a l'anomenat Registre de grans tenidors d'habitatge.

En aquest sentit, la llei establí un termini per inscriure's d'un mes des de l'entrada en vigor de la llei, període que finalitzava el proper dia 8 d'abril de 2022. No obstant això, a dia d'avui encara no ha entrat en funcionament aquest registre, ja que és precís que es publiqui prèviament un reglament que el desenvolupi.

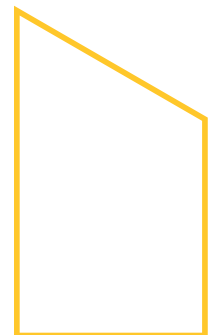
[Més info](#)

Les rendes es podran tornar a pactar lliurement

El 8 d'abril es va publicar al BOE la sentència del Tribunal Constitucional del passat 10 de març que declarava la inconstitucionalitat de molts dels articles de la Llei 11/2020, de contenció de rendes.

Els efectes més rellevants de la sentència són els següents: les rendes dels arrendaments d'habitatge tornaran a ser lliurement pactades per les parts, sense cap limitació, caldrà informar de l'índex de referència de preus de lloguer de l'habitatge en la publicitat, les ofertes i en els contractes d'arrendament i adjuntar el document acreditatiu obtingut mitjançant el sistema de consulta pública de l'índex.

[Més info](#)





El TC declara inconstitucionals també els articles de la Llei que fan referència a l'obligatorietat de l'oferiment de lloguer social i de realotjament

El Tribunal Constitucional va emetre un comunicat on declarava també inconstitucionals els articles 14, 17 i 18 de la mateixa Llei 11/2020, que es refereixen al règim sancionador i a l'obligatorietat de l'oferiment de lloguer social i de realotjament.

A més, anul·la també un incís de l'apartat 1 de l'article 16, relatiu a l'obligatorietat d'incloure en la publicitat d'habitatges per llogar i en els contractes d'arrendaments urbans l'import de la renda del contracte d'arrendament anterior.

[Més info](#)



COMISSIÓ JURÍDICA

Com saps, dignificar jurídicament i socialment la professió d'API és un dels nostre grans objectius. Perquè creiem que la nostra professió és de gran transcendència a la vida de les persones i per això mereix el respecte de la societat.

Però el respecte, evidentment, es guanya dia rere dia, exercitant la nostra professió amb ètica i professionalitat.

Per això és tan important la tasca de vigilància contínua que realitza la nostra Comissió Jurídica, que analitza les queixes o denúncies que ens arriben per suposada mala actuació dels nostres agents, ja sigui per part dels consumidors com altres agents del col·lectiu.

A l'anterior número, vam explicar-te un cas concret amb què s'havia trobat la Comissió i avui continuarem amb un altre, perquè és la millora manera d'aprendre quines pràctiques són i no són acceptables.

Cas denunciat

Desacord en la liquidació de la fiança per resolució de contracte d'arrendament d'habitatge habitual.

Breu explicació dels fets

- Un cop finalitzat l'arrendament d'un habitatge, l'API presenta a l'arrendatari, en nom i representació de l'arrendador, el corresponent document de liquidació de fiança i garantia addicional.
- L'arrendatari, no conforme amb la liquidació, es posa en contacte amb l'API, per exposar la seva disconformitat.

- L'API li contesta a l'arrendatari que ell no és qui decideix quins conceptes i/o imports s'han de detreure de la fiança i garantia addicional sinó que ell, com a professional, informa a l'arrendador quina és la normativa legal que regula el dipòsit i devolució de la fiança en un arrendament, així com quina és la seva funció i finalitat en el context contractual, per tal que aquell pugui adoptar la decisió que cregui pertinent, ja que no rau en ell, sinó en el propietari/arrendador. L'agent és només qui recull i trasllada aquestes decisions en un document de liquidació.
- L'arrendatari, no conforme amb les explicacions rebudes per l'API, presenta una queixa a l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya (AIC), doncs entén que els imports que li són imputats a la fiança no són correctes per diversos motius (desgast habitual/extraordinari de l'habitatge, import de reparacions, subministraments pendents, etc.).

Anàlisi de la Comissió

- Constata l'existència d'un contracte d'arrendament signat entre les parts, el dipòsit de la fiança i garantia addicional a l'INCASÒL, la resolució del contracte i el corresponent full de liquidació.
- Revisa la documentació aportada per ambdues parts, arrendatari-queixant i API, i comprova que de la documentació aportada per aquest últim es demostra que entre l'arrendador i l'API va haver diverses comunicacions per escrit on s'explicava la normativa legal d'aplicació en aquests casos i els conceptes i imports que l'arrendador li comunicava a l'API que volia que fossin tinguts en compte a l'hora de liquidar la fiança.
- L'API plasma les decisions del propietari al corresponent esborrany de liquidació que, després de l'aprovació de l'arrendador, és traslladat a l'arrendatari.

- La tasca realitzada per l'API ha consistit en recollir documentalment els imports que, a criteri de l'arrendador, s'han de detreure de la fiança i garantia addicional entregada per l'arrendatari a la formalització del contracte.

En conseqüència i donat que l'API no té poder de decisió en aquesta liquidació, no es pot generar cap mena de responsabilitat vers l'agent, qui en tot moment va atendre les indicacions del propietari.

Resolució

- La Comissió Jurídica entén que correspon arxivar les diligències prèvies, ja que la decisió de què cal detreure de la fiança i garantia addicional és presa per l'arrendador i en cap cas per l'API.
- En cas de disconformitat en la liquidació de la fiança caldrà dirigir-se als Jutjats i Tribunals competents, que podran decidir sobre aquesta relació jurídica-contractual entre l'arrendador i l'arrendatari.

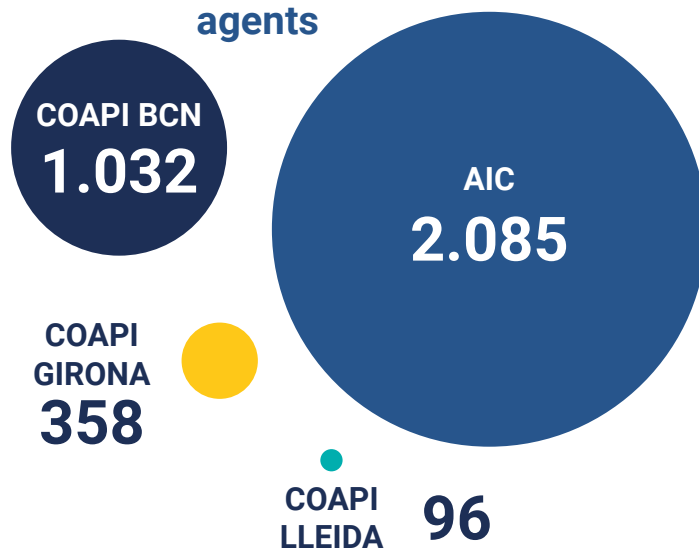
API EN NÚMEROS



API, el col·lectiu immobiliari líder a Catalunya

*A data 30/04

Nombre total agents



Nombre agrupacions immobiliàries a Catalunya i Múrcia



Nombre agents immobiliaris Apialia



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

*A data 30/04

Import d'habitatges venuts en operacions compartides



Import d'honoraris repartits en operacions compartides



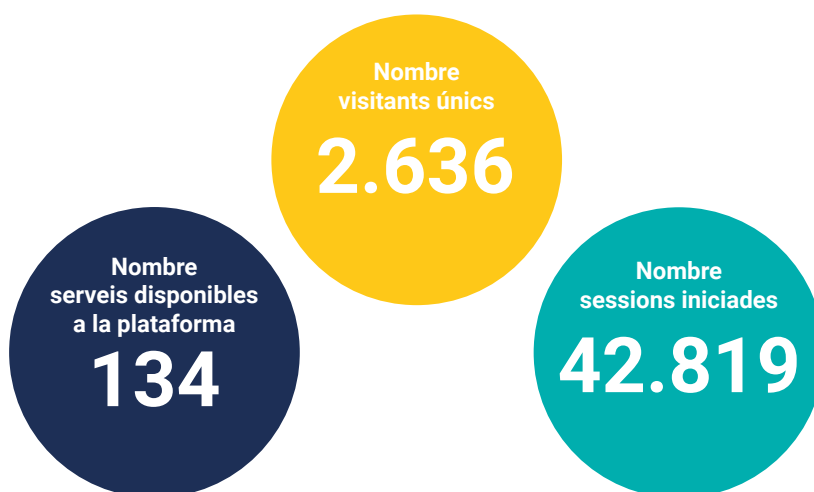
API ACADEMY, un acompanyament formatiu per a tota la teva vida professional

*A data 30/04





API Plataforma,
un espai per al
teu creixement
immobiliari



*A data 30/04



API, una marca
amb projecció
social

*A data 30/04

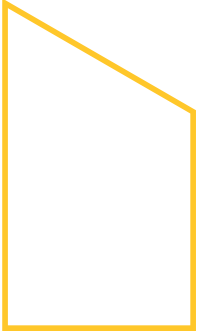


Mapa proptech,
una eina per fer-te
accessibles
les tecnologies
immobiliàries



*A data 30/04

API ALS MITJANS



Notícies MARÇ

Notícies ABRIL



La cabina turística de Vilad queptu al sector turístic de Catalunya

Logo: yaencontre	Medio: yaencontre Noticias	Fecha: 20/01/2022	The White Rabbit
Sección: 12 años	País: País Digital	País: España	
País: 141 974	N. Compañías: 4 235 024 (3.334 UIC)	N. Población: 3076 024 (204 UIC)	

datos del Colegio de Registradores.



Provincia de Barcelona

La provincia de Barcelona sigue siendo una opción muy atractiva para los compradores de vivienda: es la segunda provincia con mayor número de transacciones inmobiliarias, solo superada por la Comunidad de Madrid, donde el INE registró 21.670 ventas en el tercer trimestre de 2021.

Los datos de las API dan a conocer que en la provincia de Barcelona se registraron el 63,4% del total de compraventas de vivienda de la comunidad en el último trimestre de 2021. Esto supone 14.021 compraventas, con un descenso trimestral del -10,3%, pero con un incremento interanual del 24,6%.

Luego está la provincia de Tarragona con el 14,5% y 3.297 compraventas, con un descenso trimestral del -10% y una mejora interanual del 15%; la provincia de Girona con el 15% y 3.210 compraventas, con un descenso trimestral del -8,4% y un crecimiento interanual del 27%; y la provincia de Lleida con 1.380 compraventas y un 6,2% de cuota de mercado, con un incremento interanual del 47,4%.

Precios de las viviendas en Cataluña

Comparando diversas comunidades, el Colegio de Registradores expone que, en el cuarto trimestre, las mejores precios medios se localizaron en Baleares (2.963 m²), Madrid (2.905 m²), País Vasco (2.860 m²) y Cataluña (2.290 m²).

Así, el precio medio de la vivienda en la comunidad aumentó en el cuarto trimestre del año un 1,1%, alcanzando los 2.295 m². La tasa interanual se ha situado en el 1,7%, manteniéndose relativamente estable.

En el ámbito provincial, con respecto al precio por metro cuadrado de las compraventas de vivienda durante el cuarto trimestre, la provincia de Barcelona encabeza los resultados con un precio medio de 2.807 m², con un ascenso trimestral del 0,5% y un crecimiento interanual del 1,3%. La provincia de Girona registra el mejor crecimiento, con un incremento trimestral del 3,2% y del 7,3% interanual, alcanzando los 2.020 m². La provincia de Lleida experimenta un ascenso trimestral del 1,1%, con una mejora interanual del 5%, situándose en 1.203 m². La provincia de Tarragona contó con un aumento trimestral del 1,2% y del 5,1% interanual, con un importe medio de 1.475 m², máximos de los últimos años.

← Volver al índice

Logo: EL PUNT	Publicación: EL Punt Area General, 10	Fecha: 20/01/2022	The White Rabbit
Sección: 11 101	País: País Digital	País: España	
País: 141 974	N. Compañías: 4 235 024 (3.334 UIC)	N. Población: 3076 024 (204 UIC)	

La compraventa de pisos creix un 35,2% el 2021

Es van registrar 89.112 vendes amb un preu mitjà de 2.265 euros per metre quadrat. Es la diferència interanual més elevada des de principis del 2008

Reducció

EL PUNT

La compraventa d'habitatges a Catalunya va créixer un 35,2% el 2021 en comparació amb el 2020. El tema de la diferència interanual més elevada des de principis del 2008. Així, durant l'últim any es van registrar 89.112 vendes, de les quals 33.300 van ser en habitatges triplex, 42 pisos i 52.812 vendes, una xifra històrica des del 2010. Així ho mostren les dades publicades ahir per l'Associació d'Agents Inmobiliàries de Catalunya (AAIC) i el Col·legi Oficial d'Agents de la Propietat Inmobiliària de Barcelona (Col·legi Barcelonès), que formen part del Col·legi de Registradors. La diferència més alta es va registrar a Barcelona (2.002 vendes) i Lleida (1.380 vendes).



Aquesta és la compraventa d'habitatges en una immobilitat de Girona el 2021

na, Tarragona i Lleida. L'habitatge més venut és el triplex, amb un registre de vendes i un registre de 89.112. Pel que fa a la venda de pisos, el registre de vendes és de 52.812. Pel que fa a la venda de pisos, el registre de vendes és de 52.812. Pel que fa a la venda de pisos, el registre de vendes és de 52.812.

Pel que fa al registre, els dades assenyalen que de registres el preu va ser de 780 euros el metre, una xifra que s'acosta al registre barcelonès (255 euros en el tercer trimestre del 2019...), 12 percentualment a l'Associació d'Agents Inmobiliàries de Catalunya (AAIC) i el Col·legi Oficial d'Agents de la Propietat Inmobiliària de Barcelona (Col·legi Barcelonès).

← Volver al índice

Logo: idealista.com	Medio: idealista.com Noticias	Fecha: 21/01/2022	The White Rabbit
Sección: 12 años	País: País Digital	País: España	
País: 141 974	N. Compañías: 4 235 024 (3.334 UIC)	N. Población: 3076 024 (204 UIC)	



Funds

La ni...
Un...
Se...
Fl...
La...
Re...
In...

Foto

Pod...
inmo...

Foto

Pod...
inmo...

Art...
Sector...

Para...
Partner...

Justi...
nacional...

Es...

El ped...
en les pri...

- Spotify
- Spotify
- Apple
- Instagram
- Google
- Amazon
- Pinterest

En este sentido, la Federación Internacional de Profesionales Inmobiliarios (FIABCI) estima que la inversión inmobiliaria en Europa podría subir este año un 5%, impulsada principalmente por el auge de la logística y de las operaciones relativas al sector residencial, especialmente en el caso de los activos tipo multifamily, que siguen siendo uno de los más fuertes del sector.

El sector reconoce que es difícil medir el impacto que tendrá la evolución de la pandemia, y se considera que "la nivel internacional el mercado inmobiliario se está estabilizando y empieza a actuar en base a la experiencia obtenida en los últimos meses de pandemia, donde se aprecia un aumento de las operaciones". Sin embargo, advierten de la influencia que en general factores externos que los inversores no pueden controlar como, por ejemplo, niveles de inflación o el incremento generalizado de los precios de las materias primas que también se ha ocurrido en este último año, en 2022 repercutirá de forma directa en el final de los activos.



Medio: Funds Society España Fecha: 03/01/2022
Sociedad: Funds Digital País: España
ID noticia: 132 861 X.Compartir: 476 EUR (318 USD)
Pag. web: 491 336 X.Publicar: 176 EUR (128 USD)
https://www.expansion.com/sector_inmobiliario/analisis/2022/01/03/analisis-mercado-inmobiliario.html

Inversión inmobiliaria en Europa crece un 10% y recupera niveles prepandemia

Por Funds Society, Madrid - original
Última actualización: 05/29 / Jueves, 3 Enero 2022

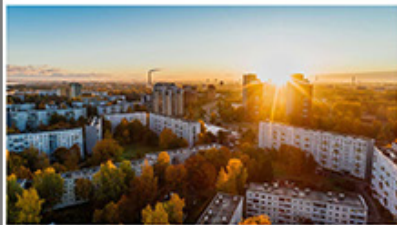
Prescribir enlaces de ayuda a la navegación

Inicio

Alternativas

Estado

Inversión inmobiliaria en Europa crece un 10% y recupera niveles prepandemia



05/31

03/01/2022 - 09:36

Funds Society, Madrid

En este contexto, España, Reino Unido, Alemania y los países nórdicos son los territorios que lideran este crecimiento.

El sector multifamily se considera como uno de los más atractivos con un crecimiento del 20% respecto al año 2020, a esta tendencia se suma también el interés por el mercado del build to rent.

En el conjunto del continente los inversores advierten por activa del sector living ya que estos son un valor refugio que tiene una gran capacidad de resiliencia ante las situaciones de crisis.

En contexto de vuelta a la normalidad y recuperación económica, el mercado inmobiliario empieza a recuperar niveles de inversión prepandemia y alcanza los 206.000 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 10% respecto al mismo periodo del año anterior. En este sentido, España, Reino Unido, Alemania y los países nórdicos son los territorios que lideran el crecimiento.

El sector multifamily ha experimentado un incremento del 20% en comparación

Medio: Inmobiliarios Inversores en España Fecha: 10/01/2022
Sociedad: Funds Digital País: España
ID noticia: 132 861 X.Compartir: 447 EUR (330 USD)
Pag. web: 491 336 X.Publicar: 209 EUR (157 USD)
https://www.expansion.com/sector_inmobiliario/analisis/2022/01/10/analisis-mercado-inmobiliario.html

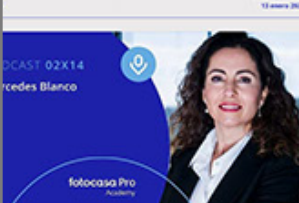
Blog Pro

MUCHO CONTENIDO EMPRESARIAL OPINIÓN AUTORÍA WIKIDATA WIKIONLINEAR CONTACTO

ETIQUETAS

Podcast: Negocios alternativos en el sector inmobiliario

Fecha de publicación: 13 enero 2022



¿Qué nuevas posibilidades ofrece el sector habitacional con Mercedes Blanco, Managing Real Estate and Vicepresidenta de FIABCI World Committee of Developers & Investors, quien analizará las mejores alternativas en el mercado inmobiliario, tanto a nivel internacional, así como las tendencias de los próximos meses, y en la sección Casos y Modelos, directora de Estudios y Planificación de Fotocasa, nos hablará de las previsiones del sector inmobiliario en este año que acaba de empezar.

¿Qué nuevas posibilidades ofrece el sector habitacional con Mercedes Blanco, Managing Real Estate and Vicepresidenta de FIABCI World Committee of Developers & Investors, quien analizará las mejores alternativas en el mercado inmobiliario, tanto a nivel internacional, así como las tendencias de los próximos meses, y en la sección Casos y Modelos, directora de Estudios y Planificación de Fotocasa, nos hablará de las previsiones del sector inmobiliario en este año que acaba de empezar.

Publica tus inmobiliarias y llega a un millón de personas cada día.

¡No eres un cliente de Fotocasa?

¡Inscríbete en un minuto!

0 kilómetros al número gratuito de Fotocasa 900 025 040

PUBLICADO

POST MÁS POPULARES

¡Ignacio Mallagray (líder) muestra estrategia digital que ha conseguido en Internet en España!

12 Mitjans

Por Funds Society, Madrid
Compartir
• Gonzalo Demarcos estima que en 2021 la vivienda habrá aumentado un 5% su precio y que en 2022 el incremento estará sobre el 10%.
• Aunque la inflación está siendo persistente, para Francesc X. Mena la situación actual dice mucho de lo que se dio con la crisis del petróleo.
• Según Gonzalo Demarcos la sociedad debe acostumbrarse a vivir una década con tipos de interés superiores a la anterior.

← Volver al índice

OBSERVATORIO INMOBILIARIO
Medio: Observatorio Inmobiliario y de la Construcción Fecha: 14/01/2022
Sociedad: Funds Digital País: España
ID noticia: 217 X.Compartir: 447 EUR (330 USD)
Pag. web: 471 X.Publicar: 176 EUR (128 USD)
https://www.expansion.com/sector_inmobiliario/analisis/2022/01/14/analisis-mercado-inmobiliario.html

OBSERVATORIO INMOBILIARIO
Menú Inicio Observatorio Login
EMPRESAS Y ORGANIZACIONES GEOGRAFÍA SECTORIAL TECNOLOGÍA E INGENIERÍA LEGISLACIÓN Y ADMINISTRACIONES FINANCIACIÓN



La inversión inmobiliaria en Europa se incrementará un 5% en 2022

14/01/2022



El mercado inmobiliario europeo encara 2022 con la previsión de recuperar los niveles prepandemia. Según las expectativas de Fiabci, este año la inversión se incrementará cerca de un 5%.

El auge de la logística y de las operaciones relativas al sector residencial, especialmente en el ámbito de los activos multifamily que siguen siendo uno de los más fuertes del mercado, serán los principales impulsores de este incremento de la inversión. Y es que según Fiabci - las oficinas y el retail actuarán con mayor cautela debido a la incertidumbre que genera la evolución de la pandemia. Desde el capítulo español de la Federación Internacional de Profesionales Inmobiliarios reconocen que el mercado inmobiliario

tinsa
Líder en valoración independiente y data inmobiliaria
+1.000 NEGOCIOS REGISTRADOS EN ESPAÑA Y PORTUGAL
SOMOS VANGUARDIA
EUROVAL

Interempresas.
Medio: Interempresas Fecha: 14/01/2022
Sociedad: Funds Digital País: España
ID noticia: 217 X.Compartir: 447 EUR (330 USD)
Pag. web: 209 309 X.Publicar: 184 EUR (136 USD)
https://www.expansion.com/sector_inmobiliario/analisis/2022/01/14/analisis-mercado-inmobiliario.html

La inversión inmobiliaria en Europa se incrementará entorno a un 5% en 2022

El mercado inmobiliario europeo encara 2022 con un buen pronóstico y con la previsión de recuperar los niveles prepandemia. En concreto, se estima que en el próximo año la inversión en activos inmobiliarios crecerá, especialmente, debido al auge de la logística y de las operaciones relativas al sector residencial, especialmente en el ámbito de los activos tipo multifamily, que siguen siendo uno de los más fuertes del mercado.

En este contexto, Anna Puigdevall, directora de FIABCI España y directora general de la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios (ANAI), afirma que "en Europa el mercado inmobiliario comercial asegura una buena evolución en 2022 y, aunque es difícil prever el impacto que pueda generar la evolución de la pandemia, existen algunas tendencias claras como el interés de los inversores por los bienes destinados al sector logístico y la tendencia vista en los últimos meses de 2021, donde el sector residencial se posiciona como uno de los más resilientes".

En concreto, Puigdevall asegura que "las predicciones son buenas y se prevé un incremento del 5% de la inversión inmobiliaria en el conjunto de Europa". En este sentido, reconoce que "hay ciertos factores que impulsan la evolución de sectores como el de las oficinas o el retail, activos donde los inversores operan con más cautela, desde el estallido de la crisis sanitaria".

Desde FIABCI España reconocen también que "la nivel internacional el mercado inmobiliario se está estabilizando y empieza a actuar en base a la experiencia obtenida en los últimos meses de pandemia, donde ya se aprecia un aumento de las operaciones". Sin embargo, advierten de la influencia que pueden generar factores externos que los inversores no pueden controlar como, por ejemplo, los niveles de inflación o el incremento generalizado de los precios de las materias primas que "la diferencia de lo ocurrido en este último año, en 2022 repercutirá de forma directa en el precio final de los activos".

La logística y el mercado residencial, especialmente el multifamily, se mantendrán como los mejor más demandados en el próximo año. Las oficinas y el retail comercial actuarán con mayor cautela, debido a la incertidumbre que genera la evolución de la pandemia.



Desde FIABCI España reconocen también que "la nivel internacional el mercado inmobiliario se está estabilizando y empieza a actuar en base a la experiencia obtenida en los últimos meses de pandemia, donde ya se aprecia un aumento de las operaciones". Sin embargo, advierten de la influencia que pueden generar factores externos que los inversores no pueden controlar como, por ejemplo, los niveles de inflación o el incremento generalizado de los precios de las materias primas que "la diferencia de lo ocurrido en este último año, en 2022 repercutirá de forma directa en el precio final de los activos".

Medio: Funds Society España Fecha: 04/02/2022
Sociedad: Funds Digital País: España
ID noticia: 146 X.Compartir: 442 EUR (329 USD)
Pag. web: 471 X.Publicar: 176 EUR (128 USD)
https://www.expansion.com/sector_inmobiliario/analisis/2022/02/04/analisis-mercado-inmobiliario.html

La actual escasez de oferta en la vivienda aumenta las posibilidades de una nueva burbuja inmobiliaria

Por Funds Society, Madrid - original
Última actualización: 01/29 / Jueves, 24 Febrero 2022

Suscribirse enlaces de ayuda a la navegación

1. Inicio
2. Alternativas

Real Estate

La actual escasez de oferta en la vivienda aumenta las posibilidades de una nueva burbuja inmobiliaria



api

PATROCINADORES GLOBALES

fotocasa Pro
De fotocasa, habitadía y mundos

VITRINEMEDIA
ESPAÑA

Finaer
Garantías para Alquilar

Qlip

TRIOTECA

MSOS

api | OBJETIVOS
DE DESARROLLO
SOSTENIBLE

API apoya los Objetivos de Desarrollo Sostenible