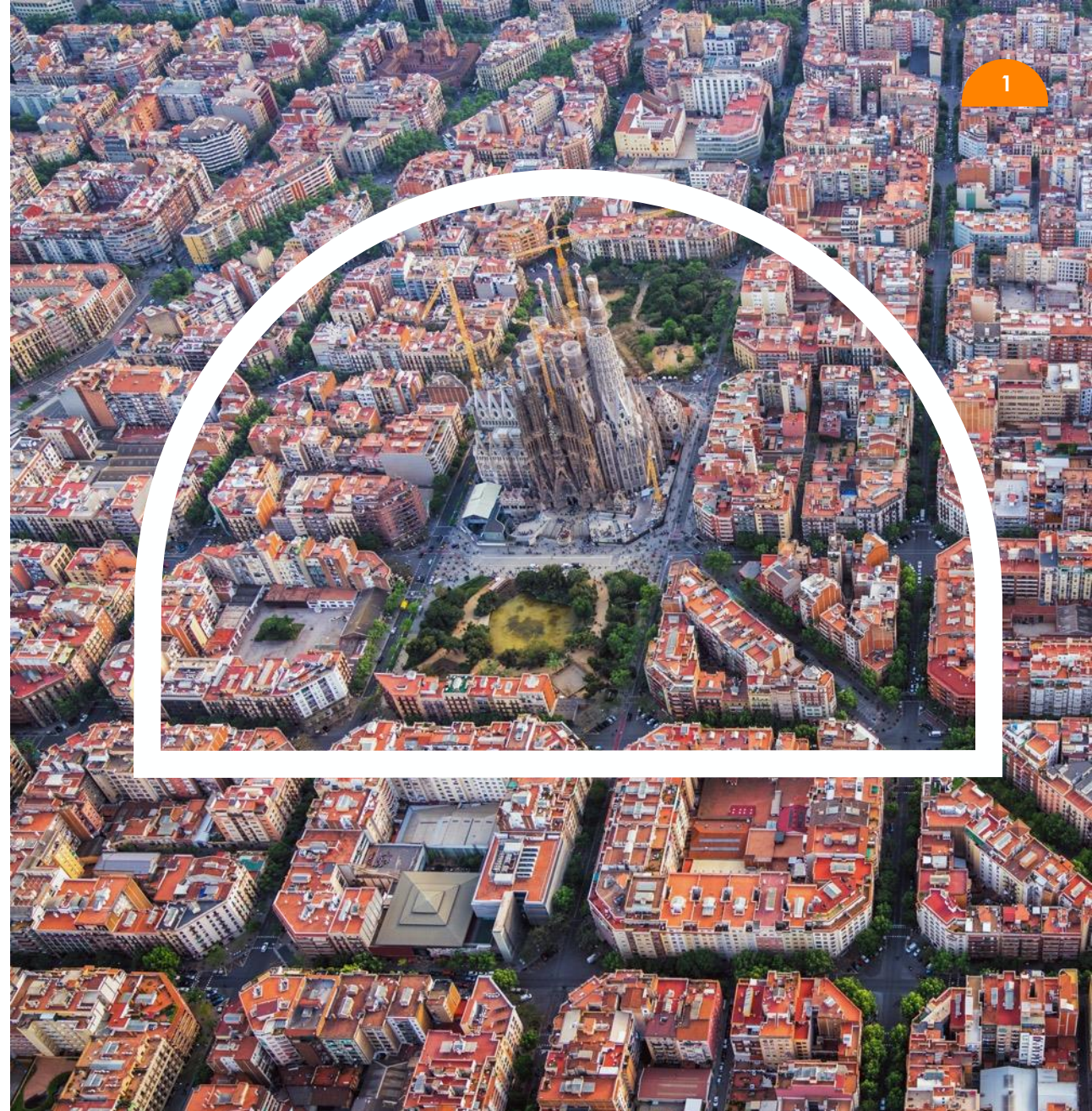


estudi de tendències al sector de l'administració de finques a 5 anys



Índex de l'informe

Antecedents.....	2
Investigació quantitativa.....	8
Anàlisi i conclusions executives de la I.Q.	46
Investigació qualitativa: La percepció de l'usuari i el Rol a desenvolupar	61
L'Administrador de finques a Europa i Espanya	83
La problemàtica del lloguer	106
Les noves plataformes digitals	113
Evolució Socioeconòmica i Legislativa prevista ...	136
Conclusions executives finals	113
recomanació d'accions	147



Antecedents

El propòsit principal d'aquest estudi és analitzar les tendències emergents i escenaris de futur a diferents nivells, al sector d'Administració de finques durant els propers cinc anys.

Es busca obtenir una comprensió profunda dels canvis al negoci, centrant-se en la innovació, les disrupcions i les demandes del mercat.

A més, l'estudi té com a objectiu també identificar les expectatives i els desafiaments percebuts pels Administradors de finques i les terceres entitats amb què interactuen.



Metodologia prevista - I

- **Eines metodològiques**

Revisió de literatura: Es realitzarà una revisió exhaustiva de la literatura existent de diverses fonts sobre les tendències actuals a l'Administració de finques per establir un marc contextual, així com la informació que el propi col·legi pugui proporcionar.

Enquestes: Es duran a terme enquestes estructurades adreçades a Administradors de finques i terceres entitats clau al sector. Les preguntes abordaran temes com ara tecnologies emergents, desafiaments operatius, expectatives futures, entre d'altres. El qüestionari s'haurà de consensuar amb el col·legi per a la seva adequació a partir de la seva gran experiència i coneixement.

Entrevistes: Entrevistes semiestructurades amb Administradors de finques escollits pel col·legi que es faran per obtenir percepcions més detallades sobre les seves experiències, coneixement directe i opinions. A més, s'entrevistaran representants de terceres entitats per capturar diverses perspectives en relació al cos de l'estudi.

Focus Groups i dinàmiques: S'organitzaran focus groups amb participants del negoci per facilitar la discussió en profunditat sobre temes específics, fomentant l'intercanvi d'idees i experiències entre els participants, i extraient-ne conclusions.

Metodologia prevista - II

- **Anàlisi de Dades:**

Les dades recopilades s'analitzaran qualitativament i quantitativament per identificar patrons, correlacions i tendències emergents. S'utilitzaran eines estadístiques per validar les troballes.

- **Resultats Esperats:**

S'espera que aquest estudi proporcioni una visió integral de les tendències que modelaran el futur de l'Administració de finques. Els resultats ajudaran els professionals a anticipar canvis, adaptar estratègies i prendre decisions informades en un entorn en constant evolució.

fases previstes de l'estudi

Fase 1: Reunió amb Representants del col·legi d'Administradors de finques de Barcelona-Lleida per tal de determinar els aspectes principals que es desitgen reflectir a l'estudi i els objectius mesurables i objectius qualitatius plantejats.

Fase 2: Elaboració del qüestionari en format online que hauran de respondre els col·legiats.

Fase 3: Enviament del qüestionari perquè l'emplenin els col·legiats en un termini d'una setmana. Es faran servir les BD del col·legi.

Fase 4: Anàlisi detallat i conclusions a partir de les respostes dels qüestionaris.

Fase 5: Desenvolupament de 6 dinàmiques de grup amb alguns col·legiats escollits, per esbrinar amb més profunditat les inquietuds reflectides a l'anterior fase (anàlisi de canvis tecnològics, socials, etc.; innovacions percebudes al sector; percepció del mercat; nous models de negoci; avaluació de la competència; etc.).

Cada dinàmica tindrà una composició d'entre 4 i 8 participants. Es desenvoluparan en 2 o 3 dies a les instal·lacions d'EADA a Barcelona.

fases previstes de l'estudi - II

Fase 6: Extracció de les conclusions de les dinàmiques.

Fase 7: Entrevista en profunditat amb terceres entitats relacionades amb el sector i amb les que interaccionen habitualment. Aquestes reunions podran ser presencials o telemàtiques (en funció de la disposició dels entrevistats).

- Associació Banca
- Departament Habitatge Generalitat de Catalunya
- Institut Municipal Habitatge Ajuntament Barcelona
- Servei Territorial de l'Agència de l'Habitatge de La Paeria
- Associació d'Usuaris de Lloguer o Compra d'Habitatge (a determinar)

Fase 8: Revisió d'informes sectorials existents, estudis de mercat i anàlisis sectorials; anàlisi de dades històriques i tendències prèvies si es disposa d'elles. Comparativa de les conclusions de les anteriors fases amb aquests informes sectorials sobre la resta de Catalunya, resta d'Espanya, països paral·lels a la realitat catalana, Unió Europea (dins de les possibilitats de trobar informació fiable i actualitzada sobre els mateixos). Treball conjunt amb àrea d'Estadística.

Fase 9: Elaboració de l'Informe Final: projecció de les tendències identificades a curt, mitjà i llarg termini; avaluació de possibles escenaris futurs i el seu impacte; troballes i conclusions; recomanacions per a empreses i prenedors de decisions al sector.

Fase 10: Presentació al col·legi d'Administradors de finques de l'Informe Final.

Expert-director de la investigació



EXPERT

Carles Duarte és Doctor en Investigació Psicològica i Pedagògica, Llicenciat en Ciències Econòmiques i Empresariales per la Universitat Autònoma de Barcelona i Diplomat en Direcció de Màrqueting per EADA, a banda de diferents formacions a Harvard, IESE i INSEAD.

Ha estat Director del Departament de Màrqueting d'EADA. La seva especialitat és el màrqueting estratègic i la coherència entre estratègia d'empresa i estratègia comercial.

Actualment és Soci Director d'Estratègies i Marketing.com i MiAgencia.es, empreses especialitzades a donar serveis de Màrqueting a les empreses i organitzacions. Compagina això amb la docència, estudis i assessorament en màrqueting al Departament de Màrqueting, Vendes i Supply Chain d'EADA.

Investigació quantitativa

Fitxa Tècnica de la Investigació de Mercat: col·legi d'Administradors de finques de Barcelona-Lleida

1. UNIVERS D'estudi

Població objectiu:
Col·legiats del col·legi
d'Administradors de finques de
Barcelona-Lleida

2. MÈTODE DE RECOLLIDA D'informació

Tipus d'estudi:
Quantitatiu

Tècnica de recollida de dades:
Enquesta mitjançant qüestionari
estructurat

Eina de recollida:
Programari d'enquestes Qualtrics

3. MOSTRA

Grandària de la mostra:
222 qüestionaris respostos

Tipus de mostreig:
Mostreig no probabilístic
(autoseleccionat per participació
voluntària)

4. ERROR MOSTRAL

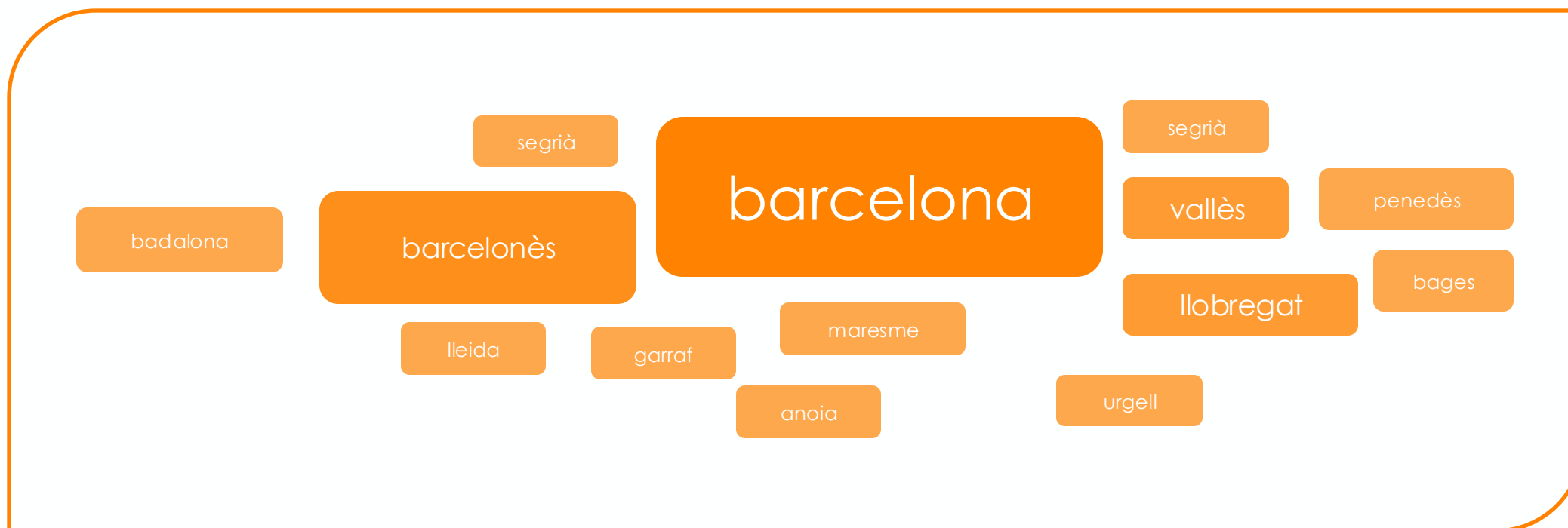
Marge d'error:
 $\pm 5,96\%$ (per a un nivell de
confiança del 95%, assumint
màxima indeterminació $p=q=0,5$)

5. REPRESENTATIVITAT I LIMITACIONS:

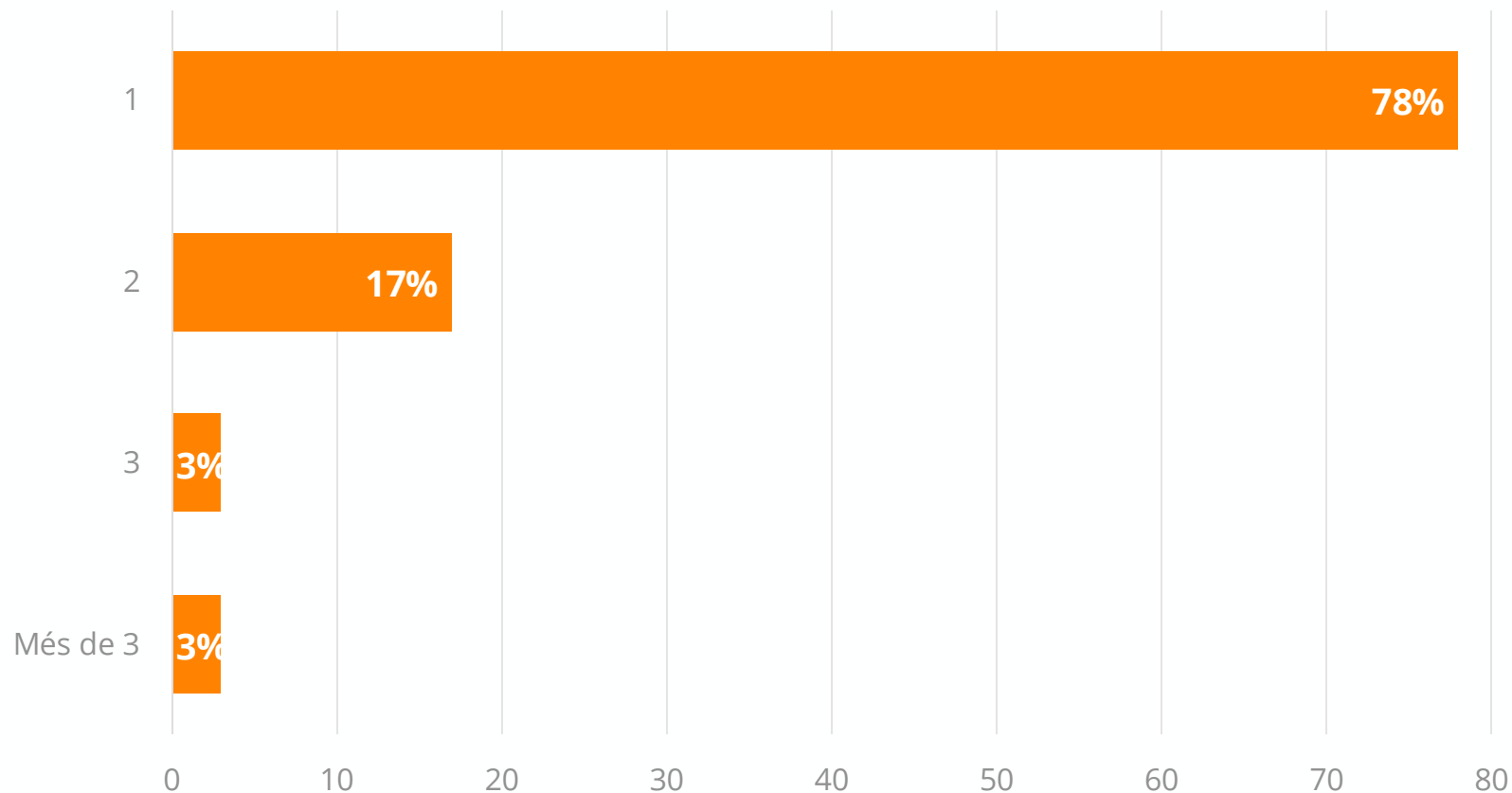
L'estudi és representatiu dels
col·legiats que hi van participar.

Resultats investigació quantitativa

A QUINA COMARCA TÉ UBICADA LA SEVA SEU PRINCIPAL?

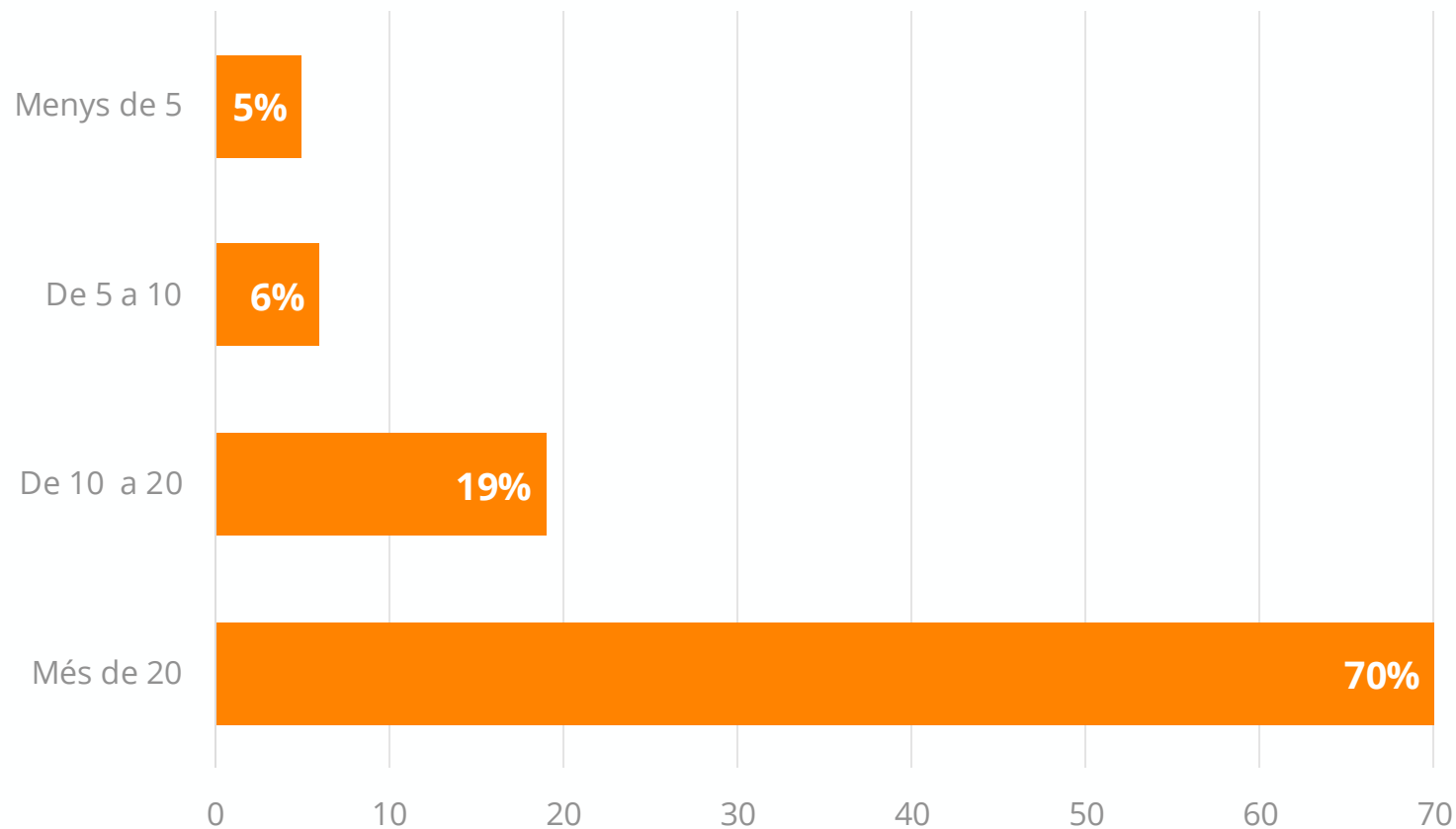


A QUANTES COMARQUES TÉ UNA OFICINA OPERATIVA?



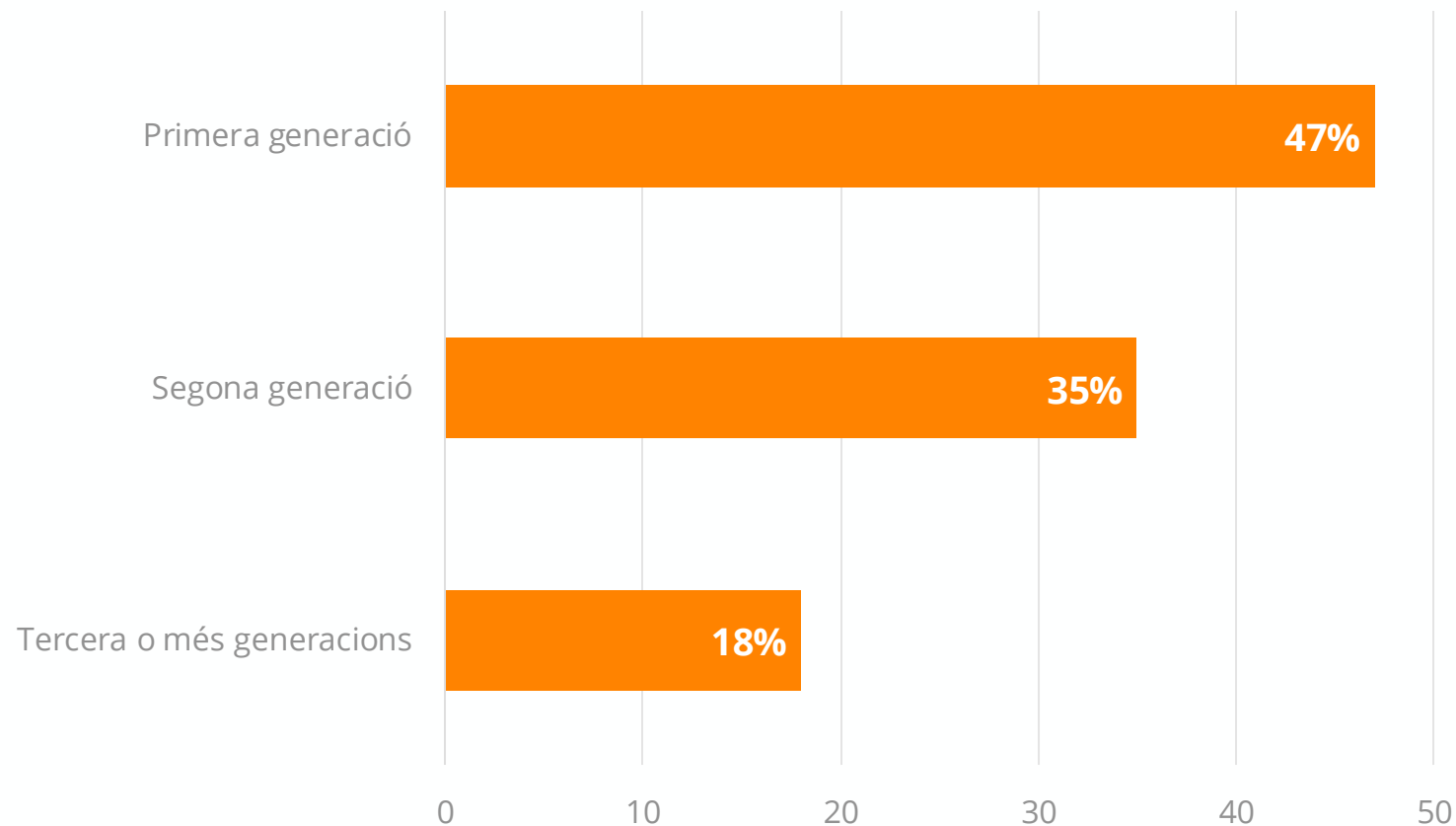
SOM PETITS I
MOLT LOCALS

QUANTS ANYS FA QUE OPERA AL SECTOR?



ENVELLIMENT DE
LA PROFESSION

EL NEGOCI ÉS DE PRIMERA GENERACIÓ O TRADICIÓ FAMILIAR?



53% 2a o 3a
GENERACIÓ

EL GÈNERE DEL PROPIETARI DEL DESPATX ÉS MASCULÍ O FEMENÍ?

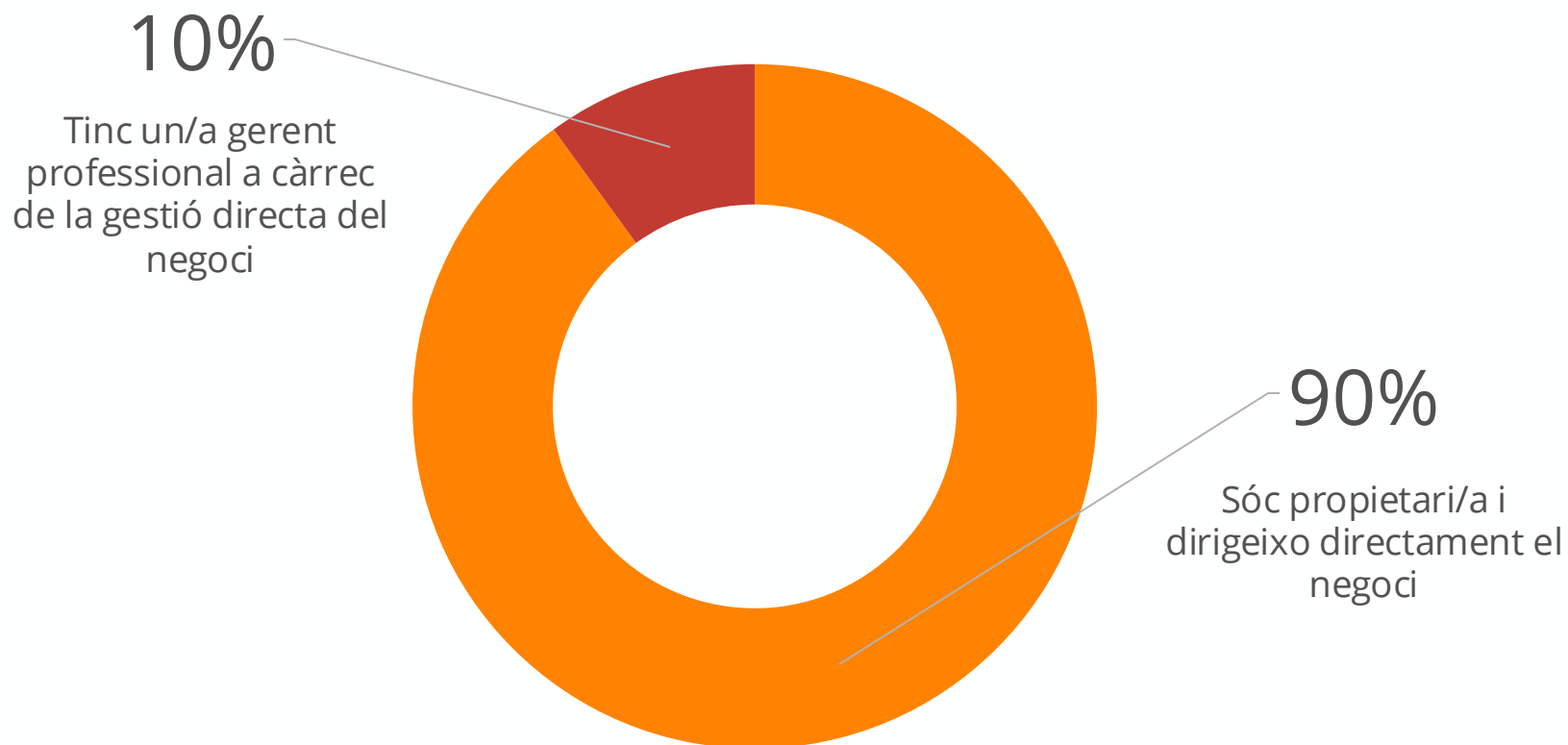


37%

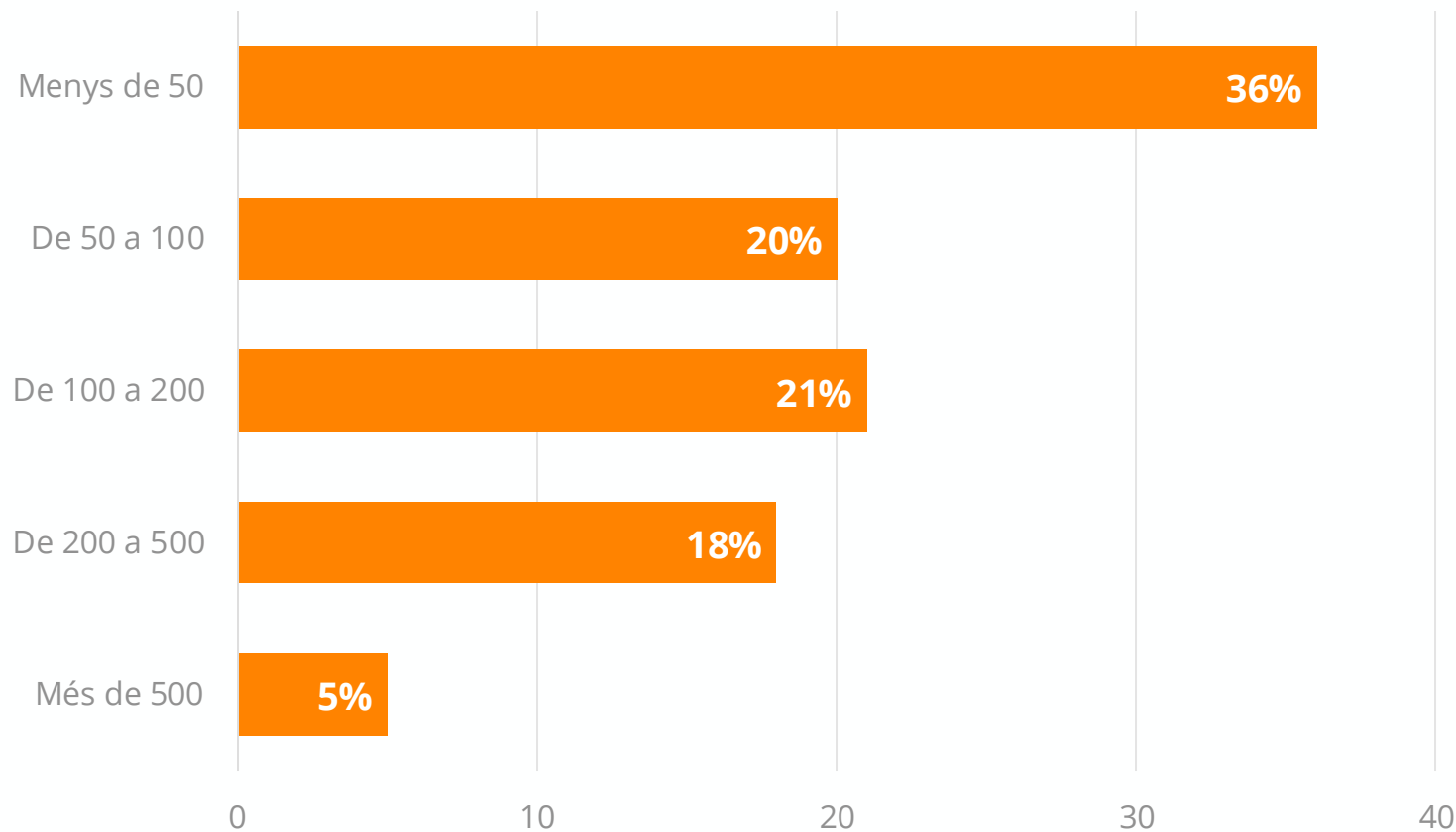


63%

DIRIGEIX VOSTÈ DIRECTAMENT EL NEGOCI O TÉ UN/A GERENT PROFESSIONAL CONTRACTAT/DA?

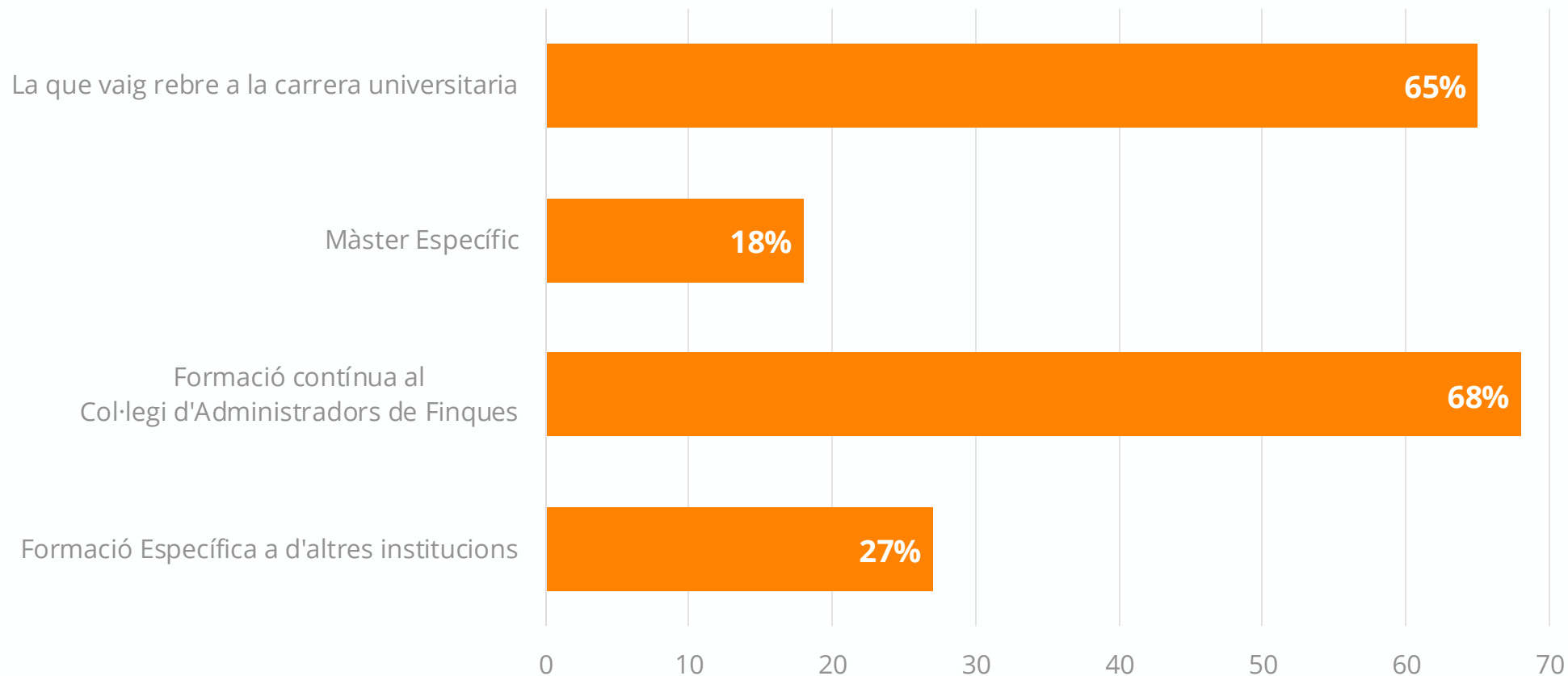


QUANTES COMUNITATS ADMINISTRA?

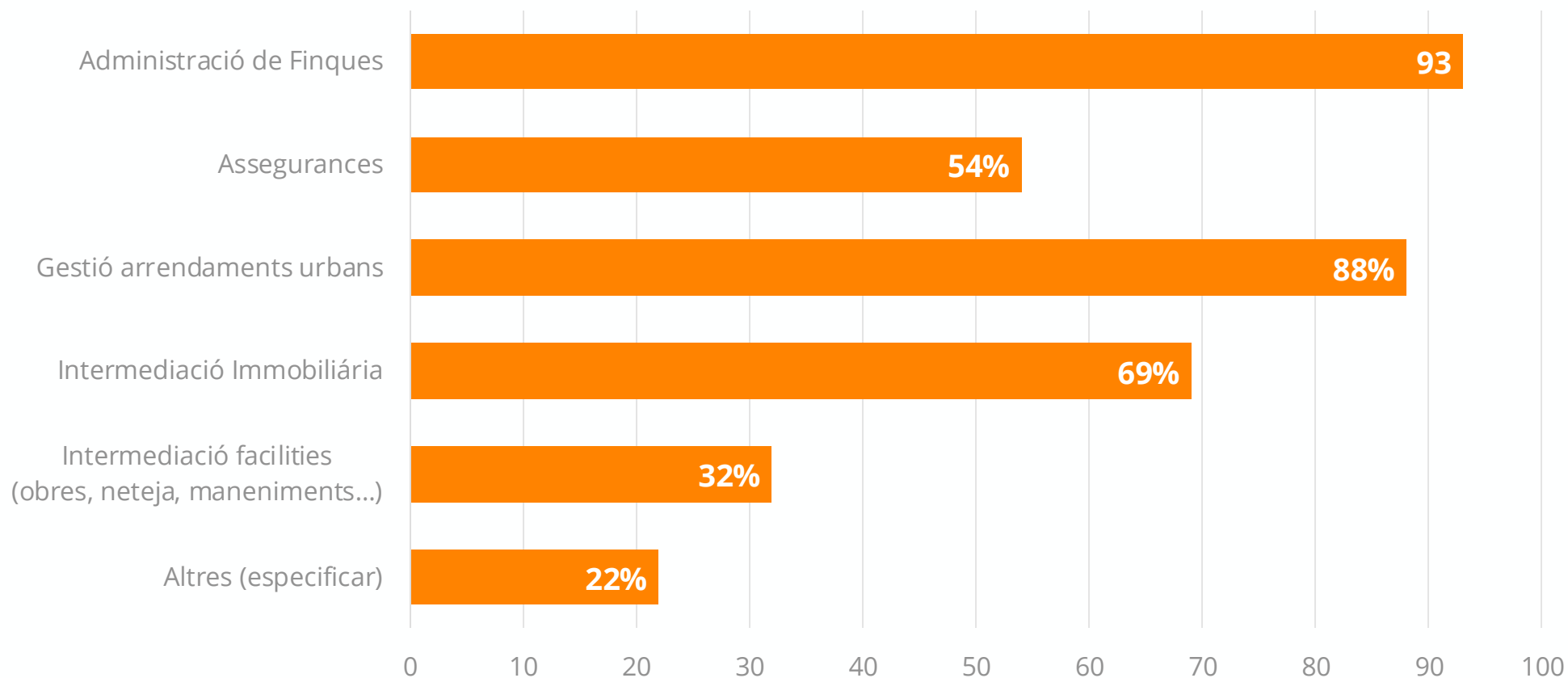


56% MENYS DE
100 COMUNITATS

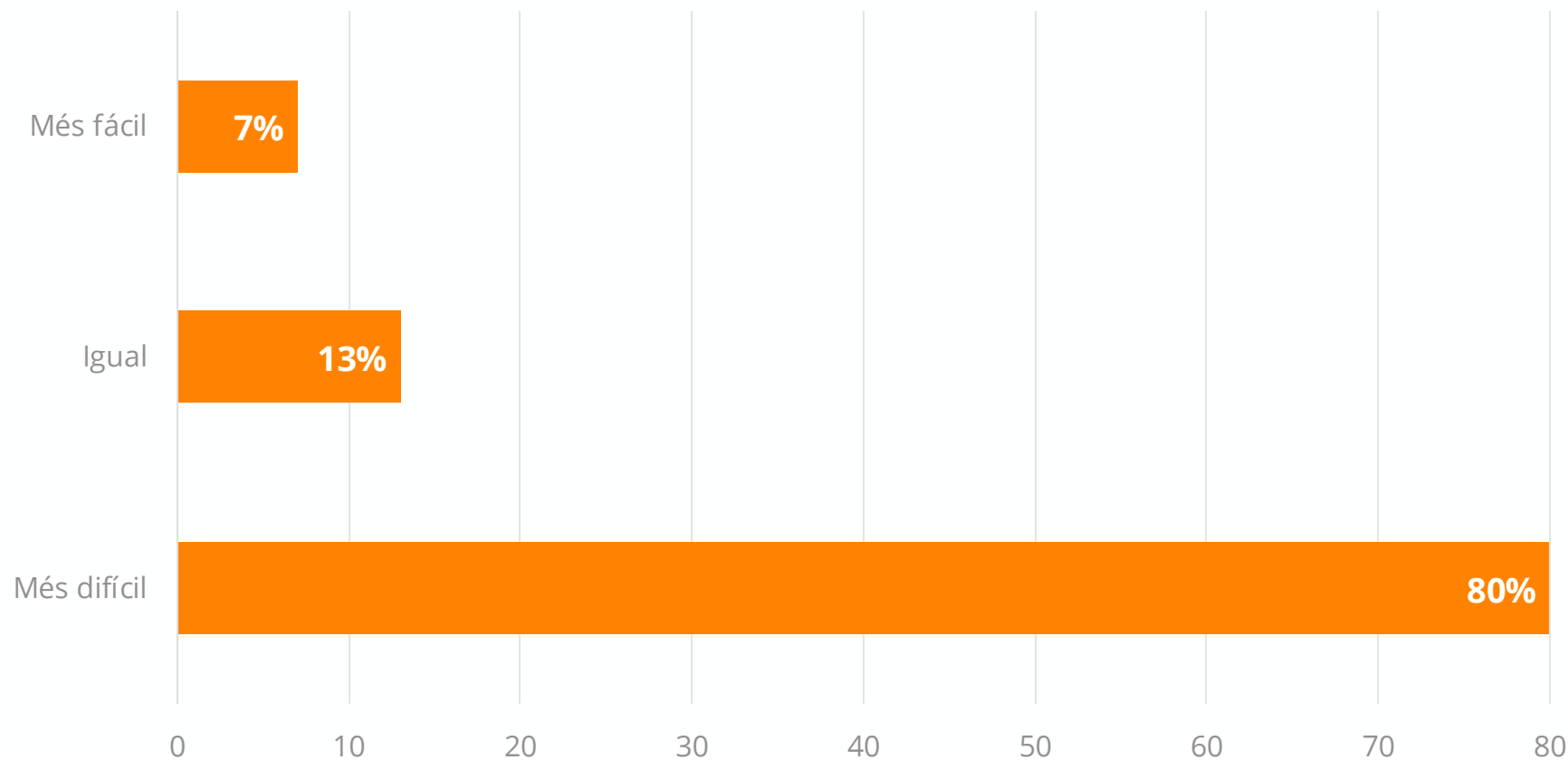
TÉ FORMACIÓ ESPECÍFICA EN ADMINISTRACIÓ DE finques? (POT INDICAR DIFERENTS OPCIONS)



QUINES ÀREES DE NEGOCI TREBALLA AL SEU DESPATX? (POT INDICAR DIFERENTS OPCIONS)

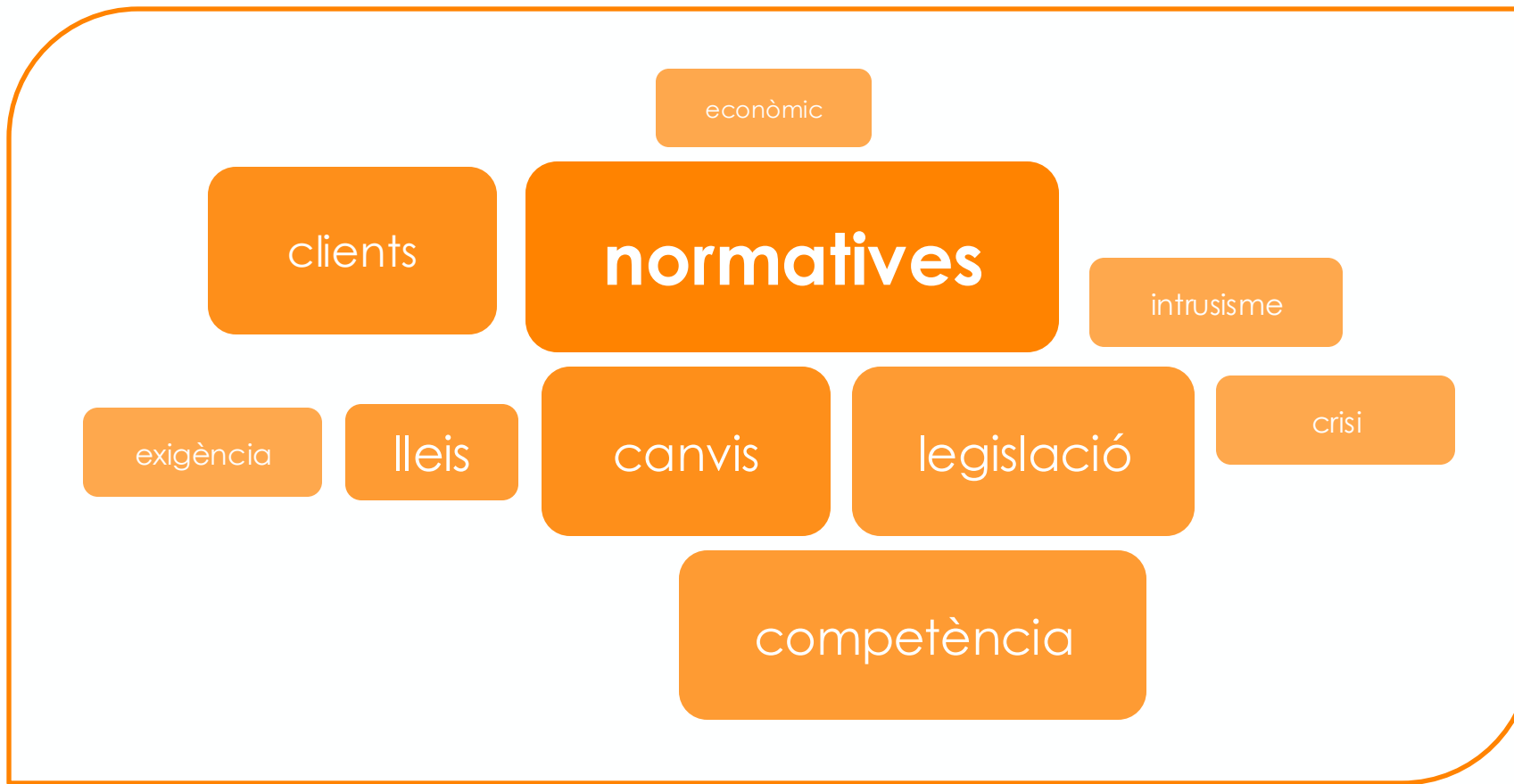


LA SITUACIÓ ACTUAL DEL NEGOCI ÉS MÉS FÀCIL O MÉS DIFÍCIL QUE FA 10 ANYS?



AVUI ÉS MÉS
DIFÍCIL

QUINS FACTORS CONSIDERA QUE HAN AFECTAT MÉS A AQUESTA SITUACIÓ?



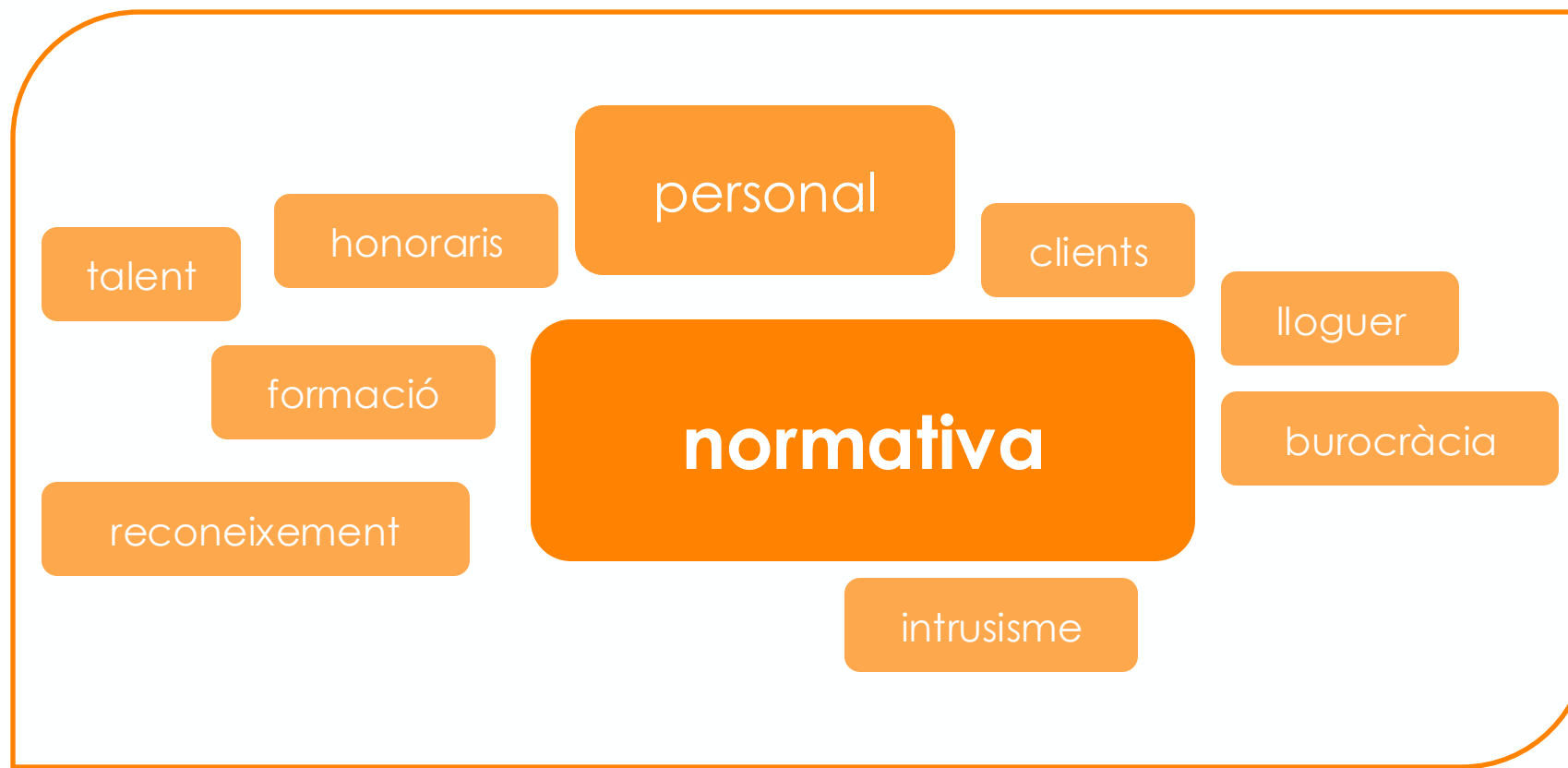
QUINS SON ELS PRINCIPALS DESAFIAMENTS QUE AFRONTA LA SEVA EMPRESA ACTUALMENT?



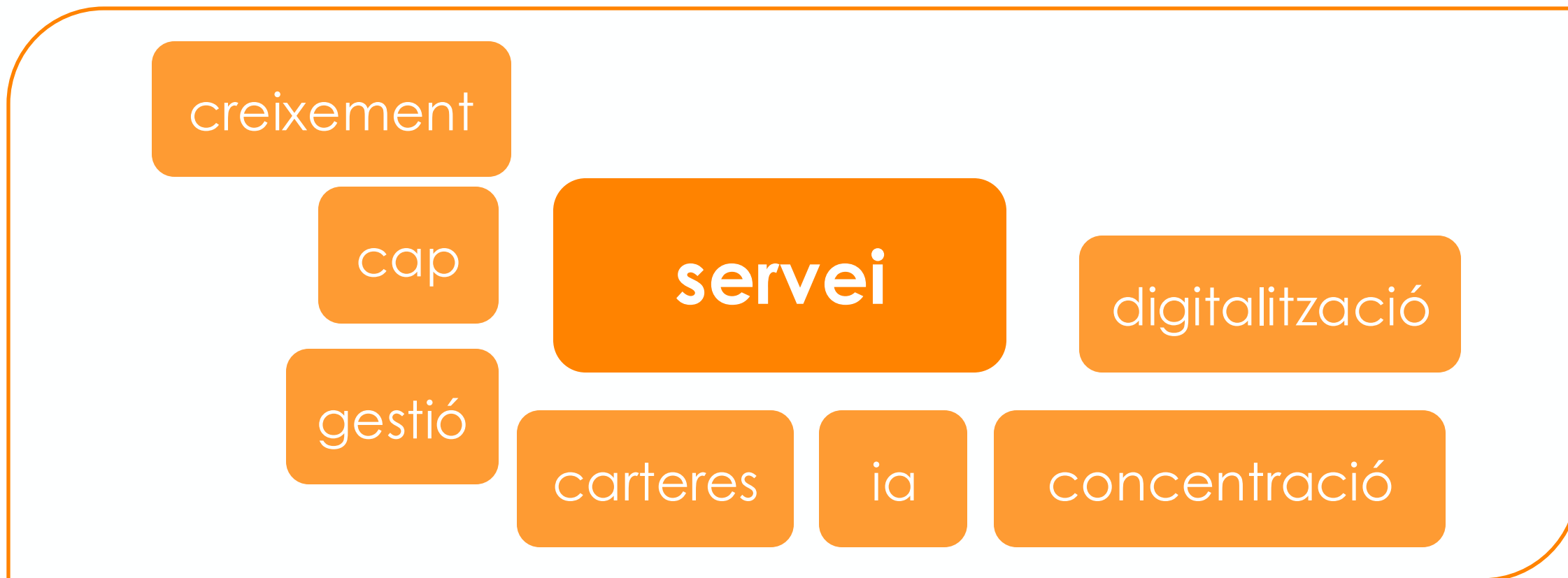
QUINS SON ELS CANVIS MÉS IMPORTANTS, SEGONS LA SEVA OPINIÓ, QUE AFECTARAN
AL SECTOR ELS PROPER 5-10 ANYS?



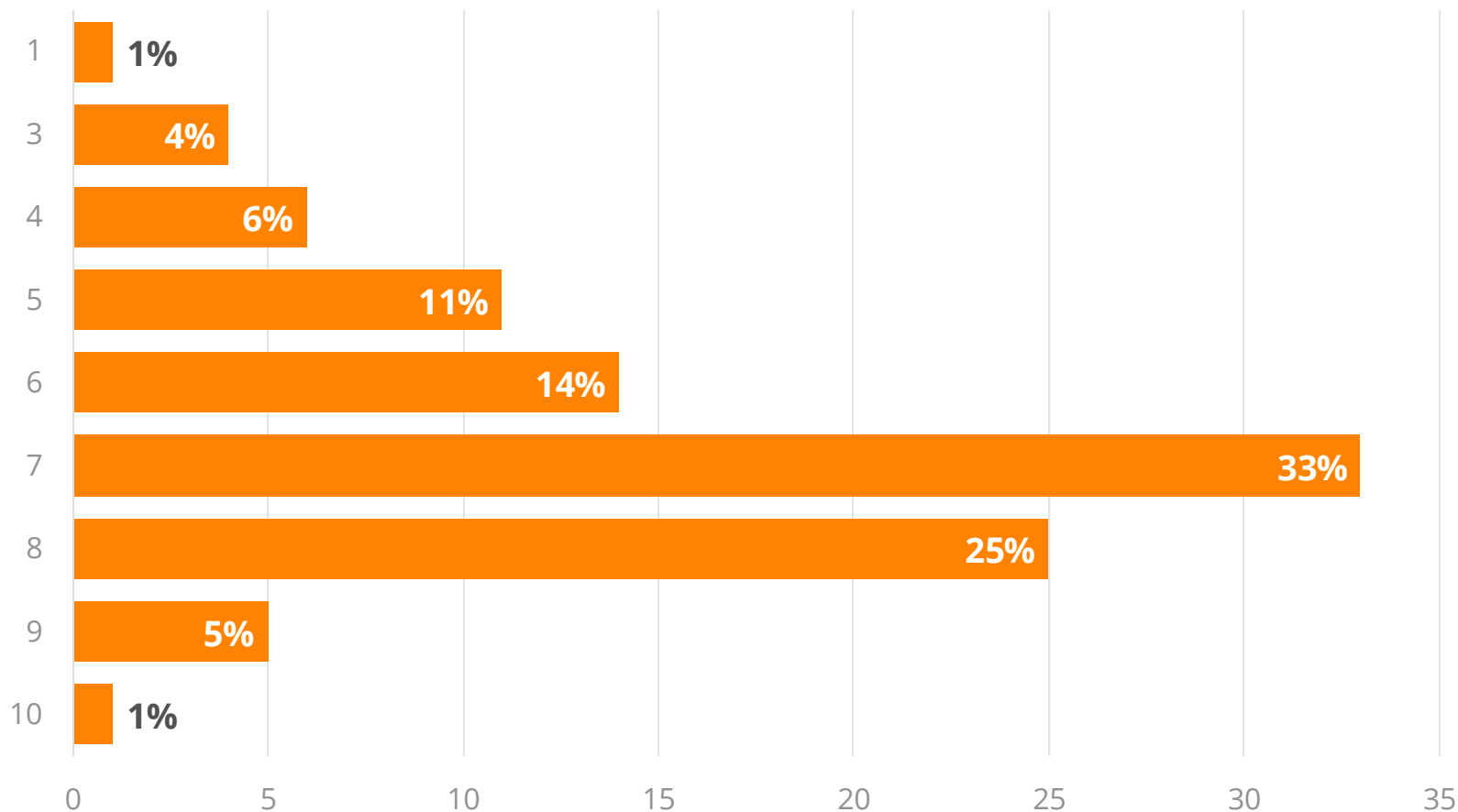
QUINS TEMES CONSIDERA MÉS IMPORTANTS PER RESOLDRE A DIA D'AVUI
PER A L'ADMINISTRADOR/A DE finques?



QUINES NOVES OPORTUNITATS PREVEU VOSTÉ AL SECTOR?

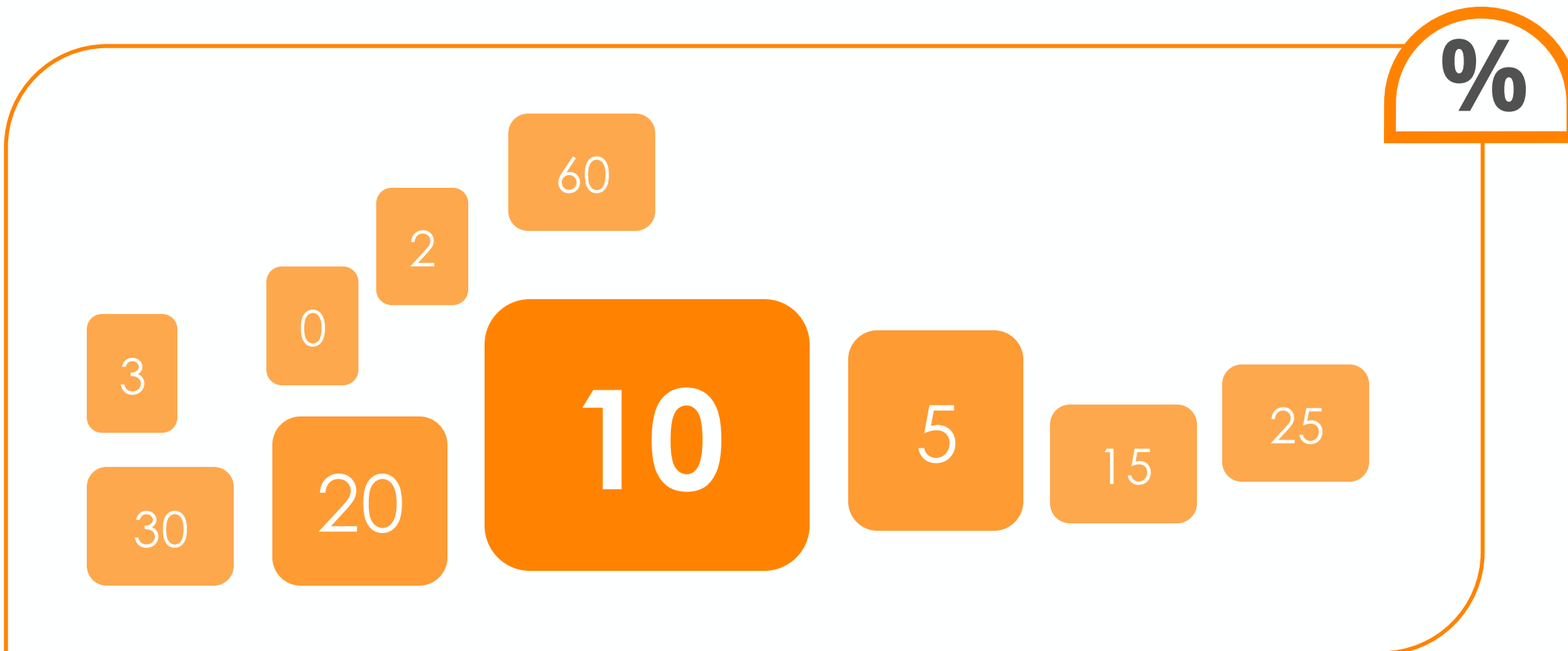


QUIN ÉS EL NIVELL ACTUAL DE DIGITALITZACIÓ I AUTOMATITZACIÓ DE PROCESSOS DE LA SEVA EMPRESA?
(De 0 a 10, 0 nul·la digitalització i automatització a la seva empresa, 10 total digitalització i automatització)

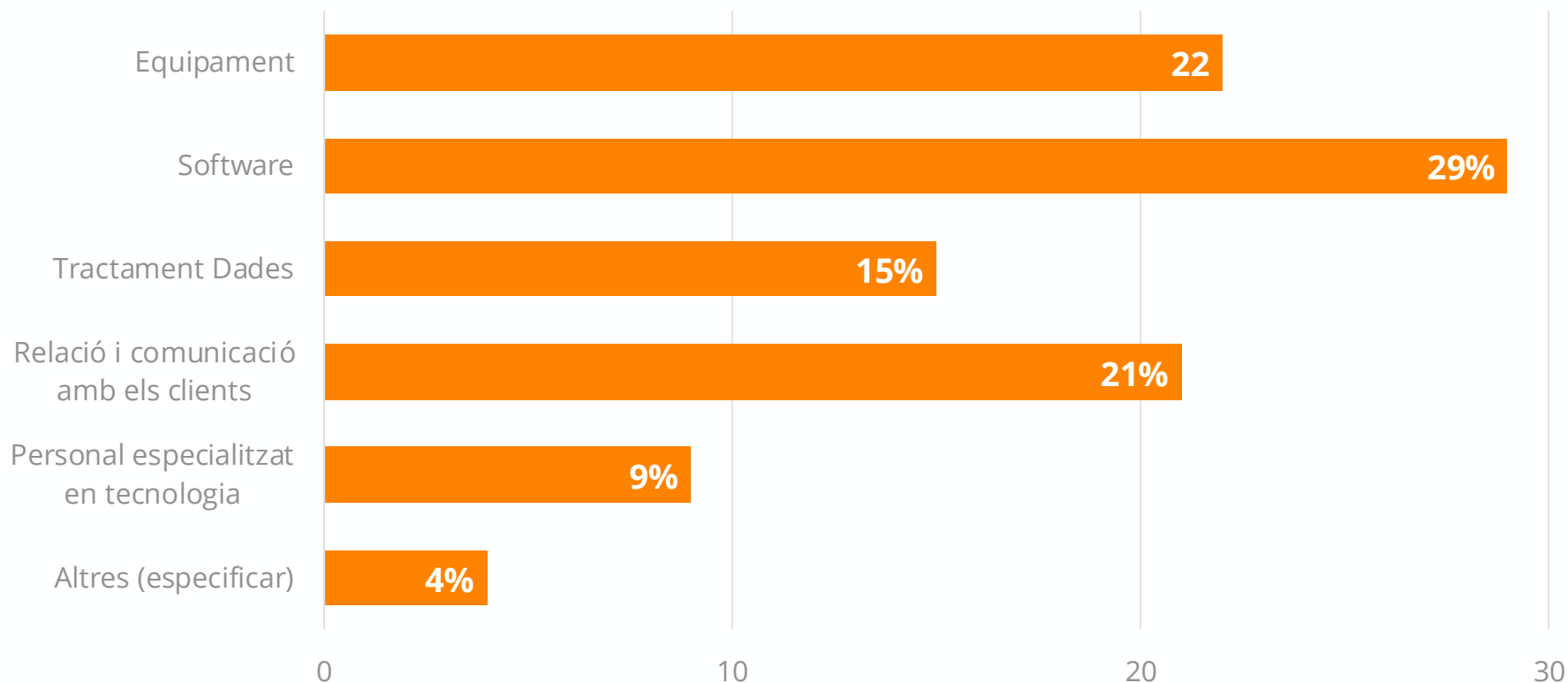


NOMÉS UN 6%
ESTÀ PREPARAT
PER COMPETIR
DIGITALMENT
D'UNA MANERA
EFICIENT

QUIN % DEL SEU PRESSUPOST ANUAL PREVEU DESTINAR A L'ADOPCIÓ DE NOVES
TECNOLOGIES PER FER MÉS EFICIENT EL SEU NEGOCI?

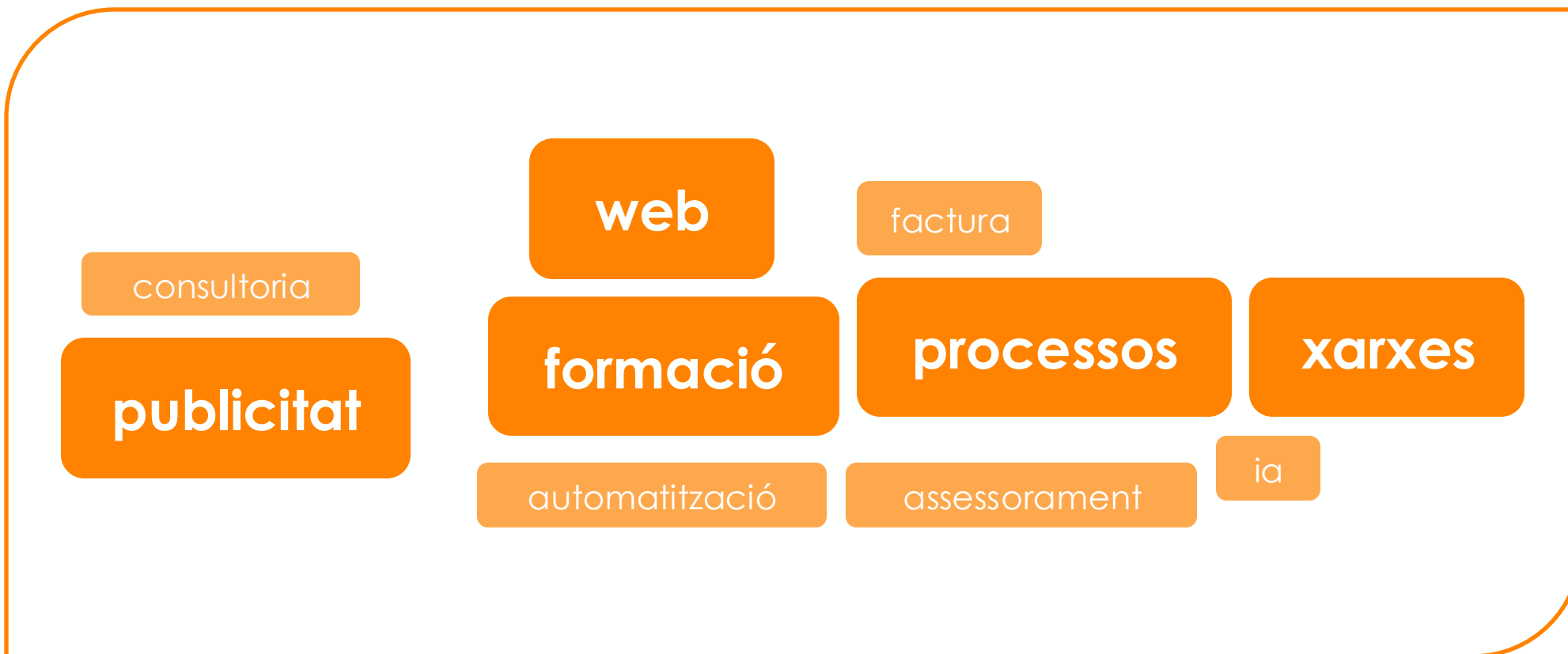


EN QUÈ TÉ PREVIST DESTINAR-HO ESPECÍFICAMENT?



HO PODRÍEM
TRASLLADAR EN
UN PERCENTATGE
RELLEVANT

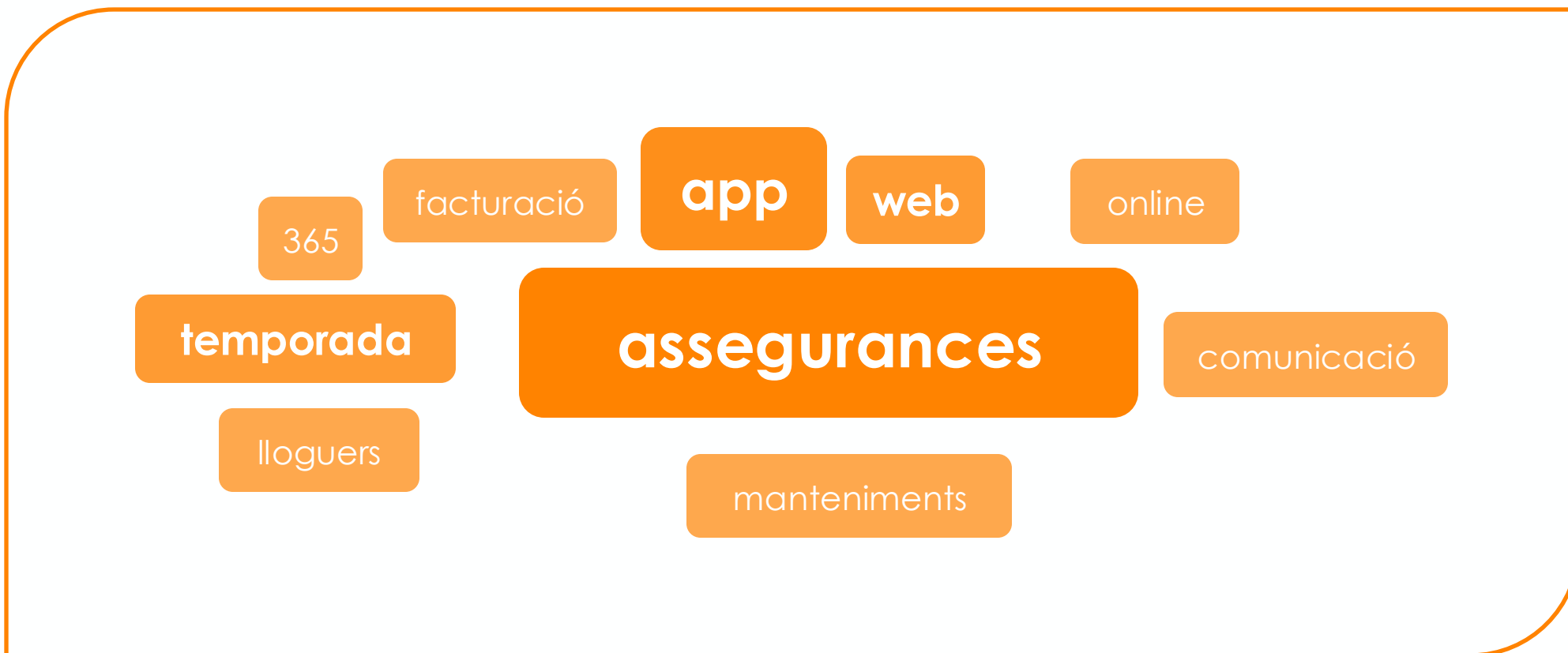
¿EN QUÈ TÉ PREVIST DESTINAR-HO ESPECÍFICAMENT?: ALTRES



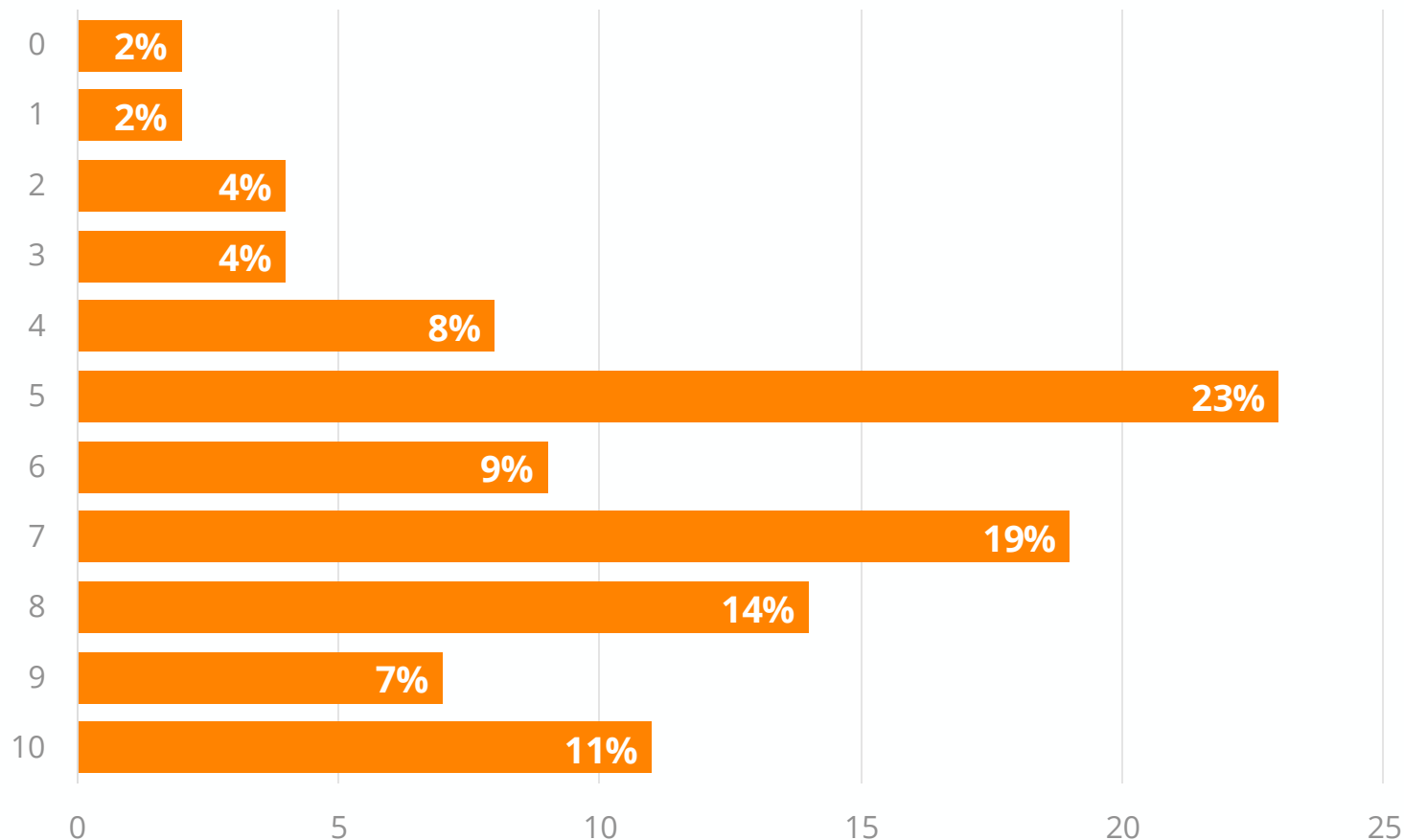
QUIN % DE LA SEVA FACTURACIÓ PROVÉ DE NOUS MODELS DE NEGOCI I NOUS PRODUCTES INCORPORATS EN ELS ÚLTIMS 3 ANYS? (PER EXEMPLE, ASSEGURANCES, CERTIFICACIONS, ...): %
NOUS PRODUCTES SOBRE EL NEGOCI TRADICIONAL (%)?



QUINS PRODUCTES O serveis PREVEU INCORPORAR?

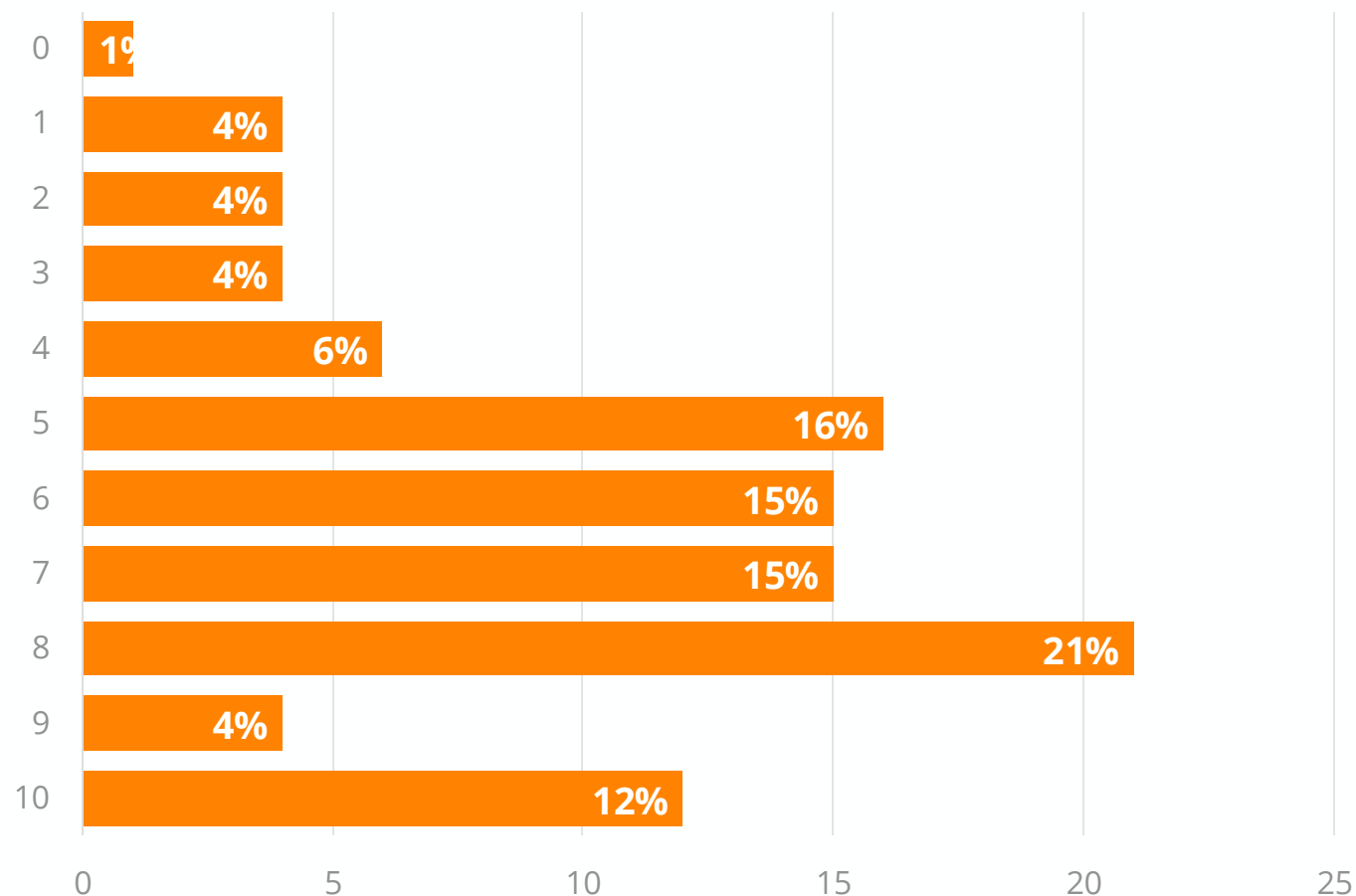


EN QUINA
MESURA ESPERA
QUE AUGMENTI
LA COMPETÈNCIA
AL SECTOR?



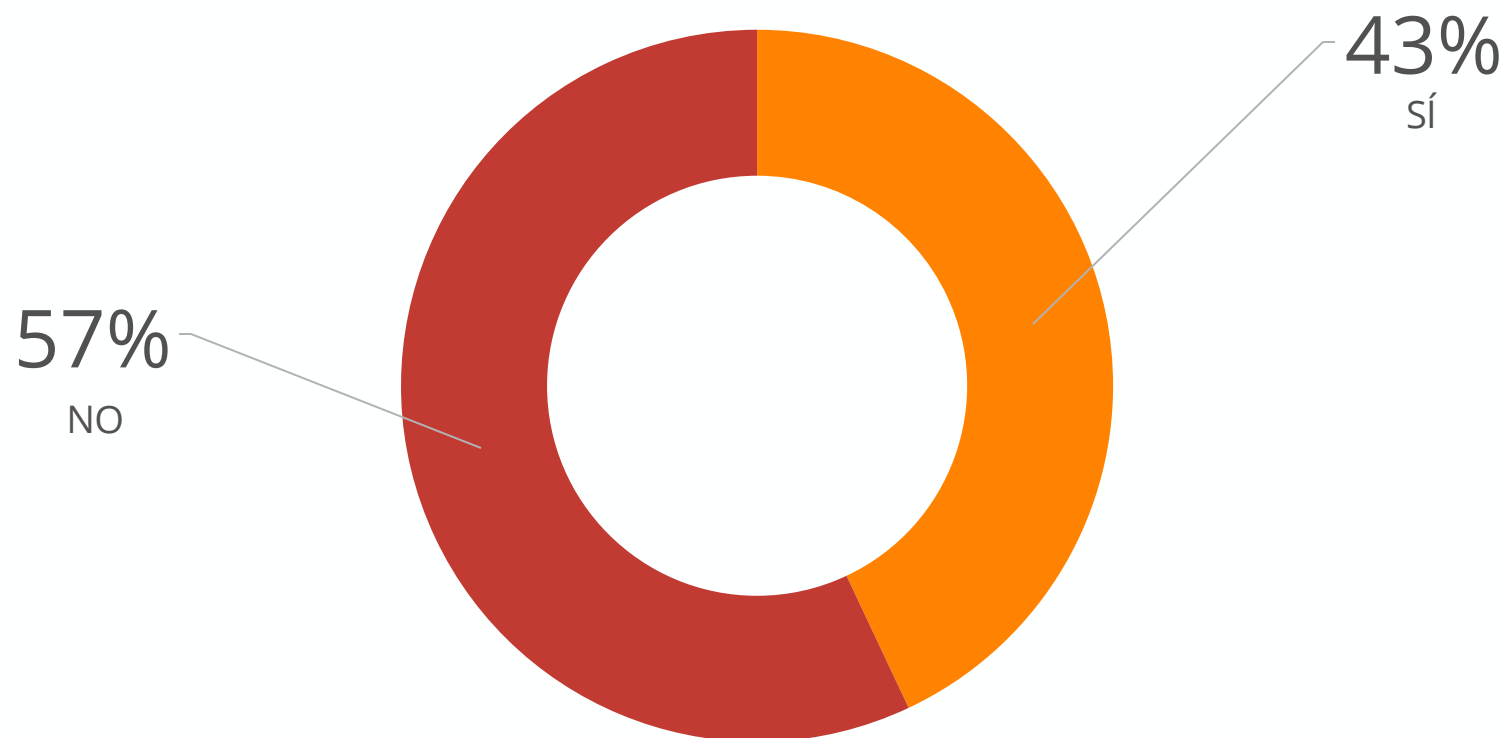
UN 83% PENSA
QUE
AUGMENTARÀ

COM CREU QUE
AFECTARAN LES
NOVES
PLATAFORMES
DIGITALS
D'ADMINISTRACIÓ DE
finques I "FACILITY
SERVICES" A LA SEVA
EMPRESA?

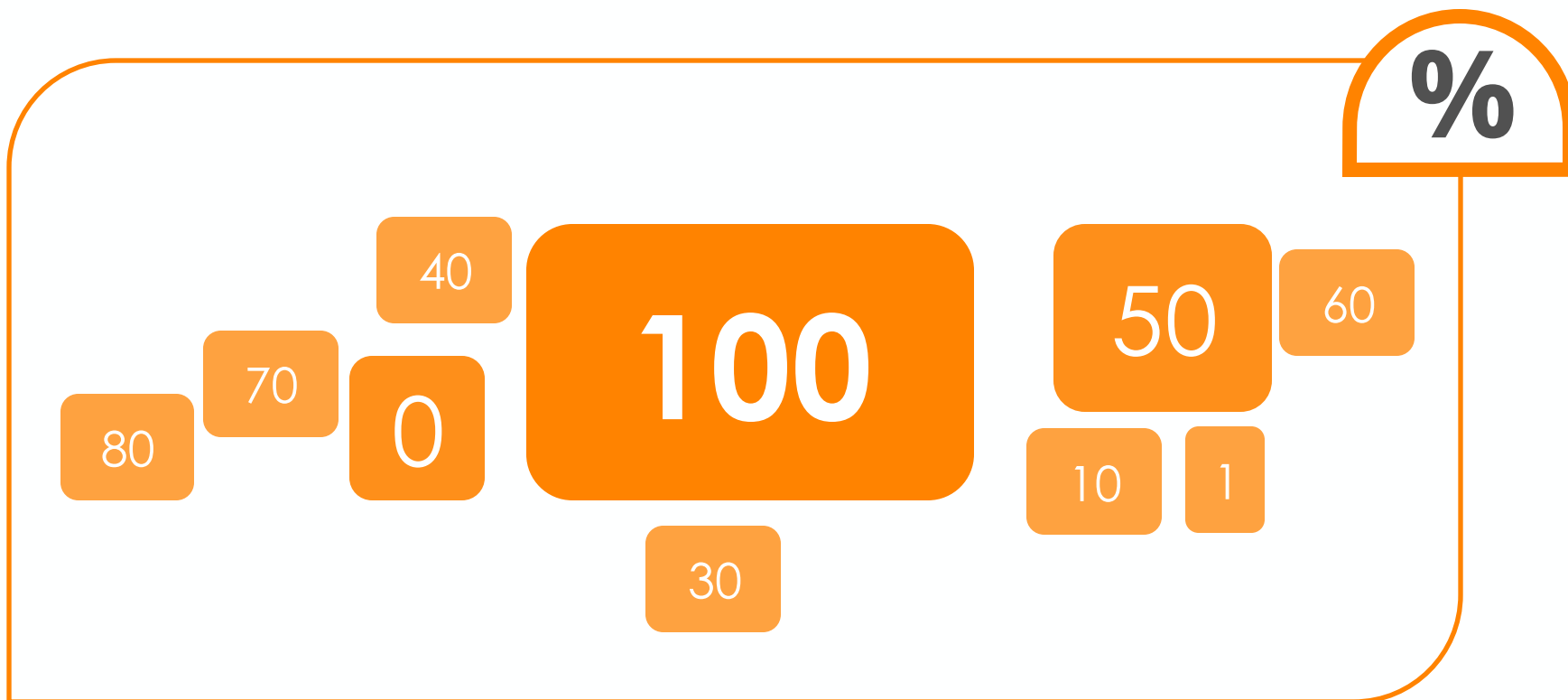


UN 89%
PENSA QUE
AFECTARÀ

PREVEU FUSIONS, COMPRES, VENDES O ALIANCES ESTRATÈGIQUES
PER FER CRÉIXER EL SEU NEGOCI EN ELS PROPER 5 ANYS?



QUIN % DEL SEU PERSONAL HA REBUT FORMACIÓ CONTINUADA EN EL DARRER ANY? (%)

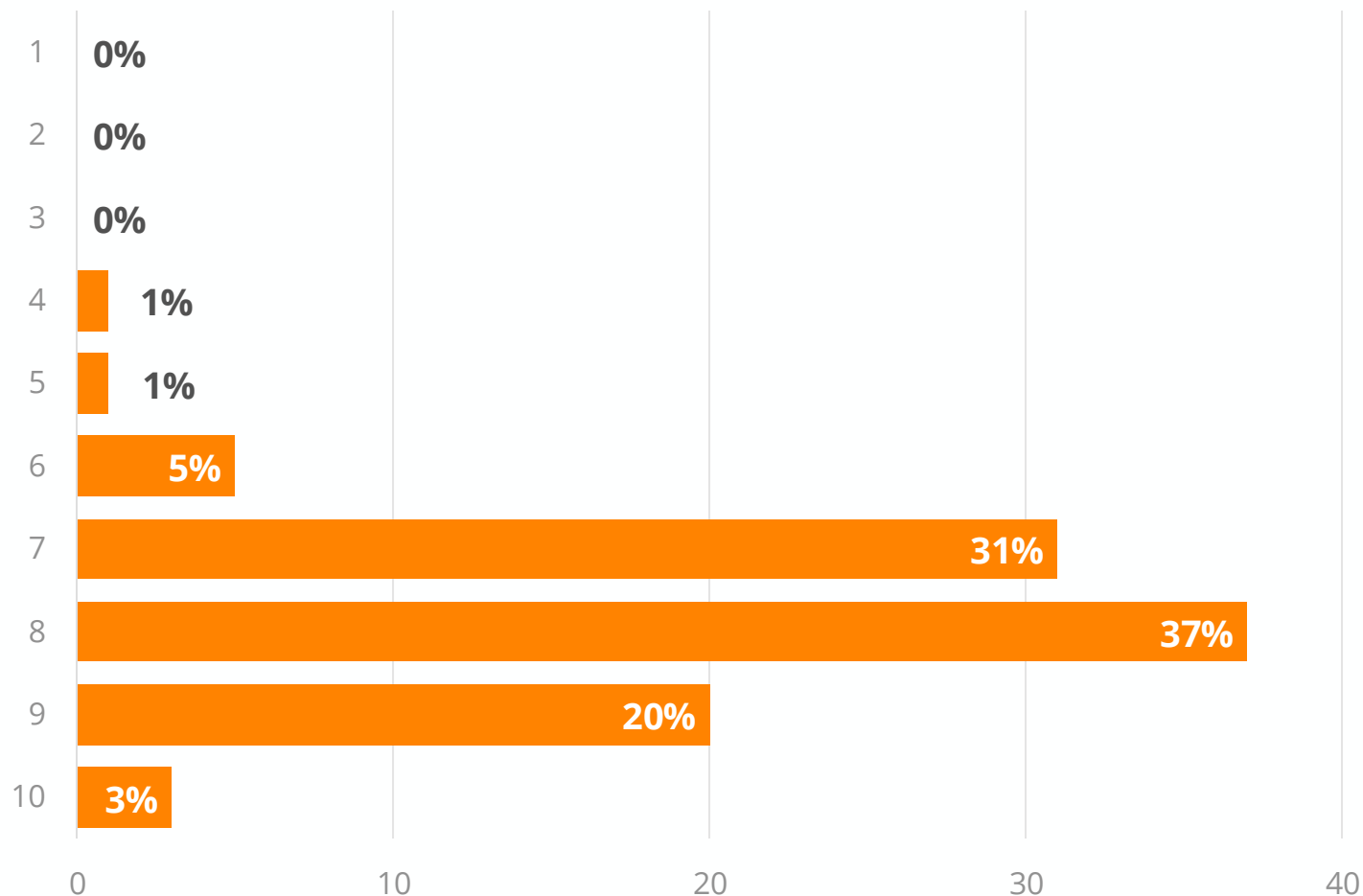


QUIN % DEL SEU PRESSUPOST ANUAL DESTINARÀ A FORMACIÓ I DESENVOLUPAMENT PROFESSIONAL EN ELS PROPERS 5 ANYS? (%)



COM VALORA
LA SATISFACCIÓ
DELS SEUS
CLIENTS?

(DE 0 A 10)

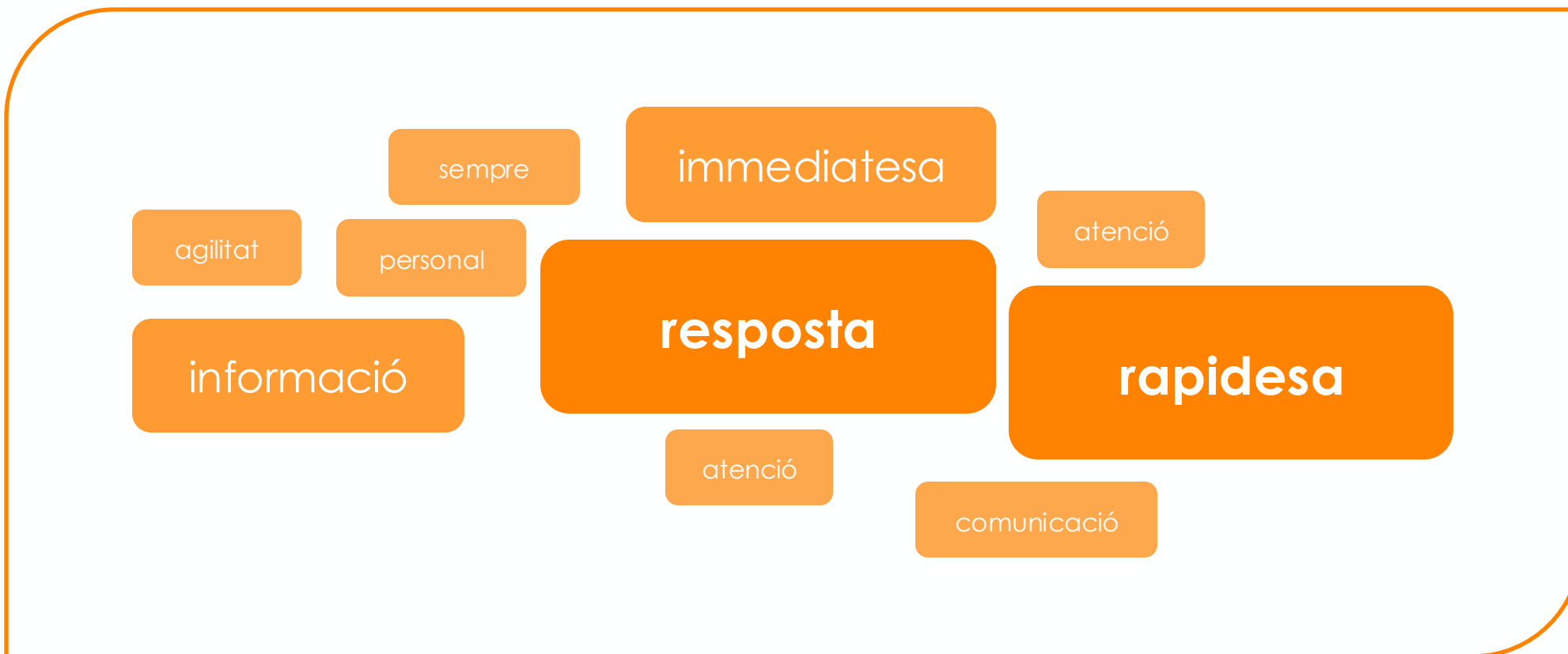


MITJANA
PONDERADA
7,8

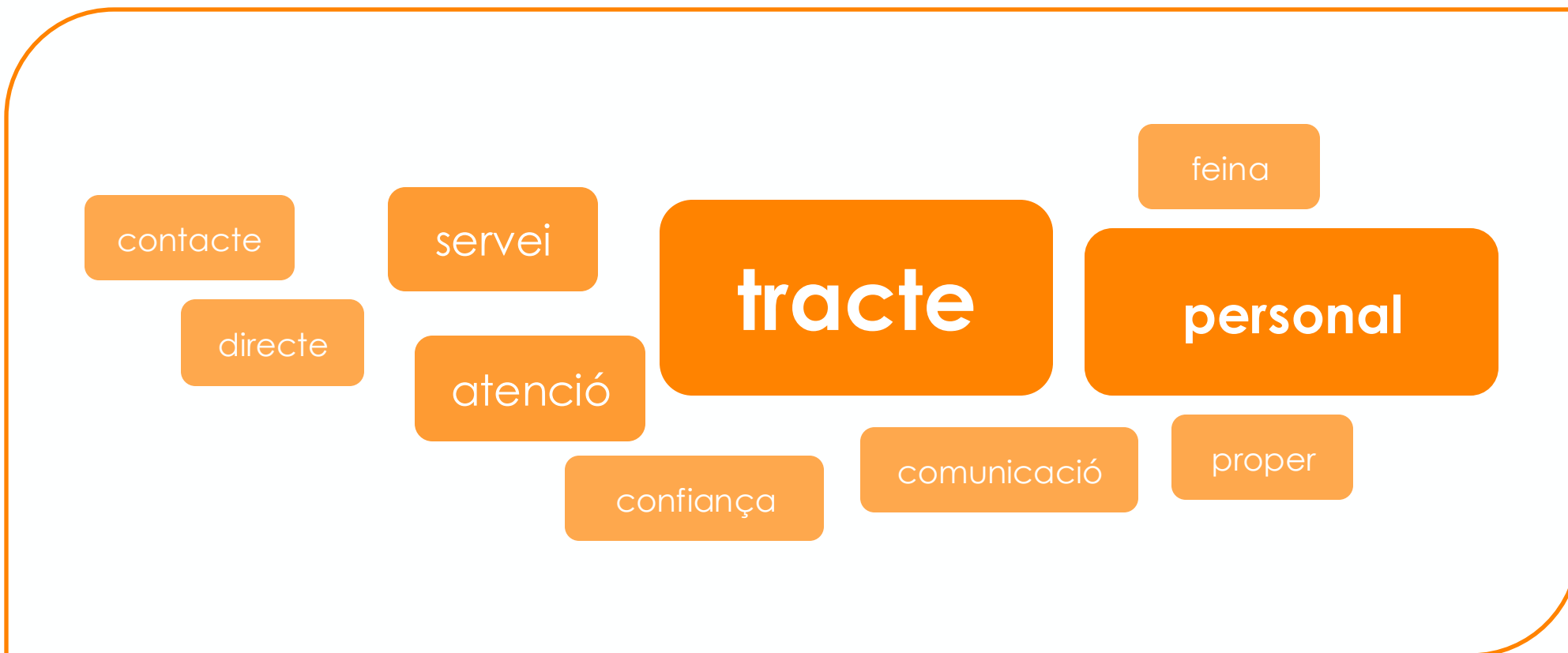
QUÈ HAURIA DE FER PER MILLORAR-LA?



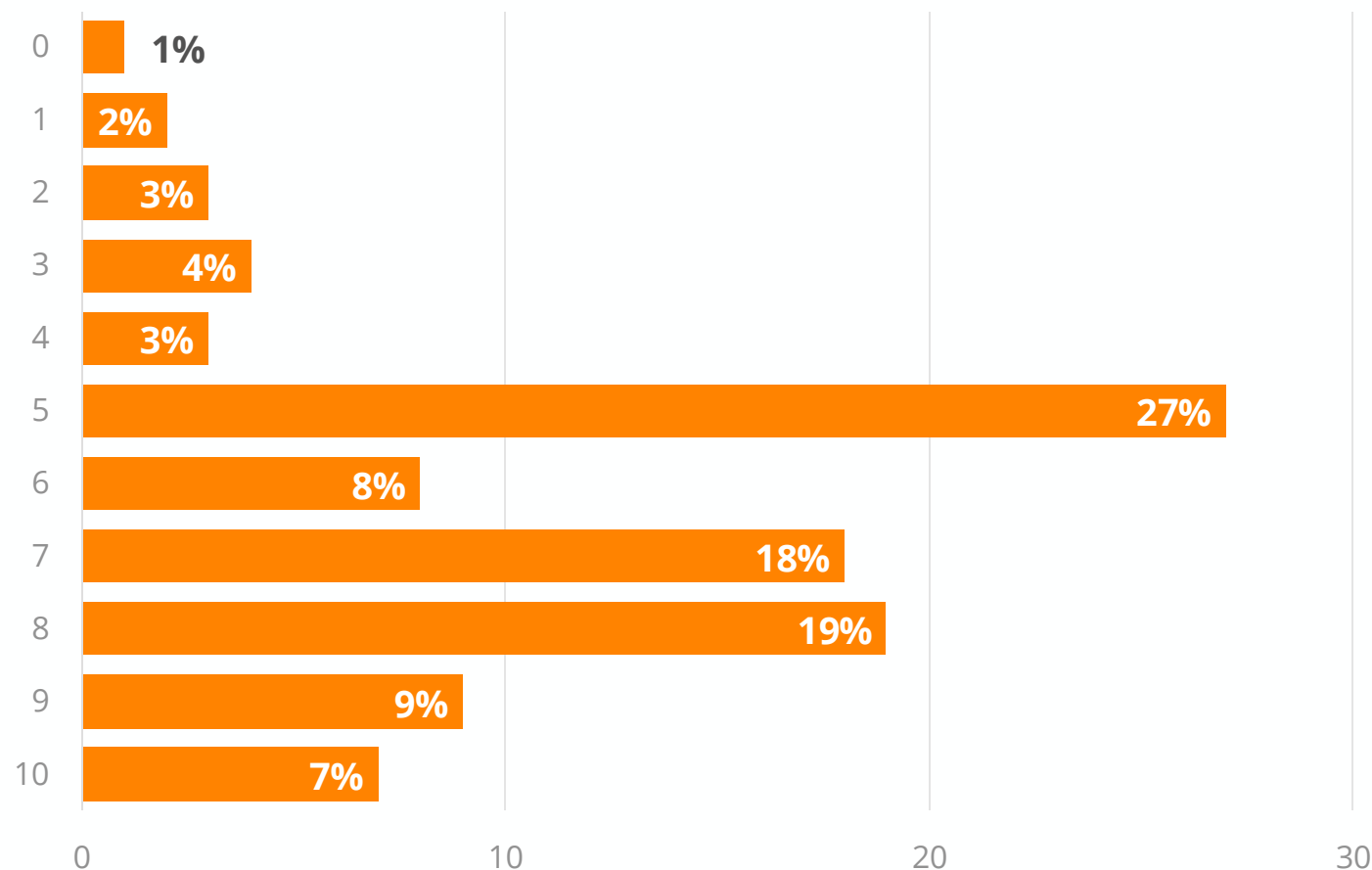
QUINS ELEMENTS CREU VOSTÈ QUE VALOREN MÉS ELS SEUS CLIENTS?



QUINES ESTRATÈGIES UTILITZA PER FIDELITZAR ELS SEUS CLIENTS?

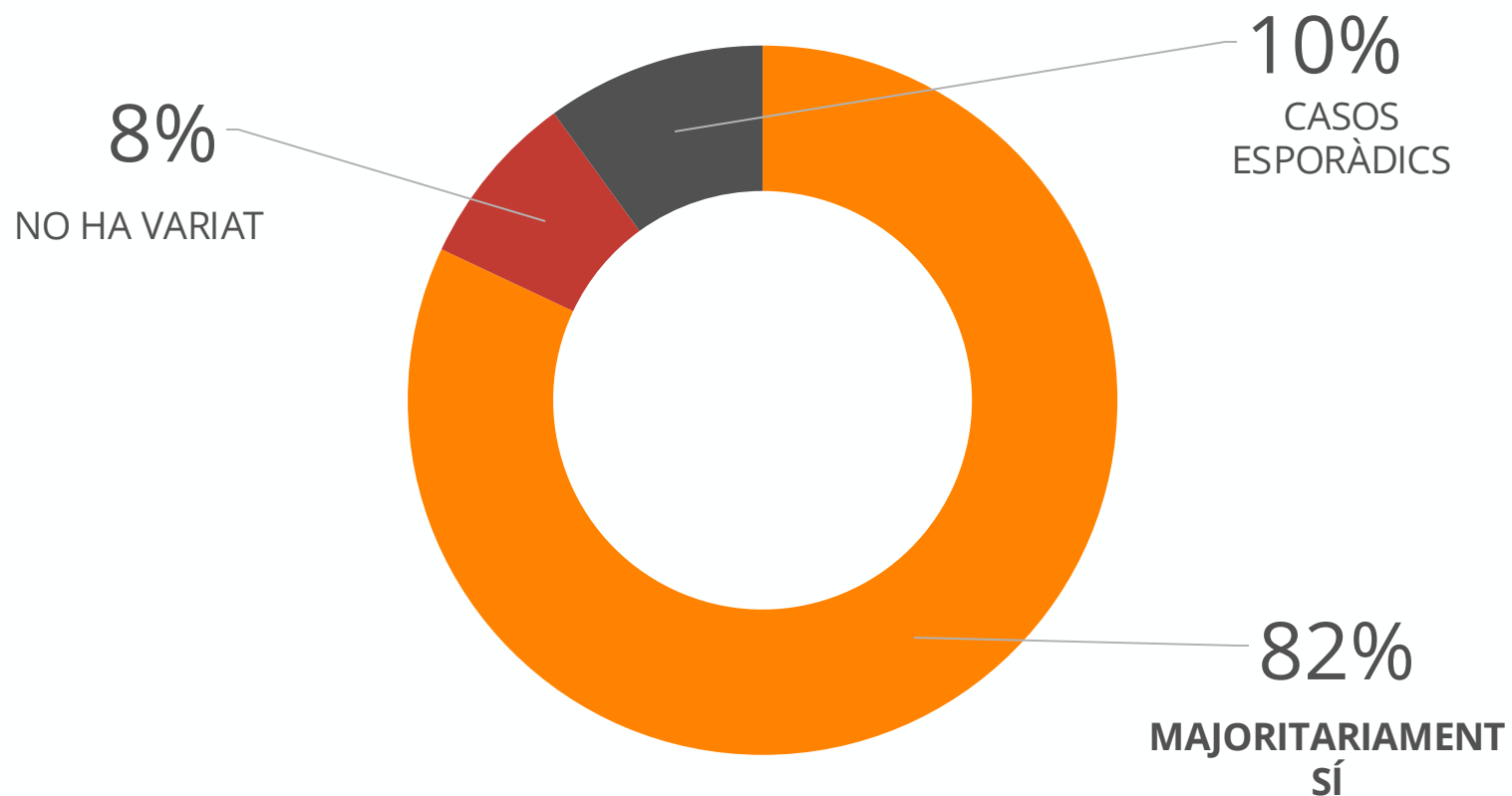


EN QUINA MESURA
CREU QUE
AUGMENTARÀ LA
DEMANDA DE
serveis
PERSONALITZATS?
(ASSEGURANCES,
GESTIONS FISCALS I
TRIBUTARIES,
CERTIFICATS
DIGITALS, ...)

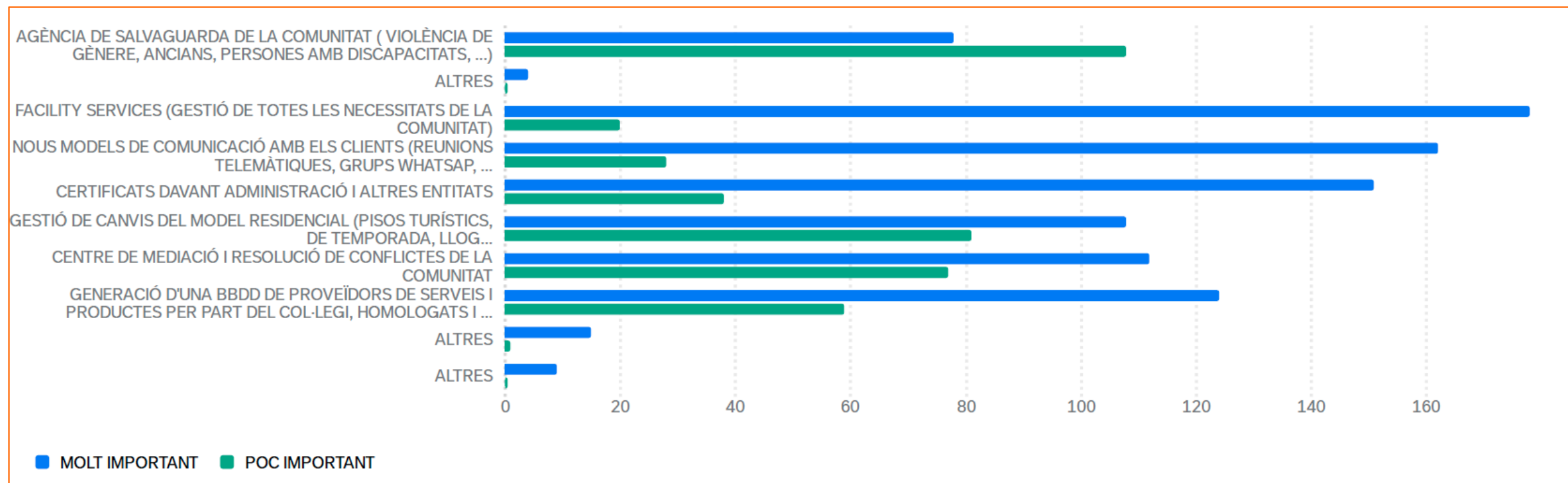


79%

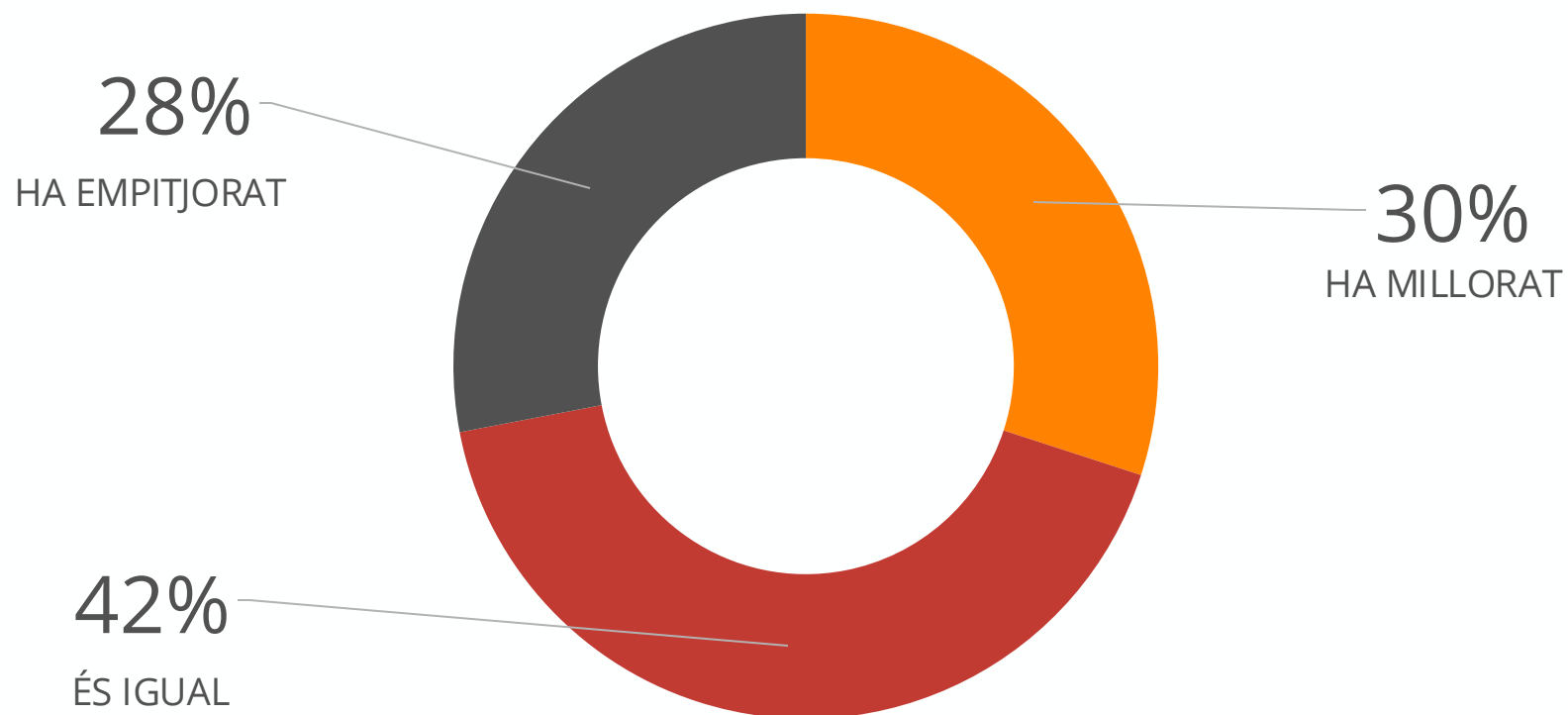
PREVEU FUSIONS, COMPRES, VENDES O ALIANCES ESTRATÈGIQUES
PER FER CREÏXER EL SEU NEGOCI EN ELS PROPER 5 ANYS?



QUINS FACTORS CREU MÉS RELLEVANTS PER A LA DIFERENCIACIÓ DE L'ADMINISTRACIÓ DE finques DELS NOUS MODELS DE NEGOCI QUE APAREIXEN COM A NOUS COMPETIDORS?



COM CREU QUE HA EVOLUCIONAT LA IMATGE DE L'ADMINISTRADOR
DE finques RESPECTE A ANYS ENRERE?



Anàlisi i conclusions executives

El sector de l'administració de finques a Catalunya es troba immers en un moment de transformació profunda, on la capacitat d'adaptació i l'eficiència en la gestió seran elements determinants per a la seva supervivència i èxit. L'anàlisi dels resultats de la investigació posa en relleu diversos factors que afecten l'actualitat i el futur del sector, tant en termes de reptes com d'oportunitats. A través d'una combinació d'elements qualitatius i quantitatius, s'ha obtingut una visió global que permet entendre millor el context de canvi que estan vivint els Administradors de finques, i quines són les millors vies per afrontar aquest escenari.

Un dels aspectes més destacables és la disparitat en la formació específica entre els administradors. Això evidencia una bretxa en la preparació dels professionals, la qual cosa limita la capacitat d'algunes empreses per afrontar amb èxit els reptes tecnològics i les exigències cada cop majors del mercat. La manca d'un coneixement estandaritzat sobre l'administració de finques pot repercutir negativament en la qualitat del servei, afectant la percepció dels clients i la competitivitat del sector. Per tant, una prioritat ha de ser establir mecanismes de formació continuada i específica, amb l'objectiu d'unificar el nivell de coneixement i assegurar que tots els despatxos poden oferir un servei òptim.



La diversificació de les àrees de negoci apareix com una estratègia clau per al desenvolupament sostenible del sector. Els Administradors de finques que operen en múltiples àrees, com ara la gestió de comunitats, assegurances i altres serveis complementaris, es troben en una posició avantatjosa per mitigar els riscos associats a la volatilitat del mercat. La diversificació permet no només estabilitzar els ingressos, sinó també respondre millor a les necessitats canviants dels clients, proporcionant solucions integrals que aporten valor afegit.

Tanmateix, l'entorn actual és percebut pels Administradors com més desafiant que fa deu anys. Aquesta percepció ve impulsada per una combinació de pressió competitiva, exigència creixent dels clients, i la necessitat de digitalitzar-se. Aquests elements han transformat el mercat en un escenari més complex i competitiu, on només les empreses amb una clara estratègia de modernització i millora constant podran mantenir-se rellevants. Els factors externs, com la irrupció de noves plataformes digitals d'administració de finques, també estan canviant el panorama competitiu, fent que sigui imprescindible una adaptació proactiva per part dels actors tradicionals del sector.



La digitalització i automatització de processos es reconeixen com els principals motors per millorar l'eficiència operativa i la qualitat del servei. Encara que algunes empreses ja han fet avenços en aquest sentit, una part important del sector encara es troba en fases inicials de la transformació digital. Les empreses que facin una aposta decidida per invertir en tecnologia no només aconseguiran ser més competitives, sinó que també tindran més capacitat per oferir un servei més eficient i adaptat a les necessitats dels clients moderns, que esperen transparència, rapidesa i personalització. En aquest context, la inversió en tecnologia ha de ser una prioritat estratègica, amb una part significativa del pressupost destinada a millorar els processos i a incorporar noves eines que facilitin la gestió diària i la interacció amb els clients.

Una de les preocupacions recurrents entre els Administradors és la creixent competència, particularment a causa de l'entrada de plataformes digitals amb models de negoci innovadors. Aquesta pressió competencial està empenyent moltes empreses a considerar opcions de fusió o aliances estratègiques, amb la intenció de guanyar escala i augmentar la seva capacitat de resposta. Aquestes aliances no només poden ajudar a reduir costos operatius, sinó també a oferir una gamma de serveis més àmplia i coherent, millorant la posició competitiva de les empreses en un mercat cada vegada més exigent.



D'altra banda, la formació continuada és identificada com un element essencial per garantir la competitivitat del sector. Per poder afrontar els reptes que plantegen la digitalització i l'augment de la competència, és imprescindible que els Administradors mantinguin un procés de formació constant que els permeti actualitzar les seves habilitats i incorporar noves metodologies i tecnologies. A més, la satisfacció del client emergeix com un àmbit de millora fonamental. La capacitat de proporcionar un servei personalitzat i de qualitat serà un factor diferenciador per als Administradors de finques. Per això, establir mètriques clares de satisfacció i fer-ne un seguiment constant serà clau per assegurar-se que s'estan complint les expectatives dels clients.



Valoració del Futur del Sector

El futur del sector de l'administració de finques estarà marcat per una sèrie de canvis estructurals als quals serà imprescindible adaptar-se per sobreviure i prosperar. La digitalització no només és una oportunitat per millorar l'eficiència, sinó una necessitat per poder competir amb les noves plataformes que ja estan canviant les regles del joc. A més, la pressió competitiva augmentarà encara més amb l'entrada de nous actors que aporten models de negoci més àgils i tecnològicament avançats. En aquest sentit, la capacitat d'innovar, la inversió en tecnologia i la professionalització seran els pilars fonamentals per a la sostenibilitat del sector.

El sector necessita, més que mai, un enfocament integrador, on la formació contínua dels professionals, la millora de l'experiència del client, i l'adopció d'aliances estratègiques juguin un paper determinant per crear un avantatge competitiu durador. Les empreses que es limitin a mantenir el seu model de negoci tradicional corren el risc de ser superades per la competència i de perdre rellevància en un mercat cada vegada més competitiu i tecnològicament sofisticat. Per tant, els Administradors de finques hauran de reinventar-se, tant en termes de serveis com en la forma de gestionar i liderar les seves empreses.

En resum, l'escenari que es dibuixa per als propers anys presenta tant reptes com oportunitats. La capacitat de cada empresa per adaptar-se, innovar i col·laborar serà decisiva per al seu èxit. El compromís amb la digitalització, la formació i la millora contínua de la qualitat del servei ha de ser inqüestionable per part de tots els actors del sector que vulguin mantenir-se rellevants en un entorn cada cop més exigent i canviant.

A partir de l'anàlisi de la investigació, s'han identificat diversos punts crítics que el sector de l'administració de finques haurà d'atendre de manera prioritària durant els propers cinc anys per mantenir la seva rellevància i competitivitat. Aquests punts crítics són essencials per enfrontar els reptes presents i futurs que es desprenen de l'escenari actual.

1. Digitalització i Automatització de Processos



PRIORITAT

La digitalització és fonamental per augmentar l'eficiència operativa i millorar l'experiència del client. La inversió en tecnologia serà un factor crític per mantenir la competitivitat davant les noves plataformes digitals que ja estan modificant les expectatives del sector.



ACCIONS CRÍTIQUES

Invertir en eines de gestió digital, automatització de processos administratius, sistemes de comunicació amb clients i plataformes d'autoservei per millorar la interacció i la satisfacció dels usuaris.

2. Formació Continuada i Professionalització del Sector



PRIORITAT

L'existència de bretxes en la formació específica pot limitar la capacitat del sector per afrontar els reptes actuals. La formació continuada no només és necessària per mantenir l'actualització de les competències tècniques, sinó també per fomentar la capacitat de lideratge i l'adopció de pràctiques més innovadores.



ACCIONS CRÍTIQUES

Implementar programes de formació regular en tecnologies emergents, gestió del canvi i estratègies de gestió empresarial. El col·legi d'Administradors de finques podria tenir un paper central en l'impuls d'aquestes formacions.

3. Competència Creixent i Nous Models de Negoci



PRIORITAT

L'entrada de noves plataformes digitals i l'increment de la competència exigeixen una resposta proactiva del sector. Els models tradicionals poden veure's desplaçats si no hi ha una evolució cap a la innovació i una diferenciació clara.



ACCIONS CRÍTIQUES

Explorar noves àrees de negoci, com la gestió de certificacions o l'assegurança d'immobles, i desenvolupar serveis de valor afegit que permetin diferenciar-se dels competidors digitals. Així mateix, valorar la possibilitat de fusions o aliances per guanyar escala i eficàcia.

4. Diversificació de serveis i Valor Afegit



PRIORITAT

La capacitat de diversificar serveis serà clau per oferir solucions integrals als clients i estabilitzar els ingressos davant les fluctuacions del mercat.



ACCIONS CRÍTIQUES

Afegir serveis complementaris a l'oferta principal, com assegurances, consultoria energètica o assessorament fiscal, per millorar la percepció del valor que es proporciona als clients i ampliar la cartera de serveis.

5. adaptació a Canvis en la Regulació



PRIORITAT

Els canvis en la regulació afectaran de manera directa el sector. Anticipar-se a aquests canvis pot representar tant una amenaça com una oportunitat, depenent de la capacitat d'adaptació.



ACCIONS CRÍTIQUES

Mantenir una relació estreta amb les autoritats reguladores, invertir en assessoria jurídica per garantir el compliment normatiu i adaptar els serveis als requisits legals emergents de manera ràpida i eficaç.

6. Satisfacció del Client i Experiència d'Usuari



PRIORITAT

La millora de la satisfacció del client és un factor decisiu per fidelitzar i assegurar la continuïtat del negoci. Les expectatives dels clients s'han tornat més exigents, i el sector ha de ser capaç de respondre amb serveis personalitzats i de qualitat.



ACCIONS CRÍTIQUES

Implementar sistemes de retroalimentació constants amb els clients, desenvolupar una atenció al client més personalitzada i utilitzar mètriques clares de satisfacció per monitorar i millorar l'experiència de l'usuari.

7. Evolució de la Imatge de l'Administrador de finques



PRIORITAT

L'evolució de la percepció del paper de l'Administrador de finques requereix una modernització de la imatge pública del sector. Aquesta modernització ha d'anar de la mà amb una millora en la comunicació dels serveis que es presten, per tal d'incrementar la confiança dels clients.



ACCIONS CRÍTIQUES

Implementar estratègies de comunicació que mostrin la professionalitat, l'eficiència i el valor afegit que aporten els Administradors de finques, i utilitzar canals digitals per connectar millor amb els clients.



Aquestes set prioritats representen els punts crítics a atendre durant els pròxims cinc anys per mantenir la competitivitat en un entorn que està canviant ràpidament. El compromís amb la innovació, la formació contínua i la millora en la relació amb els clients seran els factors fonamentals per definir el futur del sector. Els Administradors que prenguin mesures proactives per abordar aquests desafiaments tindran més possibilitats d'èxit en aquest nou paradigma competitiu.

L'estudi revela un sector en transformació, on la digitalització i la competència de noves plataformes emergents estan impulsant canvis importants. La majoria de les empreses reconeixen que l'entorn és més desafiant que en el passat, i busquen adaptar-se mitjançant la professionalització, la formació contínua i l'adopció de noves tecnologies. Les fusions i les aliances estratègiques també es perfilen com mecanismes clau per a sobreviure en un mercat cada cop més competitiu. El sector ha de centrar-se en millorar la satisfacció del client i expandir les seves àrees de negoci per mantenir-se rellevant en els pròxims anys.

La percepció de l'usuari de l'Administrador de finques i el rol a desenvolupar

Fitxa Tècnica

4

dinàmiques
de grup amb
Administradors
de Finques

1

dinàmica
amb persones
de grups
d'interès

1

reunió de treball
amb el Col·legi
d'Administradors
de Finques de
Barcelona-Lleida

1

dinàmica amb
experts en
l'Administració
de Finques.

L'autopercepció de l'administrador de finques (Resultats de les dinàmiques de grup amb administradors de finques)

- L'Autopercepció que té el propi l'Administrador es negativa i pesimista en general.
- Per a ells la visió que té el seu client es d'una pèrdua de respect i mala percepció de la seva funció. S'ha tornat un commoditie que percebeixen fàcilment substituïble.
- Per una altre banda es reconeixen conservadors i que no han evolucionat . Es fan les coses com sempre i els hi costa transformar-se.
- També els hi resulta complicat troba talent per la gestió, pel que molts ja pensen que amb ells es pot acabar l'activitat.
- Reconeixen una mancança de noves tecnologies i. Un aplicació pràctica de com han de començar, ja que diuen que els seus recursos son limitats per fer inversions d'aquesta mena.
- Diuen que les tarifes son baixes i que no les poden pujar per l'entorn competitiu on es troben. Creuen que el Col·legi hauria de fer accions per revaloritzar els honoraris i lluitar contra una competència que consideran deslleial (els no col·legiats).
- Les reflexions es sintetizen a les dues següents diapositives, on es poden veure tant els hándicaps com les accions concretes que els Clients veuen rellevans i en valor.
- No hi ha una forta autocrítica a la manera d'operar i de relació que tenen amb els seus clients.



HANDICAPS QUE SURTEN DE FORMA RECURRENT:



MALA IMATGE

PERDUA RESPECTE

TEMPS DEDICAT A LA RELACIÓ

DESPESES I RECUROSO LIMITATS

COMPLEXITAT MERCAT

MENTALITAT CONSERVADORA

ADAPTACIÓ A CANVIS

TALENT I FORMACIÓ

BAIXA DIGITALITZACIÓ



DESPESES I QÜALITAT SERVEI NO PERCEBUDA

POCA VALORACIÓ DEL SEU ROL

BAIXA ATENCIÓ I BAIXA EXPERIÈNCIA DE CLIENT

MARGES AJUSTATS

CANVIS LEGISLATIUS I NOUS COMPETIDORS

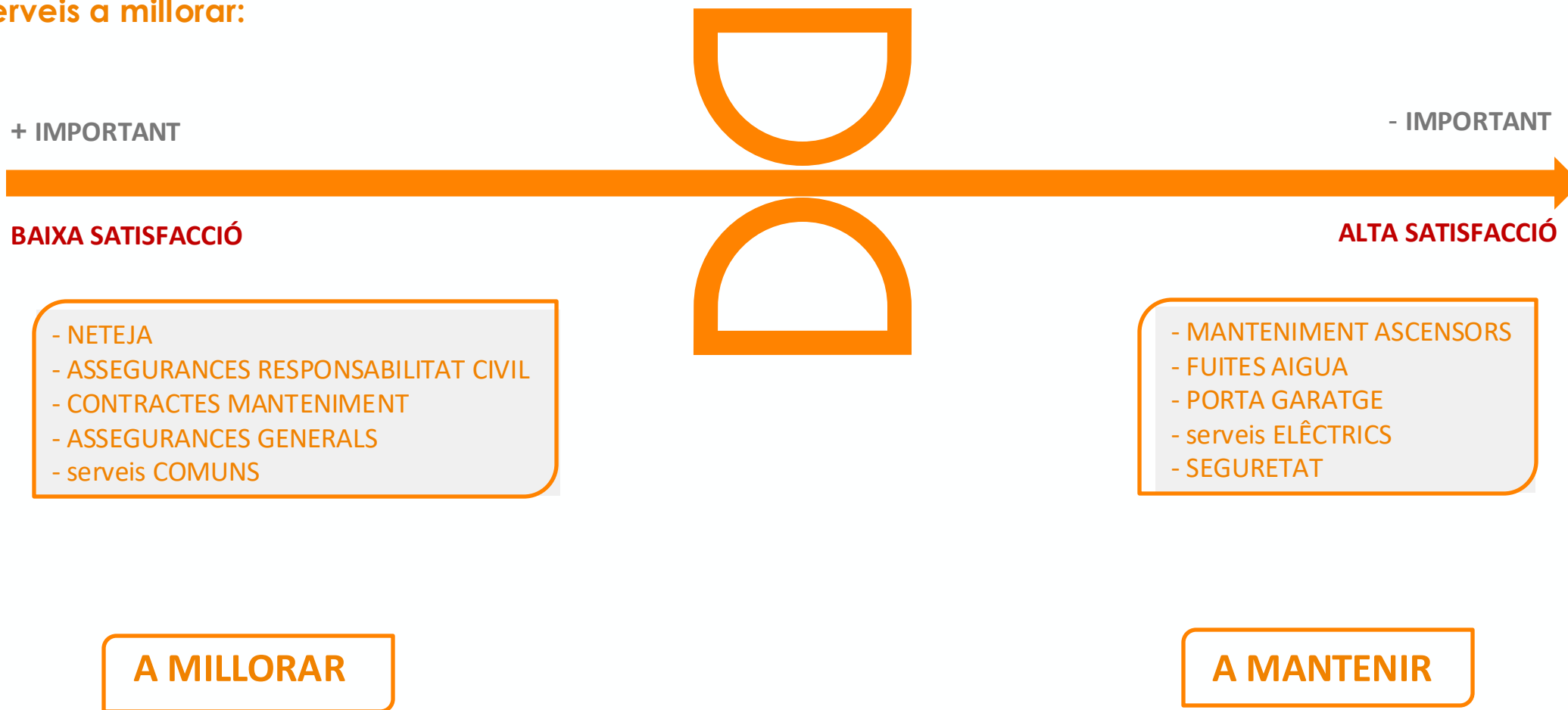
TANCATS A LA SEVA ZONA DE CONFORT

NOVES NECESSITATS

POCA ATRACTIVITAT DE LA FEINA I MANCA FORMACIÓ EN DETERMINADES DISCIPLINES

MOLTS DUBTES DE PER ON COMENÇAR

serveis a millorar:



Percepció de la dinàmica feta amb els grups d'interés (banca, generalitat, ajuntament, energètiques, assegurances i gestió qualitat)

Percepció de l'Administrador de finques

El rol actual de l'administrador de finques ho defineixen com:



1. Gestor de comptes i pressupostos de la comunitat:



2. Contractació i pagaments a proveïdors



3. Gestió d'incidències, avaria i reparacions (tot i que en en moltíssimes ocasions la urgència fa que s'avisi directament al tècnic proveïdor dels serveis).

Percepció de l'Administrador de finques

La figura de l'Administrador de finques és percebuda principalment com un gestor de les tasques burocràtiques de la comunitat. Entre les seves funcions actuals destaquen la gestió de comptes i pressupostos, la coordinació de proveïdors, i la resolució d'incidències. Aquesta percepció, però, està marcada per diversos aspectes negatius:

- 1. Falta de proactivitat:** Sovint, els copropietaris perceben que l'Administrador es limita a "complir l'expedient", sense anticipar necessitats o millores per a la comunitat.
 - ✓ Necessitat d'una supervisió més freqüent (setmanal, mensual...) de la qualitat del servei prestat pels proveïdors.
 - ✓ Proactivitat en propostes de canvi de proveïdors i actuacions necessàries per a la comunitat
- 2. Poca transparència:** Es percep una manca de claredat en la gestió financera i la selecció de proveïdors, la qual cosa genera desconfiança.
 - ✓ Percepció d'interessos o tracte de favors en la proposta de proveïdors, encara que en ocasions es reconeix com a necessari, si els veïns no proposen alternatives per la seva part
 - ✓ Sensació de manca de transparència en la gestió de pressupostos i comptes de la comunitat...

Percepció de l'Administrador de finques

3. Comunicació deficient: La comunicació es considera insuficient i antiquada, amb un ús limitat de canals digitals, cosa que contribueix a una relació poc propera.

- **A nivell de freqüència:** la inactivitat transmet sensació de deixadesa de funcions
- **Canals analògics:** format en paper, fins i tot les memòries de comptes anuals... → resulta pesat, avorrit, no actualitzat, no atapeït...
- **Canals digitals molt limitats:** correu electrònic i WhatsApp amb el president / junta de govern L'oficina física no és un espai molt demandat ni utilitzat pels copropietaris
- **Escassa bidireccionalitat:** ni proposta d' espais que fomentin la interacció amb la comunitat: limitats a la dinàmica de rebre missatges i intentar contestar per "sortir del pas"

Percepció de l'Administrador de finques

4. Relació impersonal: Es destaca una manca d'adaptació a les necessitats específiques de cada comunitat, fent que els Administradors semblin llunyans i desconnectats de la realitat dels veïns.

- ✓ Escassa adaptació a les necessitats particulars i idiosincràsies de cada comunitat, cosa que tradueixen en "cafè per a tothom"
- ✓ Sensació que tracten les comunitats com a clients, quan haurien de buscar l'enfocament de tractar-los com a veïns

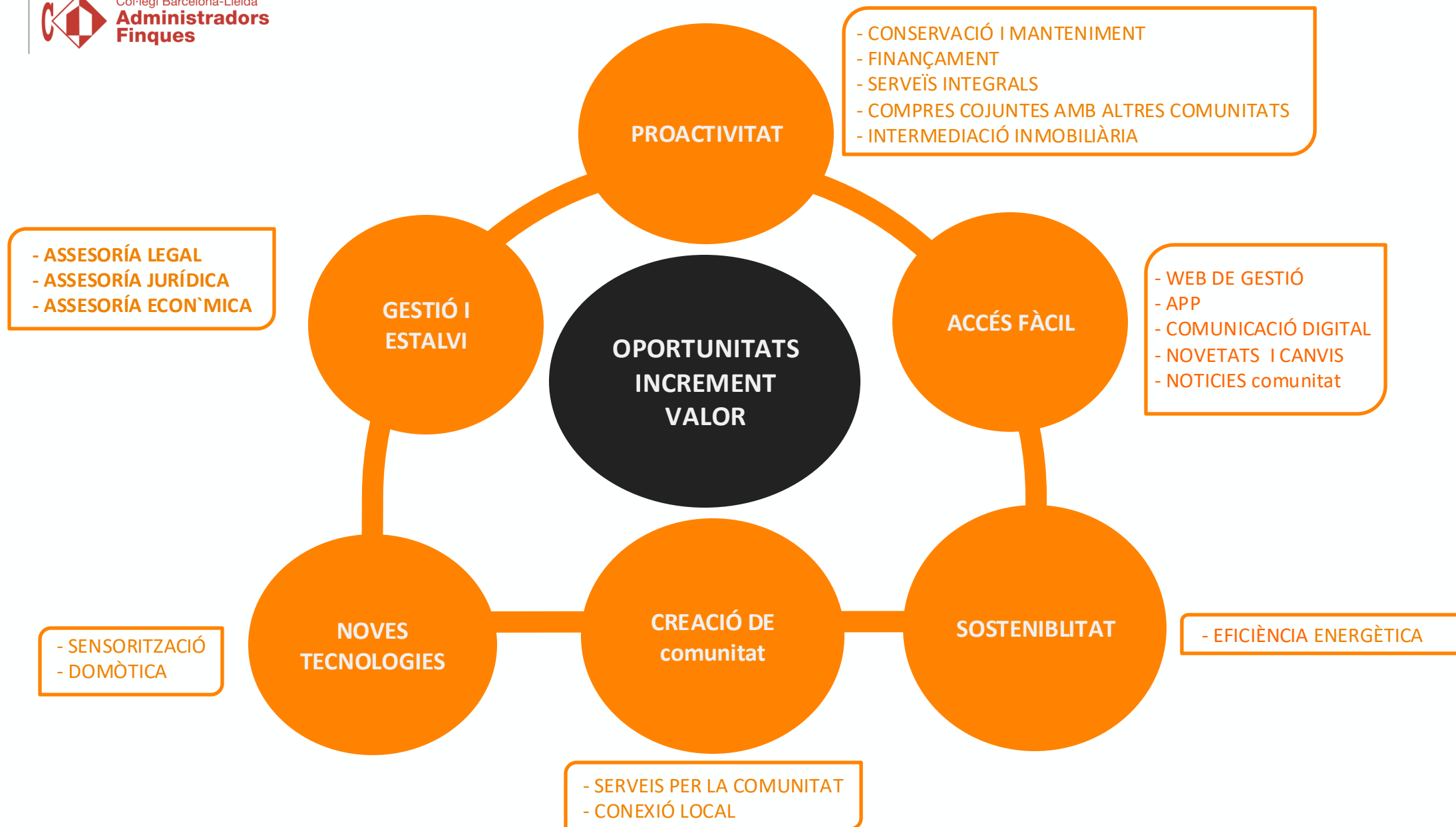
5. Percepció negativa, menysvaloració de la seva tasca i pèrdua de respecte: Determinen que a tots els hi ha passat. Es una condició d'entorn que s'ha de superar amb professionalitat. El maltracta rebut en ocasions es típic a la banca, assegurances, energètiques i administracions. Això es una realitat a la que s'ha de reaccionar en processos de relació amb el client i professionalitat.

Nou rol de l'Administrador de finques per adaptar-se a les demandes i generar un paper clau pel futur (Opinió de la dinàmica amb administradors d'èxit)

OPTIMISME PER EL FUTUR

- A diferència dels Administradors a les dinàmiques de grup, els administradors amb èxit veuen el futur ple d'Oportunitats i van molt més directes als fets, proposant accions concretes a desenvolupar.
- Ja tenen els processos desenvolupats i aconsellen la modernització de la figura de l'Administrador de finques en aquesta línia.
- Defineixen una proposta d'increment de valor i una evolució necessària que ha de fer l'administrador de finques habitual.
- A les pàgines següents determinem les conclusions extretes de com enfronten el futur i que haurien d'adoptar la resta d'Administradors de finques.





Rol a assolir per l'administrador de finques:



TOT I LA PERCEPCIÓ NEGATIVA ACTUAL, ES PODEN IDENTIFICAR UNA SÈRIE DE ROLS POTENCIALS QUE PODRIEN TRANSFORMAR L'ADMINISTRADOR DE finques EN UNA FIGURA DE MAJOR VALOR PER A LES COMUNITATS

GESTOR

PREVISOR

ASSESOR

FACILITADOR

INTEGRADOR

Rol de l'Administrador de finques per Generar Valor

1. GESTOR

- ✓ Emergeix com en el rol més bàsic atribuït a l' Administrador de finques.
- ✓ Cobreix, majoritàriament el paper/ funcions actuals assignades a aquesta figura → el seu valor nuclear.
- ✓ Les tasques de gestió, amb caràcter més burocràtic, que s' atribueixen com a rols que obligatòriament ha de complir amb eficàcia i solvència per començar a generar confiança en la comunitat.

Tasques associades:

- ✓ Administració dels comptes i pressupostos de la comunitat
- ✓ Coordinació de contractació i pagaments als proveïdors
- ✓ Recepció dels avisos d'incidències, avaries i reparacions (intermediació)



Rol de l'Administrador de finques per Generar Valor

2. PREVISOR

- ✓ Un rol que tingui en compte les necessitats de la comunitat i s'avanci.
- ✓ Estalviar imprevistos

Tasques associades:

- ✓ Diagnòstic i anticipació de necessitats de l'edifici/finca/comunitat
- ✓ Actuacions preventives i correctives, estudis de seguiment i control
- ✓ Possibilita la planificació d'actuacions i la previsió de despeses, derrames i inversions futures



Rol de l'Administrador de finques per Generar Valor

3. ASSESOR

- ✓ Fer servir la seva professionalització de manera més proactiva
- ✓ Un guia per les actuacions preventives incorporant novetats i tendències
- ✓ Un implantador que ajuda a adoptar aquestes noves tendències

Tasques associades:

- ✓ Explicar beneficis d'actuacions per als propietaris (en termes d'inversió i no de despesa) → coneix plans d'estalvi, sostenibilitat,...
- ✓ Presentació de plans detallats i ambiciosos
- ✓ Referent de tendències, novetats i subvencions per a la comunitat



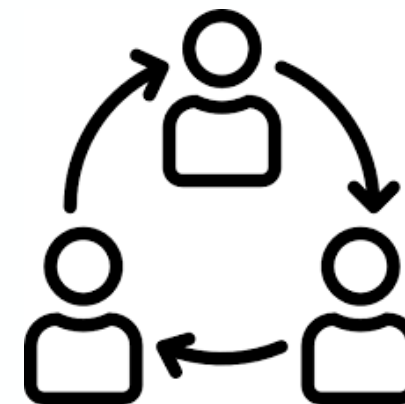
Rol de l'Administrador de finques per Generar Valor

4. FACILITADOR

- ✓ Ajudar a que les decisions comunitàries es converteixin en accions concretes, actuant com a mediador per evitar conflictes i fomentant la presa de decisions col·lectives de manera àgil i efectiva.
- ✓ Comença a allunyar-se del rol tradicional atorgat a l' Administrador. No obstant això suposa una gran oportunitat de convertir-se en la figura clau per ajudar "que les coses passin", que "es facin coses" a la comunitat, i ser imprescindible en el seu futur.
- ✓ Avui dia, gran part de les iniciatives de la comunitat es paralitzen i bloquegen → es demana una figura que empenyi i ajudi en la presa de decisió.

Tasques associades:

- ✓ No només canalitza idees o suggerències sinó que les empenya per convertir-les en realitat.
- ✓ Desataska processos
- ✓ Actua com a mediador i jutge evitant conflictes
- ✓ Proposa solucions que democratitzen i agilitzen les dinàmiques
- ✓ Busca alternatives i té eines per facilitar les actuacions.



5. INTEGRADOR:

- ✓ Promou la cohesió social dins la comunitat i amb el barri, connectant veïns amb interessos similars i impulsant serveis que millorin la vida comunitària, com activitats socials, suport a negocis locals, o iniciatives de sostenibilitat.
- ✓ Connectar i generar "comunitat"
- ✓ Oferir un servei integral

Tasques associades:

- ✓ Ajudar a generar vincle comunitari i cobertura de necessitats dels propietaris: recuperar/ reforçar llaços i vincle de veïnatge, connectant amb la tendència del local, el barri, les xarxes d'ajuda informal...
- ✓ Venda creuada de serveis (telecomunicacions, alarmes de seguretat, assegurances, món mascotes...) Compra conjunta de solucions energètiques (compra conjunta de gas, llum, energies alternatives,...) Fins a poder arribar a convertir-se en facility manager:
 - Gestió de l'edifici
 - Dels diferents serveis
 - Control de pressupostos
 - Subcontractació de serveis (neteja, conserge, manteniment...)



✓ **SERVEIS PER A LA COMUNITAT EN DIFERENTS ÀMBITS:**

- Lleure: esdeveniments, festes, excursions,...
- Esport: gimnàs, entrenadors personals, tornejos...
- Família: instal·lacions infantils, campaments d'estiu, llar d'infants...



En conclusió, l'Administrador de finques té l'oportunitat de reinventar-se i passar de ser un simple gestor a un **soci estratègic** per a la comunitat, que aportí valor afegit i millori la qualitat de vida dels copropietaris. Aquest canvi de rol no només ajudaria a millorar la percepció actual, sinó que també consolidaria el paper de l'Administrador com una figura essencial per a la gestió eficient i sostenible de les comunitats de propietaris.

L'administració de finques a Europa i Espanya

Anàlisi Comparativa

Bibliografia per aquest apartat

1. Institut National de la Consommation (França)

Informes sobre la regulació i costos dels serveis d'administració de finques a França.

2. Bundesverband der Immobilienverwalter e.V. (Alemanya)

Dades sobre la regulació de llicències i costos d'administració de propietats.

3. Associazione Nazionale Amministratori Condominiali e Immobiliari (Itàlia)

Informes sobre les tarifes i regulacions de la professió a Itàlia.

4. col·legi d'Administradors de finques de Barcelona-Lleida (Espanya)

Informes i dades sobre les quotes i serveis dels Administradors a la demarcació

5. Instituto dos Administradores de Condomínio (Portugal)

Estudis sobre la qualificació i costos dels serveis d'administració de finques a Portugal.

6. Institut Professionnel des Agents Immobiliers (IPI, Bèlgica)

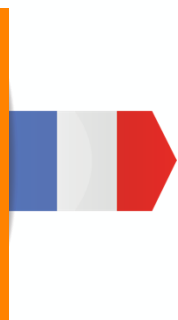
Informes sobre la regulació i els costos dels síndic de copropriété a Bèlgica.

Situació dels preus de l'Administració de finques a diversos països



Cost mitjà: A Espanya, els Administradors de finques cobren entre el 3% i el 6% del pressupost anual de la comunitat, encara que aquest percentatge pot variar depenent de la ubicació i la complexitat dels serveis. En termes absoluts, els costos poden situar-se entre 1.500 i 3.000 euros anuals per comunitats de mida mitjana, aproximadament.

Factors que influeixen en el preu: El grau de professionalització i l'obligatorietat de la col·legiació afecten el cost del servei. En regions amb una major demanda de serveis qualificats, el cost pot ser més alt.



Cost mitjà: A França, els *Administrateurs de Biens* cobren entre 2.000 i 5.000 euros anuals per la gestió d'una comunitat de mida mitjana. Aquests preus poden variar considerablement en funció de la ubicació (és més car a París que a altres regions).

Factors: La regulació estricta i l'obligatorietat de tenir una llicència (*carte professionnelle*), juntament amb l'assegurança de responsabilitat civil obligatòria, fa que el cost sigui més elevat comparat amb altres països. A més, el nivell de professionalització és elevat gràcies a les exigències de formació.

Situació dels preus de l'Administració de finques a diversos països



Cost mitjà: A Alemanya, els *Hausverwalter* cobren entre 2.500 i 4.500 euros anuals per la gestió de comunitats de mida mitjana. Els preus també poden arribar a ser més alts en grans ciutats com Berlín o Munic.

Factors: La necessitat d'una llicència des de l'any 2018 per als Administradors implica una major professionalització. El cost de la gestió està vinculat amb les responsabilitats en termes d'eficiència energètica i millores estructurals que caracteritzen el mercat alemany.



Cost mitjà: A Itàlia, el cost per a l'administració de finques està al voltant de 1.800 a 3.500 euros anuals per comunitats de mida mitjana. El percentatge de la quota acostuma a ser del 4% al 7% del pressupost anual.

Factors: L'obligatorietat de col·legiació i la formació professional contínua fa que els costos s'incrementin lleugerament en comparació amb països on la regulació és menys estricta. A més, la gestió administrativa i la responsabilitat legal en casos de conflicte també afecten els preus.

Situació dels preus de l'Administració de finques a diversos països



Cost mitjà: A Portugal, els Administradors cobren una tarifa que va entre 1.500 i 3.000 euros anuals, amb una variabilitat marcada per la mida de la comunitat i la ubicació.

Factors: La manca d'una col·legiació obligatòria genera una competència més àmplia, cosa que pot contribuir a preus més competitius. Molts Administradors s'inscriuen en associacions professionals per millorar la seva credibilitat, però la manca de regulació estricta permet flexibilitat en els preus.



Cost mitjà: A Bèlgica, els *síndic* cobren entre 2.000 i 4.000 euros anuals per comunitats de mida mitjana. Aquests preus poden variar segons la qualitat i la ubicació.

Factors: Els Administradors han d'estar registrats a l'Institut Professional d'Agents Immobiliaris (IPI), fet que implica costos de registre i formació que repercuteixen en els preus. La regulació busca assegurar la qualitat, però també genera una estructura de costos més rígida per als administradors.

Comparació dels Preus i Factors Clau per Països: Espanya vs. Altres Països

PREUS MÉS FLEXIBLES

A Espanya, la no obligatorietat estricta de la col·legiació permet que hi hagi una variabilitat significativa en els preus, amb l'oportunitat per a la competència entre Administradors, especialment a regions on la demanda és menor.

QUALITAT VS. COST

En comparació amb França o Alemanya, Espanya pot oferir serveis més barats, però això també implica una qualitat del servei més variable. En països com França, la regulació obliga a una professionalització que comporta un major cost per als consumidors, però amb garanties de qualitat.

TENDÈNCIES GENERALS

Països amb Regulació Estricta (França, Alemanya, Itàlia): Els costos són més elevats per la necessitat d'una col·legiació o llicència, assegurances, i formació contínua. Aquests requisits asseguren un nivell alt de qualitat, però augmenten els costos de prestació del servei.

Països amb Menys Regulació (Portugal, Espanya): Els costos són més baixos, i la flexibilitat del mercat permet a més professionals entrar al sector. Tanmateix, la manca de requisits estrictes pot afectar la consistència en la qualitat del servei prestat.

Comparativa de la Regulació de la Figura de l'Administrador de finques a Europa

La professió d'Administrador de finques està regulada de manera molt diferent arreu d'Europa. En funció de les tradicions legals i l'organització del sector immobiliari, cada país ha establert unes normes i requisits que poden variar des de la necessitat de col·legiació obligatòria, fins a l'obtenció de llicències específiques per garantir la competència professional i la protecció dels consumidors. A continuació es presenta una comparativa detallada de la situació a Espanya en relació amb altres països europeus.



Situació de l'Administrador de finques a Diversos Països Europeus

ESPANYA

En el context espanyol, la figura de l'Administrador de finques té certes particularitats que la diferencien d'altres països europeus.

Quotes: Les quotes de col·legiació varien entre els diferents col·legis professionals i poden oscil·lar entre 500 i 1.000 euros anuals. Aquestes quotes permeten l'accés a serveis com formació contínua, assessorament legal, i altres recursos de suport professional.

Serveis: A Espanya, els Administradors de finques ofereixen serveis que inclouen la gestió de comunitats de propietaris, el manteniment d'immobles, assessorament legal, comptabilitat, gestió d'assegurances, i resolució de conflictes. També tenen un paper important en la mediació entre propietaris per assegurar una bona convivència.

Obligatorietat de col·legiació: La col·legiació per als Administradors de finques és un aspecte ambigu a Espanya. Mentre que la llei general estableix la necessitat d'estar col·legiat per poder exercir la professió de manera oficial, diverses interpretacions judicials han generat incertesa sobre si és realment obligatori en tots els casos. Això crea una disparitat en l'aplicació d'aquesta norma, depenent de la comunitat autònoma.



ITÀLIA

Quotes: Les quotes anuals per als Administradors de finques italians solen estar entre 500 i 1.000 euros, de manera similar a Espanya.

Serveis: A Itàlia, els “*Amministratori di Condominio*” s'encarreguen de la gestió i manteniment de les comunitats de propietaris, i tenen la responsabilitat de garantir el compliment de les normatives de seguretat, així com la comptabilitat i la contractació de serveis externs.

Obligatorietat de col·legiació: La col·legiació és obligatòria, i a més els Administradors de finques han de demostrar qualificacions específiques, assistint a cursos de formació professional contínua. Aquest sistema de certificació assegura que els Administradors tinguin els coneixements i la competència adequats per exercir la professió.



FRANÇA

Quotes: A França, les quotes de col·legiació solen ser més elevades que a Espanya, entre 700 i 1.200 euros anuals.

Serveis: Els “*Administrateurs de Biens*” ofereixen serveis molt similars als d'Espanya, com la gestió de propietats i manteniment d'edificis. A més, tenen la responsabilitat de supervisar el compliment de les normatives de seguretat en els edificis.

Obligatorietat de col·legiació: A França, els Administradors han d'obtenir una llicència professional (*carte professionnelle*) que és expedida per les autoritats locals. Per obtenir aquesta llicència, cal demostrar una formació i experiència adequades, tenir una assegurança de responsabilitat civil professional i un fons de garantia, el que equival a la col·legiació en termes de control de la qualitat i professionalitat de la professió.



ALEMANYA

Quotes: En general, les quotes per associar-se a federacions professionals oscil·len entre 300 i 800 euros anuals, depenent de la federació.

Serveis: Els “*Hausverwalter*” alemanys tenen un paper ampli en la gestió de la propietat horitzontal, que inclou tant serveis tècnics com financers. Són responsables de la gestió energètica dels edificis, una àrea on Alemanya està molt avançada en comparació amb altres països.

Obligatorietat de col·legiació: Des del 2018, els Administradors de propietats horitzontals a Alemanya han de tenir una llicència per operar, demostrant qualificacions professionals, assegurança de responsabilitat civil, i participació en programes de formació contínua. Encara que la col·legiació no és obligatòria, la normativa exigeix un registre formal per garantir la qualitat dels serveis.



PORTUGAL

Quotes: A Portugal, les quotes solen oscil·lar entre 400 i 800 euros anuals.

Serveis: Els “Administradors de *Condominio*” ofereixen serveis que van des de la gestió financera fins a la supervisió tècnica. A més, molts d’ells formen part d’associacions professionals per garantir la qualitat del servei.

Obligatorietat de col·legiació: No és obligatori estar col·legiat a Portugal, però hi ha requisits específics de qualificació professional. Moltes empreses i Administradors individuals opten per registrar-se en associacions que actuen com a mecanismes de regulació i supervisió, similar a un sistema de col·legiació.

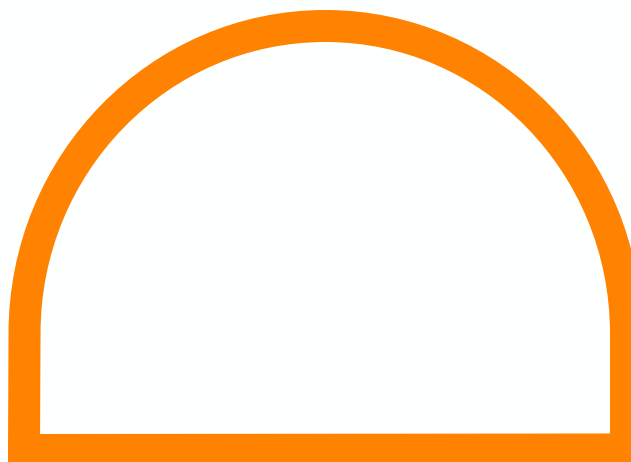


BÈLGICA

Quotes: A Bèlgica, les quotes anuals estan al voltant dels 500 a 1.000 euros.

Serveis: Els “*Sindic de Copropriété*” ofereixen serveis de gestió que inclouen la comptabilitat, manteniment, i resolució de conflictes entre copropietaris.

Obligatorietat de col·legiació: Els Administradors han d'estar registrats a l'Institut Professional d'Agents Immobiliaris (IPI), que garanteix que compleixen amb els requisits de formació i qualificació necessaris. Aquesta regulació té com a objectiu professionalitzar la professió i assegurar un nivell alt de qualitat en el servei prestat.



Elements Clau en els Requisits de Col·legiació a Europa



FORMACIÓ ACADÈMICA I PROFESSIONAL

La formació específica és una constant en la majoria dels països europeus. Tant a Itàlia com a França i Alemanya, els Administradors han de seguir cursos de formació contínua per poder exercir la professió de manera adequada.

LLICÈNCIA O REGISTRE PROFESSIONAL

En països com França o Alemanya, la llicència professional és un requisit essencial per garantir les qualificacions professionals i mantenir estàndards de qualitat.

ASSEGURANÇA DE RESPONSABILITAT CIVIL

Aquest requisit és comú a la majoria de països per protegir els consumidors i les comunitats davant de possibles negligències en la gestió.

FORMACIÓ CONTINUADA

Itàlia, Alemanya i França exigeixen formació continuada per assegurar un nivell constant de professionalització i actualització de coneixements.

Comparació amb Espanya

La situació a Espanya difereix en alguns aspectes claus respecte als altres països europeus esmentats:

1.OBLIGATORIETAT DE COL·LEGIACIÓ: En països com França, Alemanya i Itàlia, la col·legiació o l'obtenció d'una llicència és obligatòria per poder exercir. A Espanya, l'obligatorietat de la col·legiació és menys clara i està subjecta a variacions depenent de la legislació autonòmica i les interpretacions judicials.

2.QUALITAT DEL SERVEI: A Espanya, la falta d'una regulació estricta pot fer que la qualitat dels serveis variï considerablement, ja que la formació específica no sempre és obligatòria. En canvi, la regulació estricta a països com França o Alemanya assegura un nivell professional més alt i una qualitat uniforme en la prestació dels serveis.

3.FLEXIBILITAT VS. REGULACIÓ: L'absència de requisits estrictes a Espanya permet una major flexibilitat per als professionals, facilitant l'entrada al mercat, però amb el risc de reduir la professionalitat del sector. En altres països, la regulació estricta assegura estàndards de qualitat, però també representa una barrera significativa per als nous professionals.

4.PROTECCIÓ DEL CONSUMIDOR: La protecció dels consumidors és més forta en països amb regulacions estrictes, ja que es requereix que els Administradors tinguin assegurança de responsabilitat civil i completa.



Influència de la Situació Europea en les Tendències a Espanya



REGULACIÓ I PROFESSIONALITZACIÓ

En molts països europeus, com França, Alemanya, Itàlia i Bèlgica, la figura de l'Administrador de finques està sotmesa a una regulació estricta que inclou la col·legiació obligatòria, la llicència professional i la necessitat de formació contínua. Aquesta regulació estricta assegura un alt nivell de professionalització i una qualitat uniforme en els serveis prestats, però també representa una barrera d'entrada més alta per als nous professionals. A Espanya, per contra, la col·legiació no és sempre obligatòria, fet que implica una major flexibilitat però també una variabilitat en la qualitat del servei prestat.

PREUS I COSTOS DE serveis

En la comparativa de preus, s'ha observat que en països amb regulacions estrictes, com França i Alemanya, els costos de l'administració de finques són més elevats, generalment entre 2.000 i 5.000 euros anuals, degut als requisits de col·legiació, llicències i assegurances de responsabilitat civil. En canvi, a Espanya, els costos poden variar entre 1.500 i 3.000 euros anuals, amb una variabilitat significativa depenent de la demanda local i la professionalització dels serveis. Això permet una competència més gran, però amb el risc de generar desigualtats en la qualitat dels serveis prestats.

FORMACIÓ CONTINUADA I INNOVACIÓ

La formació continuada és un element essencial a Europa, especialment en països com Alemanya, Itàlia i França, on la regulació obliga als Administradors a mantenir-se actualitzats sobre les noves normatives i millors pràctiques. Això permet que aquests països tinguin Administradors de finques altament preparats per gestionar aspectes clau com l'eficiència energètica, la rehabilitació d'edificis i la digitalització de processos. A Espanya, per tal d'alinear-se amb aquestes pràctiques, seria necessari incentivar la formació continuada a través de programes oficials, que garantissin que els Administradors de finques estiguin a l'altura de les demandes actuals del mercat europeu.



Requisits i Accions Necessàries per a Espanya

Per tal de mantenir la competitivitat en els pròxims anys i estar alineats amb les millors pràctiques europees, Espanya hauria de considerar els següents punts:

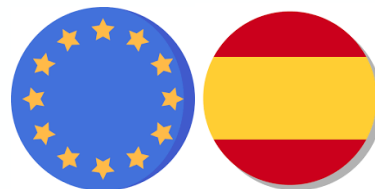
ESTABLIMENT D'OBLIGATORIETAT DE LA COL·LEGIACIÓ: Igual que altres països europeus amb regulacions estrictes, seria beneficiós implementar una col·legiació obligatòria que garanteixi la qualitat i professionalització dels Administradors de finques, així com una major protecció per als consumidors.

PROMOCIÓ DE LA FORMACIÓ CONTINUADA: Incentivar la formació continuada i obligatòria entre els professionals del sector per assegurar que tots els Administradors estan actualitzats en termes de regulacions, tecnologies emergents, i millors pràctiques del sector. Tanmateix, caldria un Grau propi en la matèria o especialitzacions en Graus ja existents.

REGULACIÓ DELS PREUS I TRANSPARÈNCIA: Cal establir una regulació més clara dels preus per tal de garantir la transparència i evitar disparitats importants en funció de la ubicació geogràfica. L'adopció d'una regulació més estructurada ajudaria a mantenir un nivell més uniforme de qualitat i competència, al mateix temps que beneficiaria els consumidors amb més claredat i garanties.

FOMENT DE LA DIGITALITZACIÓ: Seguint l'exemple de països com Alemanya, Espanya hauria de promoure activament la digitalització dels serveis d'administració de finques. Això inclou l'adopció de plataformes de gestió digital per facilitar la transparència i l'eficiència en la relació amb els propietaris i altres actors del sector.





País	Llicència Professional	Col·legiació Obligatoria	Requisit de Formació Continua	Assegurança de Responsabilitat Civil
França	Sí	Sí	Sí	Sí
Alemanya	Sí	No	Sí	Sí
Itàlia	Sí	Sí	Sí	Sí
Espanya	No	Variable	No	No

Conclusions

Les pràctiques europees en l'administració de finques presenten un nivell més alt de professionalització i regulació, amb avantatges clars en termes de qualitat i protecció del consumidor. Espanya, per alinear-se amb les tendències europees en els pròxims cinc anys, hauria d'implementar mesures de col·legiació obligatòria, fomentar la formació contínua, establir un Grau propi i promoure la digitalització. Això ajudaria a professionalitzar el sector, garantir la qualitat dels serveis i protegir millor els interessos dels consumidors.

L'administració de finques a Espanya

La professió de l'Administrador de finques a Espanya, s'ha de tenir present atenent el seu marc regulador, funcions i evolució en un context socioeconòmic canviant.

Regulació i Especificitat de la Professió: La professió d'Administrador de finques està regulada principalment pel Decret 693/1968, que estableix els requisits de col·legiació obligatòria per a aquells que es dediquin professionalment a aquesta activitat. No obstant això, hi ha certes indefinicions legislatives que permeten que persones no col·legiades també exerceixin la funció, sempre que no usin el títol oficial.

Funcions de l'Administrador de finques: Les funcions dels Administradors han evolucionat més enllà de la simple gestió de comunitats. Inclouen la mediació en conflictes, assessorament integral sobre normativa d'edificacions i rehabilitació, així com la gestió eficient i transparent dels recursos econòmics de les comunitats.

Paper Essencial en la Sostenibilitat i Seguretat del Parc Habitacional: La professió es considera essencial en el manteniment d'un parc habitacional segur, sostenible i accessible. Els Administradors tenen un paper crucial en la implementació de polítiques públiques, especialment en àrees com l'eficiència energètica i l'accessibilitat, donant suport també a la gestió dels fons europeus NextGen UE per a la rehabilitació d'edificis.



Reptes i Evolució: La professió s'enfronta a diversos desafiaments derivats de canvis legislatius, l'envelliment del parc immobiliari i la necessitat de complir amb normatives ambientals i d'accessibilitat. A més, hi ha una creixent expectativa social respecte al paper dels Administradors en la protecció dels consumidors i en el compliment de les obligacions de sostenibilitat.

Impacte Econòmic i Social: Els Administradors de finques no només tenen un impacte econòmic significatiu en gestionar eficientment les finances de les comunitats, sinó que també exerceixen un rol social important en la cohesió de les comunitats, la detecció de necessitats en l'àmbit habitacional i la implementació de mesures de sostenibilitat i accessibilitat.

En conclusió, la professió de l'Administrador de finques és clau tant des d'una perspectiva econòmica com social, actuant com un intermediari essencial entre els propietaris, la comunitat i les administracions públiques per a assegurar un parc habitacional segur i sostenible.

Les principals conclusions del document sobre la professió de l'Administrador de finques són les següents:

- 1. Regulació Necessària i Col·legiació:** La professió d'Administrador de finques requereix una regulació clara i la col·legiació obligatòria, donat el seu impacte directe en la gestió de comunitats i el benestar de milions de ciutadans. Malgrat els intents de desregulació, la col·legiació continua essent necessària per garantir la professionalitat i protegir els drets dels consumidors. La garantia de la qualitat i seguretat del servei es podria garantir a través un “SEGELL DE qualitat DEL COL·LEGIATS”, mentre no s’aconsegueixi l’obligatorietat de la col·legiació per garantir la seguretat, responsabilitat i criteris de gestió controlats.
- 2. Professió Essencial i d'Interès General:** Els Administradors de finques tenen un paper fonamental en la gestió del parc d'habitatges des d'una perspectiva econòmica, social i mediambiental. La seva funció va més enllà de l'administració; inclou la contribució al desenvolupament de polítiques públiques, la sostenibilitat, l'eficiència energètica i l'accessibilitat del parc immobiliari.
- 3. Funcions Diversificades i Creixents:** Les funcions de l'Administrador de finques han evolucionat cap a rols més complexos i diversos, incloent la mediació en conflictes veïnals, l'assessorament en qüestions de rehabilitació i eficiència energètica, la gestió de fons de suport a la rehabilitació (com els NextGen UE), i l'adaptació a noves normatives. Això converteix la professió en una peça clau per a la millora i sostenibilitat de l'entorn habitacional.
- 4. Reptes Legislatius i Socials:** La professió s'enfronta a reptes importants degut a l'evolució constant del marc legislatiu, que afecta la seguretat jurídica dels Administradors i els seus clients. A més, la manca d'una regulació uniforme sobre la capacitació professional i la col·legiació genera confusió i posa en risc la qualitat del servei ofert als consumidors.
- 5. Contribució a la Cohesió Social i Protecció del Consumidor:** Els Administradors de finques no només gestionen aspectes tècnics i financers de les propietats, sinó que també tenen un paper essencial en la protecció dels consumidors i en la promoció de la cohesió social. Actuen com a intermediaris per implementar polítiques públiques que beneficiïn la ciutadania i assegurin que els drets dels residents estiguin protegits.

En síntesi, el document conclou que la professió d'Administrador de finques és essencial i ha de ser reconeguda i regulada adequadament per garantir l'eficiència i qualitat en la gestió de comunitats, promoure un parc d'habitatges segur i sostenible, i respondre als reptes del sector.

L'habitatge és el bé més preuat i l'Administrador és qui la preserva. L'Administrador protegeix el bé que té més valor del propietari, per tant, adquireix una responsabilitat social pel benestar dels usuaris.

Aquest valor és el que ha d'entendre el client i l'Administrador per donar valor a la seva tasca.

La problemàtica del lloguer i l'adaptació dels Administradors de finques

1. CANVIS REGULATORIS AL MERCAT DE LLOGUER

Control de preus del lloguer:

- **Normatives de limitació de rendes:** En moltes regions, les lleis que busquen controlar el preu dels lloguers obliguen els administradors a adaptar-se a nous límits i requeriments legals, incloent:
 - Supervisió del compliment dels límits de preu segons la localització.
 - Assessorament a propietaris per garantir que el preu de renda compleixi amb la legislació.
 - Més interacció amb autoritats per registrar contractes de lloguer.

Major fiscalització de contractes:

- Creixent exigència de registrar contractes en plataformes governamentals.
- Auditories més freqüents d'ingressos i despeses relacionades amb el lloguer.
- Augment d'obligacions relacionades amb retencions fiscals i impostos sobre la renda de lloguer.

Reformes en drets i deures de les parts:

- **Major protecció al llogater:** Normes que dificulten els desnonaments, estableixen pròrroques automàtiques o amplien drets enfront de pujades de preu, la qual cosa pot generar tensions entre propietaris i llogaters.
- **Responsabilitats del propietari:** Com l'adequació de l'habitatge a estàndards mínims (eficiència energètica, habitabilitat), la qual cosa requereix assessorament tècnic i d'inversió.

2. INCREMENT DE LA DEMANDA DE serveis PROFESSIONAL

Creixement del mercat de lloguer:

- L'escassetat d'habitatge en propietat i l'augment dels preus de compra han impulsat el mercat del lloguer, especialment en àrees urbanes.
- Els administradors han de gestionar més contractes d' arrendament, cobrant rellevància aspectes com la:
 - Redacció i formalització de contractes.
 - Gestió d'incidències en temps real (reparacions, queixes, impagaments).
 - Supervisió del compliment normatiu dels immobles.

Conflictes entre propietaris i llogaters:

- L' administrador actua com a mediador per resoldre disputes relacionades amb impagaments, incompliments contractuals o problemes de convivència.
- En un context de més protecció al llogater, els procediments de desnonament s'allarguen, augmentant la càrrega administrativa i els costos legals.

Gestió de garanties:

- Supervisió de dipòsits, avals bancaris i assegurances d' impagament.
- Coordinació amb companyies asseguradores per protegir els interessos del propietari.



3. IMPACTE DE LA DIGITALITZACIÓ DEL LLOGUER

Competència de plataformes digitals:

- **Plataformes com Idealista, Airbnb o Badi:** Han transformat el mercat en oferir eines per gestionar lloguers sense intermediaris.
- Els administradors de finques s'han de diferenciar oferint valor afegit:
 - Major personalització del servei.
 - Gestió integral d'immobles i comunitats, una cosa que les plataformes no poden replicar completament.

Automatització del procés de lloguer:

- Els propietaris esperen serveis digitals com:
 - Gestió de contractes online.
 - Actualització en temps real d'incidències i pagaments.
 - Ús de plataformes que automatitzen processos com el cobrament del lloguer o el càlcul de rendibilitats.



4. SOSTENIBILITAT I REHABILITACIÓ EN HABITATGES DE LLOGUER

Exigències de sostenibilitat:

- Propietats llogades han de complir estàndards mediambientals (Certificat Energètic, instal·lacions sostenibles).
- Els administradors són responsables de:
 - Coordinar reformes per a eficiència energètica (aïllaments, panells solars).
 - Gestionar fons públics o subvencions per a rehabilitació.



Revalorització d' immobles:

- Els propietaris busquen maximitzar el seu retorn d'inversió; això requereix:
 - Estratègies per revaloritzar propietats (modernització, reformes).
 - Anàlisi del mercat per fixar preus competitius.



5. IMPACTE SOCIAL I EXPECTATIVES DEL MERCAT

Creixent pressió social:

- En un mercat tensionat, els administradors han d'equilibrar les necessitats de propietaris i llogaters.
- Els moviments socials en defensa del lloguer assequible poden generar controvèrsies que els administradors han de gestionar, com ara:
 - Conflictes per pujades de preu.
 - Demores en desnonaments per activisme social.

Canvis en les preferències dels llogaters:

- Major demanda de flexibilitat en contractes i lloguers temporals.
- Expectatives de serveis d'alta qualitat en propietats, com internet d'alta velocitat, espais de coworking o mobiliari modern.



6. CONSEQÜÈNCIES DIRECTES PER A L'ADMINISTRADOR DE finques

1. CÀRREGA DE TREBALL ADDICIONAL:

Més contractes que gestionar i més necessitat d'atenció personalitzada.

2. MAJOR ESPECIALITZACIÓ:

Coneixements legals profunds i habilitats de mediació.

3. INNOVACIÓ TECNOLÒGICA:

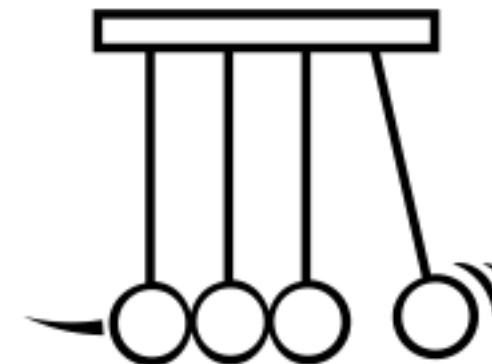
Inversió en eines digitals per gestionar lloguers de manera eficient.

4. ASSESSORAMENT ESTRATÈGIC:

Ajuda propietaris a optimitzar rendibilitats i complir normatives.

5. Adaptació A UN ENTORN MÉS COMPLEX:

Necessitat d' un enfocament integral, que abasti aspectes legals, socials, mediambientals i tecnològics.



Les noves plataformes digitals d'administració de finques

1. Digitalització de la Gestió

Les plataformes digitals busquen digitalitzar completament el procés d'administració de finques. Ofereixen una gestió centralitzada i automatitzada a través d'aplicacions mòbils o plataformes web, facilitant l'administració de comunitats de veïns sense dependre de processos manuals i paperassa. Això fa que l'experiència sigui més convenient i accessible per als propietaris.

2. Reducció de Costos i Tarifes Competitives

Aquestes plataformes persegueixen oferir serveis més econòmics en comparació amb les administracions tradicionals. Utilitzen la tecnologia per automatitzar processos administratius, la qual cosa redueix significativament els costos operatius i permet oferir tarifes més baixes per a la gestió de les comunitats. L'estalvi en temps i recursos es tradueix en una reducció de costos per als clients.

3. Transparència i Accés a la informació

Un dels grans avantatges que busquen implementar aquestes plataformes és la transparència. Els propietaris i els membres de la comunitat poden accedir a informació actualitzada sobre les finances, incidències i acords de la comunitat, així com participar de manera més directa en la gestió, gràcies a la disponibilitat constant de dades a través de la plataforma.

4. Optimització de la Comunicació

Aquestes plataformes digitals busquen optimitzar la comunicació entre els propietaris i l'Administrador. Faciliten l'accés a informació instantània, com notificacions de pagaments, reunions i actualitzacions de l'estat de problemes a la comunitat. La comunicació directa i ràpida redueix la fricció i fa que l'experiència dels veïns sigui més senzilla i eficient.



Principals Diferències amb els Administradors de finques Col·legiats

1. Tecnologia i Automatització vs. Gestió Manual

Les plataformes digitals es basen en la tecnologia i l'automatització de processos, cosa que permet una gestió més eficient i amb menys intervenció humana directa. Això contrasta amb els administradors col·legiats, que tendeixen a realitzar moltes tasques de manera manual, com la comptabilitat, l'organització de reunions i la gestió d'incidències.

En una plataforma digital, les tasques com el control de morositat, la facturació, i el registre d'incidències estan integrades i automatitzades en el sistema, cosa que fa més eficient la feina i redueix el risc d'errors humans.

2. Disponibilitat i Accés a la informació

A diferència dels administradors col·legiats, que operen en horaris d'oficina, aquestes plataformes permeten als propietaris accedir a la informació en qualsevol moment i des de qualsevol lloc. Això inclou l'accés als comptes, documents de la comunitat, seguiment d'incidències i estat de les finances.

Els propietaris també tenen una major participació activa, ja que poden accedir a les dades de la comunitat, votar en línia en les reunions, i rebre notificacions en temps real.

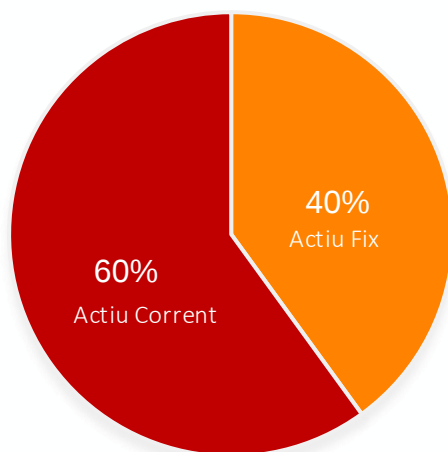
3. Costos Operatius i Estructura Tarifària

Les plataformes digitals tendeixen a ser més econòmiques, ja que automatitzen processos que en els models tradicionals requereixen mà d'obra i recursos. L'estructura de costos d'aquestes plataformes és més baixa perquè redueixen la necessitat d'un equip físic en una oficina, optimitzant costos i traslladant l'estalvi als clients.

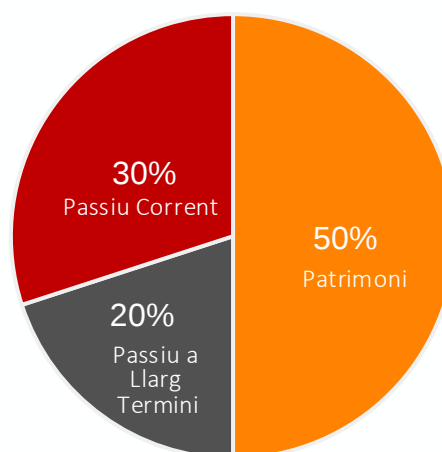
En canvi, els Administradors de finques col·legiats solen tenir oficines físiques, personal administratiu i despeses operatives elevades que es reflecteixen en tarifes generalment més altes.

En aquest cas, si analitzem una estructura òptima d'una empresa de serveis optimitzada ens trobem amb aquest gràfic:

Estructura de l'Actiu



Estructura del Passiu



Actiu:

60% Actiu Corrent (liquiditat) i
40% Actiu Fix (infraestructura).

Passiu:

30% Passiu Corrent (deutes a curt termini),
20% Passiu a Llarg Termin (finançament a llarg termini), i 50%
Patrimoni (capital propi).

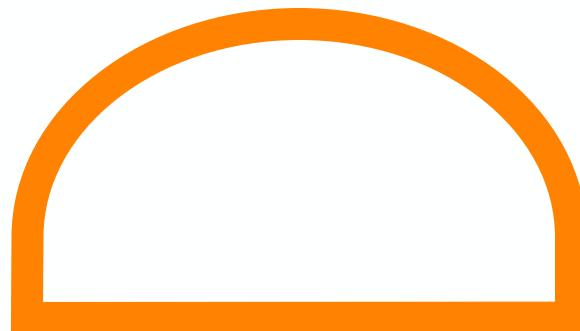
Aquest gràfic és un model genèric basat en l'estructura financera típica d'una empresa de serveis solvent, sense referir-se a una font específica de dades empíriques. Està dissenyat amb finalitats il·lustratives per proporcionar una referència sobre la relació entre els components d'actius i passius, i per comparar l'estructura de costos dels Administradors de finques col·legiats amb les plataformes digitals. La idea és facilitar una avaluació sobre si els seus propis indicadors estan alineats amb una estructura financera eficient.

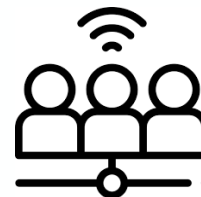
4. Model de Negoci Escalable

Les plataformes digitals són escalables, cosa que significa que poden gestionar múltiples comunitats sense un augment proporcional dels costos operatius. Els Administradors, en dependre del factor humà i de processos manuals, troben límits de capacitat a mesura que augmenten la seva cartera de clients, la qual cosa dificulta el creixement sense augmentar significativament els recursos.

5. Interacció Personal vs. Virtual

Els Administradors de finques tenen una interacció personal més propera amb els propietaris, participant en reunions presencials i oferint atenció personalitzada. Les plataformes digitals, per altra banda, gestionen principalment de manera virtual, cosa que pot ser percebuda com una falta de proximitat o personalització en alguns contextos, tot i que és ideal per als propietaris que busquen eficiència i simplicitat.





ADMINISTRADOR DE finques COL·LEGIAT

Un Administrador de finques sol ser una empresa o professional independent que gestiona propietats en nom dels propietaris, encarregant-se de tasques tradicionals com el manteniment, el cobrament de lloguers i la resolució de problemes dels llogaters. La seva estructura de costos és elevada a causa de l'ús intensiu de personal, la necessitat d'oficines físiques i la dependència de processos manuals. Un exemple comú seria una oficina d'administració local que contracta diversos gestors per mantenir el contacte directe amb els propietaris i els llogaters, utilitzant sistemes tradicionals (en paper o programes bàsics) per a la gestió de la informació.

PLATAFORMA DIGITAL D'ADMINISTRACIÓ DE finques

Una plataforma digital, en canvi, es centra a automatitzar el màxim possible les tasques de gestió, aprofitant els avantatges de la tecnologia per reduir costos. Utilitzen aplicacions mòbils i plataformes en línia per gestionar contractes, coordinar el manteniment, i facilitar la comunicació entre propietaris i llogaters sense necessitat d'una oficina física o de molts empleats. Un exemple seria una *startup* que permet als propietaris gestionar múltiples propietats a través d'una App, on es poden programar reparacions, automatitzar el cobrament de lloguers, i accedir a informació financera en temps real, reduint significativament els costos operatius gràcies a la tecnologia.

Aquestes diferències mostren per què els Administradors col·legiats tenen dificultats per competir amb plataformes que, en operar amb estructures de costos molt més lleugeres, ofereixen serveis a preus més baixos.



Model d'Ingressos de les Plataformes Digitals

1. Tarifes per comunitat

La principal font d'ingressos per a aquestes plataformes són les tarifes planes mensuals o anuals cobrades a les comunitats de propietaris. Aquestes tarifes solen ser més baixes que les dels Administradors col·legiats perquè la tecnologia permet escalar i automatitzar tasques que d'altra manera requeririen recursos humans.

2. serveis Premium o Addicionals

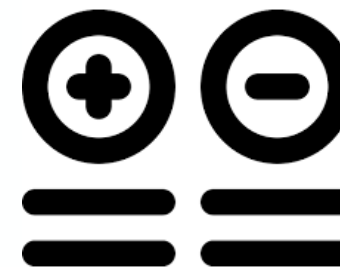
A més de les tarifes bàsiques, algunes plataformes ofereixen serveis addicionals o *premium*, com ara assessorament legal, serveis de mediació, o plans de manteniment més personalitzats. Aquests serveis addicionals generen ingressos extra i estan disponibles per a comunitats que desitgen un nivell més alt de personalització.

3. Comissions per serveis Relacionats

Algunes plataformes també generen ingressos a través de comissions per a la contractació de serveis relacionats, com assegurances, manteniment d'edificis, serveis de neteja, etc. Les plataformes solen establir acords amb proveïdors per oferir aquests serveis i rebre una comissió per cada contractació realitzada a través de la plataforma.

4. Monetització de Dades

Tot i que no sempre es menciona explícitament, algunes plataformes digitals podrien monetitzar les dades recollides de les comunitats (de manera agregada i anònima), utilitzant aquesta informació per a estudis de mercat o acords amb proveïdors que busquen una millor comprensió del sector immobiliari.



Avantatges i Inconvenients del Model Digital

Avantatges:

- **Eficiència i Reducció de Costos:** Els processos automatitzats permeten reduir els costos i, per tant, oferir tarifes competitives.
- **Accessibilitat i Transparència:** Els propietaris tenen accés a tota la informació de la comunitat de manera immediata, cosa que millora la transparència.
- **Facilitat de Comunicació:** La comunicació amb els veïns i l'administració es realitza a través de la plataforma, la qual cosa redueix els temps de resposta i evita malentesos.

Inconvenients:

- **Menor Interacció Personal:** La manca de contacte cara a cara i la personalització limitada poden ser un inconvenient per a aquells propietaris que prefereixen un enfocament més personal.
- **manca de Flexibilitat en Casos Complexos:** Els models digitals funcionen bé en entorns on les tasques són estàndard i repetitives. No obstant això, en situacions complexes que requereixen atenció personalitzada o negociació en persona, les plataformes digitals podrien no ser tan eficaces com un Administrador de finques col·legiat.
- **Dependència de la Tecnologia:** La fiabilitat del servei depèn de la infraestructura tecnològica, cosa que pot ser un problema si la plataforma presenta fallades tècniques o problemes de seguretat.

En resum, les plataformes digitals són orientades a oferir una gestió més eficient, econòmica i transparent, fent un ús intensiu de la tecnologia. La seva principal diferència respecte als administradors col·legiats radica en la digitalització de processos, la disponibilitat d'informació en temps real, i la reducció de costos operatius. El seu model d'ingressos es basa principalment en tarifes planes, serveis addicionals i comissions per serveis relacionats, buscant un enfocament de gestió escalable i més accessible per a les comunitats de propietaris. No obstant això, la interacció limitada i la dependència de la tecnologia poden ser aspectes a tenir en compte en comparació amb els models tradicionals.

Els Administradors de finques col·legiats, davant la creixent competència de plataformes digitals, han d'adaptar-se i evolucionar per seguir sent rellevants i competitius en el futur. A continuació, es presenten algunes estratègies clau que poden adoptar per mantenir-se i prosperar en el mercat:

1. Adopció de Tecnologia i Digitalització

- **Automatització de Processos:** Els Administradors de finques col·legiats han d'invertir en tecnologia que els permeti automatitzar processos bàsics com la comptabilitat, la facturació, el control de morositat i la gestió d'incidències. Plataformes que digitalitzin la gestió documental, els cobraments i la comunicació interna seran fonamentals per reduir temps i costos operatius.
- **Desenvolupament d'una Plataforma Online:** La creació d'un portal per a propietaris on puguin accedir a la informació de la comunitat, documents, actes de reunions, estats financers, etc., és essencial per competir amb la transparència i l'accés 24/7 que ofereixen les plataformes digitals.

2. Oferir un Servei Personalitzat i Proper

- **Relació Personal amb els Propietaris:** Els Administradors de finques col·legiats tenen un avantatge competitiu significatiu: la proximitat i la relació directa amb els propietaris. Aquesta connexió pot enfortir la confiança i fidelització dels seus clients. Han d'aprofitar el seu coneixement profund de cada comunitat, oferir reunions presencials quan sigui necessari i estar disponibles per a la mediació de conflictes, mostrant empatia i comprensió davant els problemes individuals.
- **Enfoc Proactiu en la Gestió:** Actuar proactivament per identificar problemes abans que ocorrin i proposar solucions adequades és un valor afegit molt apreciat per als clients. Els Administradors de finques col·legiats poden diferenciar-se adoptant un enfocament proactiu, amb visites regulars a les finques i anticipant-se a les necessitats dels veïns.

3. Ampliació de serveis i Valor Afegit

- **Consultoria i Assessorament Especialitzat:** A més de la gestió administrativa, els Administradors poden oferir serveis de consultoria relacionats amb la rehabilitació d'edificis, l'eficiència energètica, la gestió de subvencions (com els fons NextGen UE), i l'adaptació a noves normatives. Aquest tipus de serveis aporta un valor afegit que va més enllà de la simple gestió diària.
- **Paquets Personalitzats:** Oferir paquets de serveis que s'adaptin a les necessitats específiques de cada comunitat pot ser un avantatge competitiu davant les plataformes digitals que ofereixen solucions més estandarditzades. Aquests paquets podrien incloure serveis com la mediació de conflictes, assessorament legal, gestió d'obres o revisió de normatives.

4. Optimització de la Comunicació

- **Comunicació Multicanal:** Els Administradors col·legiats han d'adoptar una comunicació multicanal, combinant mètodes tradicionals (com reunions presencials i atenció telefònica) amb noves tecnologies (correus electrònics, aplicacions mòbils, i missatgeria instantània). Això els permetrà respondre més ràpidament i estar disponibles segons les preferències de cada client.
- **Ús d'Aplicacions de Missatgeria:** Utilitzar eines com WhatsApp Business o aplicacions dedicades per mantenir informats els propietaris i permetre'ls comunicar incidències en temps real millora l'eficiència i la percepció de qualitat del servei.

5. Inversió en Formació Continuada

- **Formació en Gestió Digital i Noves normatives:** La formació en tecnologia i noves normatives d'habitatge serà clau. Els Administradors de finques col·legiats han d'invertir en capacitar-se i capacitar el seu equip per entendre i utilitzar les noves eines digitals que estan canviant el mercat.
- **Especialització en Àrees Clau:** Especialitzar-se en àrees com la rehabilitació energètica o la gestió de grans comunitats pot ajudar a diferenciar-se en el mercat. Els fons i subvencions públiques per a la rehabilitació sostenible són una oportunitat que, amb el coneixement adequat, es pot aprofitar per oferir un valor afegit a les comunitats.

6. col·laboració amb Proveïdors Digitals

- **Subcontractar Tecnologia:** En lloc de competir directament amb les plataformes digitals, alguns Administradors de finques col·legiats podrien optar per col·laborar amb elles o subcontractar certs serveis tecnològics per aprofitar els seus avantatges. Això els permetria mantenir el seu enfocament en la relació personal mentre modernitzen la gestió administrativa.
- **Partner Tecnològic:** Associar-se amb una empresa tecnològica per desenvolupar un sistema híbrid, on la tecnologia complementa el servei personalitzat, podria ser una estratègia efectiva. Això permetria aprofitar el millor de tots dos mons, combinant el servei personal amb l'eficiència dels sistemes digitals.

7. Models Flexibles de Preus

- **Adaptació de Tarifes:** Atès que una de les avantatges de les plataformes digitals és el preu competitiu, els Administradors de finques col·legiats haurien de considerar la possibilitat d'oferir models de preus flexibles, adaptant-se a la capacitat econòmica de cada comunitat i oferint diferents nivells de serveis a diferents preus.
- **Bonificacions per serveis Addicionals:** Oferir serveis bàsics a un preu competitiu i després agregar bonificacions per serveis addicionals específics (per exemple, rehabilitació d'edificis, projectes d'eficiència energètica, etc.) permetrà a les comunitats triar el que millor s'adapta a les seves necessitats.

8. Màrqueting i Visibilitat Online

- **Presència a Xarxes Socials i Màrqueting Digital:** És important que els Administradors col·legiats tinguin una presència a les xarxes socials i plataformes digitals per augmentar la seva visibilitat i poder competir amb les plataformes digitals, que generalment tenen un màrqueting agressiu. Publicar informació sobre serveis, casos d'èxit i consens per a comunitats de veïns pot augmentar la percepció de valor del seu servei.
- **Testimonis i Referències:** Aprofitar els testimonis de clients satisfets per generar confiança i credibilitat. L'experiència d'un Administrador de finques col·legiat amb un enfocament proper pot ser un gran avantatge quan es comunica bé a través de mitjans digitals.

Conclusió

Els Administradors de finques col·legiats han d'adaptar-se als nous temps incorporant tecnologia per millorar la seva eficiència, reduir costos i proporcionar un servei més transparent i accessible. No obstant això, el seu major avantatge competitiu segueix sent el servei personalitzat, la proximitat i el coneixement profund de cada comunitat, aspectes que han d'explotar al màxim per diferenciar-se dels models digitals més impersonals.

La combinació d'un enfocament proper, una gestió transparent i l'ús eficient de la tecnologia serà clau perquè els Administradors de finques col·legiats puguin prosperar en el mercat futur.

Evolució socioeconòmica i legislativa que afectarà el negoci de l'administració de finques

1. Previsió social

- **De la immigració:** Es preveu un increment de la immigració cap a Espanya degut a la inestabilitat en regions d'Àfrica i Orient Mitjà, cosa que podria augmentar la demanda d'habitatge de lloguer a les zones urbanes. Implicació: Els Administradors de finques hauran d'adaptar-se a una major diversitat d'inquilins i necessitats, a més de gestionar possibles sobrecàrregues en serveis comunitaris. (Font: Comissió Europea, *Migration Report*).
- **Crisi de natalitat:** La baixa taxa de natalitat a Espanya continuarà, provocant un envelliment de la població i una reducció del nombre de joves compradors d'habitatge. Implicació: Els Administradors de finques hauran de gestionar l'envelliment dels propietaris, amb possibles problemes d'accessibilitat i envelliment del parc immobiliari. (Font: INE, Projeccions demogràfiques).





2. Previsió Econòmica

- **Renda per càpita:** S'espera un creixement moderat de la renda per càpita, tot i que amb desigualtats regionals. A grans ciutats com Barcelona i Madrid, la renda serà major, cosa que podria elevar la demanda de propietats de qualitat i serveis d'administració més especialitzats. Implicació: Els Administradors de finques hauran d'oferir serveis diversificats i de valor afegit en zones urbanes per satisfer les expectatives més altes dels residents. (Font: *Eurostat, Economic Forecasts*).
- **Inversió en construcció:** Es projecta una recuperació gradual de la inversió en construcció, especialment en el segment de rehabilitació i habitatges sostenibles. Implicació: Els Administradors de finques hauran de coordinar cada cop més obres de millora en els edificis per complir amb les noves normatives d'eficiència energètica i sostenibilitat. (Font: Ministeri de Transports, Mobilitat i Agenda Urbana, Estadístiques de construcció).
- **Turisme i hotels:** La recuperació del turisme després de la pandèmia incrementarà la demanda d'apartaments turístics a les zones costaneres i urbanes. Implicació: Els Administradors de finques hauran de gestionar conflictes entre propietaris residencials i lloguers turístics, fet que pot generar tensions a les comunitats. (Font: Turespaña, Informe anual de turisme 2024).
- **Tipus d'interès:** Els tipus d'interès estan en fase de creixement degut a les polítiques del Banc Central Europeu per controlar la inflació. Això implica un increment del cost de les hipoteques, fet que pot refredar la compra d'habitatges i redirigir l'interès cap al lloguer. Implicació: Els Administradors de finques poden veure un augment de la demanda de lloguers, la qual cosa implica una major necessitat de gestionar contractes de lloguer, resoldre conflictes entre inquilins i propietaris, i coordinar l'accés als serveis bàsics per mantenir la qualitat de vida als edificis comunitaris. També s'hauran de preparar per gestionar una possible morositat elevada en les quotes comunitàries degut a l'augment de la càrrega financera dels propietaris amb hipoteques. (Font: Banc Central Europeu, Previsions de tipus d'interès 2024).

Els tipus d'interès en augment poden implicar més pressió sobre els pressupostos familiars, de manera que els Administradors hauran de tenir en compte aquesta realitat per mantenir una gestió de les despeses comunitàries que eviti l'increment de morositat. Això inclou buscar millores d'eficiència energètica que redueixin costos a llarg termini i proporcionar assessorament econòmic als propietaris per a una millor gestió dels recursos comunitaris.

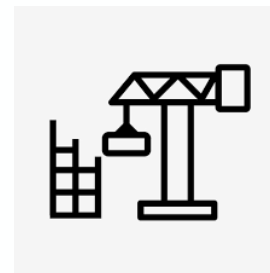
3. Previsió Legislativa

- **Normativa de lloguer turístic:** Es preveuen regulacions més estrictes sobre lloguers turístics per limitar la proliferació a grans ciutats i zones residencials. Implicació: Els Administradors de finques necessitaran entendre millor aquestes regulacions per assessorar els propietaris i evitar sancions, a més de gestionar els interessos contraposats dels propietaris que desitgin llogar turísticament. (*Font: Ajuntament de Barcelona, Pla Especial Urbanístic d'Allotjaments Turístics*).
- **Reforma de la Llei de Propietat Horitzontal:** Es preveu una reforma que faciliti la presa de decisions a les comunitats de veïns, sobretot per millorar l'eficiència energètica dels edificis. Implicació: Els Administradors hauran de ser capaços d'organitzar i gestionar les votacions i reformes necessàries per complir amb les noves exigències, fent èmfasi en la comunicació i l'assessorament als propietaris. (*Font: Congrés dels Diputats, Proposta de modificació de la Llei de Propietat Horitzontal*).
- **Nou impost sobre l'habitatge buit:** La pressió sobre els habitatges buits augmentarà amb la possible implementació d'un impost que incentivi la posada en lloguer d'aquests immobles. Implicació: Els Administradors de finques hauran de col·laborar estretament amb els propietaris per avaluar la millor opció per a aquests habitatges i adaptar-se als requisits fiscals i legals corresponents. (*Font: Ministeri d'Hisenda, Projecte de Llei sobre habitatge buit*).





- **Regulació del lloguer:** Es preveu una possible regulació més estricta del mercat de lloguer, amb mesures com el control de preus per protegir els inquilins i evitar increments desmesurats de les rendes. Implicació: Això pot afectar tant la gestió de propietats llogades com la rendibilitat dels propietaris, especialment aquells que depenen d'aquestes rendes per al seu sosteniment financer. Els Administradors de finques hauran de tenir una comprensió més profunda de la normativa per assessorar correctament als propietaris i adaptar les rendes als límits legals. També hauran de gestionar conflictes entre inquilins i propietaris a causa de l'impacte dels controls de preus en la rendibilitat de la propietat. (Font: Govern d'Espanya, Llei d'Habitatge 2023).
- **Normatives d'eficiència energètica:** Les polítiques de la UE requeriran una millora significativa en l'eficiència energètica dels edificis amb l'objectiu de reduir emissions, en línia amb el Pacte Verd Europeu. Això pot implicar la rehabilitació obligatòria d'edificis antics per assegurar que compleixin amb els nous estàndards energètics. Implicació: Els Administradors de finques hauran d'organitzar i coordinar les obres de rehabilitació necessàries, assessorant els propietaris sobre finançament, subvencions i la gestió de les obres. Això comporta també la necessitat de mantenir una comunicació efectiva amb els propietaris per evitar conflictes derivats dels costos i la durada de les reformes. (Font: Comissió Europea, Green Deal - Renovation Wave).
- **Obligacions en accessibilitat:** Hi haurà un increment de les normatives d'accessibilitat en edificis residencials per garantir l'accés a persones majors o amb mobilitat reduïda. Això s'alinea amb la voluntat de promoure l'envelliment actiu i l'autonomia de les persones amb discapacitats. Implicació: Els Administradors de finques hauran de gestionar la implementació d'aquestes normatives, que poden incloure la instal·lació d'ascensors, rampes o altres mesures d'adaptació. Hauran de comunicar les necessitats d'inversió als propietaris, coordinar l'execució de les obres i fer el seguiment de les subvencions disponibles per a aquestes millores. (Font: Reial decret sobre Accessibilitat 2024, Govern d'Espanya).

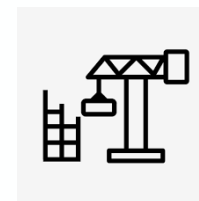


4. Previsió Sector Construcció i Habitatge

- **Augment de costos de construcció:** Els preus dels materials de construcció continuaran a l'alça degut a factors com la inflació, problemes de subministrament a nivell mundial i tensions geopolítiques que afecten la cadena de subministrament. Implicació: Els pressupostos per a la rehabilitació i manteniment d'edificis es veuran afectats, augmentant les despeses comunitàries. Els Administradors de finques hauran de gestionar l'impacte d'aquests increments en les quotes comunitàries, negociant amb contractistes per obtenir preus més competitius i buscant solucions que minimitzin l'impacte econòmic per als propietaris. Això pot comportar una pressió per mantenir la sostenibilitat financera de les comunitats, especialment aquelles amb propietaris amb menys capacitat econòmica. (*Font: OCDE, Economic Outlook*).
- **Habitatges sostenibles:** La demanda per habitatges amb certificacions de sostenibilitat, com els certificats BREEAM o LEED, augmentarà a causa dels incentius fiscals i una major conscienciació ambiental. La transició cap a un model més sostenible també està impulsada per la pressió normativa per reduir emissions i millorar l'eficiència energètica dels edificis. Implicació: Els Administradors de finques hauran de familiaritzar-se amb aquests certificats, ja que cada vegada més propietaris voldran adaptar els seus edificis per obtenir aquests estàndards i accedir a beneficis fiscals. Els Administradors hauran d'ajudar a gestionar els projectes de millora per aconseguir aquestes certificacions, cosa que inclourà la coordinació amb professionals de l'eficiència energètica i la sol·licitud de subvencions per reduir els costos per als propietaris. Això els posicionarà com a agents clau en la transformació cap a un parc immobiliari més sostenible. (*Font: Comissió Europea, estratègia de Sostenibilitat 2030*).

- **Parc de nova construcció i rehabilitació:** Es preveu que el parc de nova construcció i la rehabilitació augmenti de manera significativa durant els propers cinc anys, amb un enfocament especial en la construcció d'habitatges sostenibles i la rehabilitació d'edificis antics per complir amb les noves normatives d'eficiència energètica. Les polítiques europees, juntament amb incentius fiscals nacionals, impulsaran tant la construcció d'habitatges nous com la rehabilitació del parc immobiliari existent, que necessita actualitzacions per millorar l'eficiència energètica. Implicació: Els Administradors de finques tindran un paper fonamental en la gestió d'aquest procés, ja que hauran de coordinar projectes de rehabilitació que impliquin la modernització d'edificis antics per complir amb els nous estàndards, així com col·laborar amb promotors en la integració de nous propietaris en comunitats ja establertes. Això inclourà la supervisió de les obres, la gestió de la comunicació amb els propietaris, la negociació amb contractistes i la identificació de possibles subvencions i finançament per fer més accessibles les millores. El repte serà garantir que les comunitats mantinguin la seva qualitat de vida durant els treballs de rehabilitació i que les noves construccions s'integrin adequadament en els teixits urbans. (Font: *Ministeri de Transports, Mobilitat i Agenda Urbana, Informe de Projeccions de Construcció 2024-2028*).

Aquest increment en la nova construcció i rehabilitació representa una oportunitat per millorar la qualitat del parc d'habitatges a Espanya, alhora que planteja desafiaments als Administradors de finques en termes de gestió de la complexitat de les obres, l'adaptació a les noves normatives i la gestió financera de les comunitats de propietaris.



5. Previsió Sector Hoteler i Residències Temporals

- **Reconversió d'hotels i oficines a residències:** Alguns hotels i oficines seran reconvertits a habitatges degut a la baixa ocupació post-pandèmia. Implicació: Els Administradors de finques s'enfrontaran a noves comunitats amb propietaris amb expectatives diferents, cosa que requerirà una especialització en la gestió de propietats reconvertides i noves dinàmiques comunitàries. (Font: Savills, *Tendències del mercat immobiliari 2024*).



Implicacions Generals per als Administradors de finques

Els Administradors de finques hauran d'enfrontar-se a un context complex en els pròxims cinc anys, marcat per canvis demogràfics, econòmics i legislatius que exigiran una adaptació constant. Serà essencial millorar les competències en eficiència energètica, maneig de conflictes a comunitats amb lloguers turístics i assessorament en reformes i sostenibilitat. A més, la diversitat dels tipus d'inquilins i propietaris requerirà una major personalització dels serveis i una comunicació més efectiva per satisfer les expectatives tant de joves, immigrants, com d'una població envellida.

Conclusions executives per encarar amb èxit el futur de l'Administrador de finques els propers 5 anys

1. Digitalització i Automatització com a Oportunitat de Creixement

TRANSFORMACIÓ DIGITAL

La digitalització i l'automatització són grans oportunitats per millorar l'eficiència i oferir un servei de qualitat superior. Invertir en tecnologia permetrà als Administradors no només mantenir-se competitiu, sinó també liderar el canvi en el sector, donant un servei més àgil i adaptat a les noves demandes dels clients.

EINES DIGITALS PER MILLORAR LA VIDA COMUNITÀRIA

Adoptar plataformes digitals per a la gestió financera i la comunicació obre un camí cap a una administració més eficient i transparent, contribuint a una millor experiència per als copropietaris.



Factors	Model Digital	Model Tradicional
Fortaleses	Reducció de costos, accés en temps real	Atenció personalitzada, coneixement del client
Oportunitats	Escalabilitat, expansió ràpida	Adopció de tecnologia per complementar el servei
Debilitats	Menor interacció personal	Major estructura de costos
Amenaces	Dependència de tecnologia, menys flexibilitat en casos complexos	Competència de plataformes més àgils

2. Formació Continuada com a Clau per a l'Èxit

CAPACITAR-SE PER SER LÍDERS

La formació continuada és una eina poderosa per assegurar que els Administradors es mantinguin com a referents dins del sector. Amb la formació en tecnologies emergents i en noves normatives, els Administradors poden estar al capdavant dels canvis i oferir sempre el millor servei als seus clients.

UNITAT EN LA FORMACIÓ

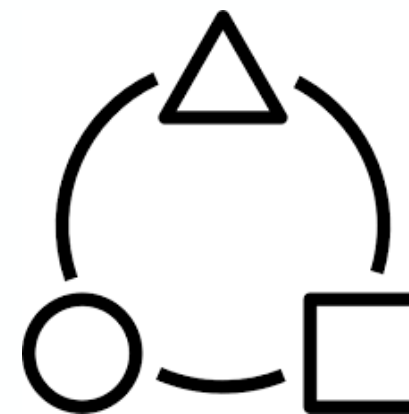
Potenciar la formació específica permetrà que tots els professionals del sector puguin oferir el mateix nivell d'excel·lència, creant una imatge positiva i homogènia del col·lectiu.

ESTUDIS DE GRAU PROPI:

Específics per a la professió que donin garantia del *know how* necessari per exercir la professió.



3. Diversificació de serveis per Crear Valor Afegit



OPORTUNITAT PER AMPLIAR L'OFERTA

Ampliar la gamma de serveis és una manera de consolidar la relació amb els clients i de destacar al mercat. Els Administradors tenen l'oportunitat de convertir-se en assessors integrals, oferint serveis de consultoria sobre rehabilitació, eficiència energètica i gestió de subvencions. A causa de l'entrada que hem aconseguit podem arribar a fer **la gestió integral del patrimoni del propietari** a través dels diferents productes i serveis.

PLANIFICADOR DE RENDIBILITAT

Els Administradors han d'ajudar a entendre que **el patrimoni dels clients requereix una anàlisi de la planificació de les inversions** i de la seva rendibilitat. Es d'aquesta manera que podem ajudar a que, d'una manera professional, cada euro d'inversió s'ha d'estudiar en funció del retorn esperat i demostrar-ho amb informes professionals

SOLUCIONS A MIDA PER A CADA COMUNITAT

La capacitat d'oferir serveis personalitzats aporta una diferenciació important respecte a les plataformes digitals, ajudant a cada comunitat a aconseguir els seus objectius de manera específica i individualitzada. Com a punt diferencial podem incorporar un **"Arquitecte de Capçalera"** des del col·legi que ajudi a donar rigor a les accions que s'han de desenvolupar a les diferents comunitats.

4. adaptació Proactiva per Afrontar la Competència amb Èxit

COMPETIR AMB INNOVACIÓ

La competència amb plataformes digitals representa una excel·lent oportunitat per innovar. Els Administradors poden aprofitar el millor de la tecnologia alhora que mantenen el contacte personal i directe amb els clients, oferint així un servei únic.

ALIANCES PER MULTIPLICAR LA FORÇA

Col·laborar amb altres professionals i establir aliances estratègiques permetrà als Administradors guanyar en capacitat i millorar el servei, fent-los més atractius en un entorn competitiu.

ENVELLIMENT DE LA PROFESSIONIÓ

El 70% dels professionals fa més de 20 anys que l'estan exercint. Això suposa una possibilitat d'adquisició de carteres, sobretot atenent a que el 56% té menys de 100 comunitats administrades. Això suposa una oportunitat en l'adquisició de carteres de clients. El col·legi pot ajudar en aquest sentit atenent al seu objectiu estratègic de "Reempresa".



5. Millora de la Satisfacció del Client i Experiència d'Usuari (UX) com a Prioritat



CENTRAR-SE EN EL CLIENT PER FIDELITZAR

La satisfacció del client és la clau de l'èxit continuat. Els Administradors tenen l'oportunitat d'implementar millores en la comunicació i l'atenció personal, aprofitant tant els canals digitals com els tradicionals per garantir una experiència excel·lent, - **és el gran punt de diferenciació del nostre model de negoci** -, així com controlar el nivell de satisfacció del nostre servei d'una manera continuada i quantitativa.

PROXIMITAT I EMPATIA

La proximitat amb els clients és un valor insubstituïble que els Administradors poden aprofitar per crear vincles forts i de confiança, que es tradueixin en una major fidelització i recomanació.

PRESENTACIÓ D'INFORMES ALS CLIENTS

S'ha de millorar el format i les formes de presentació dels diferents informes que reben els clients. La professió s'ha de professionalitzar en aquest sentit per donar una imatge actualitzada en la línia de les empreses de serveis modernes. La manera actual de fer no ha avançat, sobretot en els petits Administradors, cosa que dona una imatge de vegades arcaica que no afavoreix la imatge de l'Administrador.

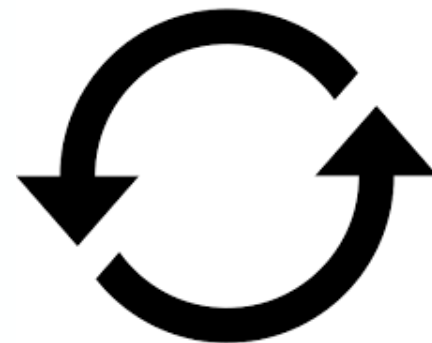
6. modernització de la Imatge del Sector

ESTRATÈGIES POSITIVES DE COMUNICACIÓ

Modernitzar la imatge de l'Administrador de finques és una oportunitat per posicionar el sector com a innovador i essencial per a la qualitat de vida de les comunitats. Posicionar-se com a professionals preparats i adaptats als nous temps contribuirà a reforçar la confiança de les comunitats.

PRESENCIA DIGITAL PER CONNECTAR AMB MÉS PÚBLIC

La presència en xarxes socials i altres canals digitals permet arribar a més gent i augmentar la visibilitat. Mostrar casos d'èxit i compartir consells útils pot ajudar a crear una imatge positiva i atractiva del sector.



7. Inversió en Digitalització i adaptació a Canvis

• Reguladors com a Avantatges Competitius

CANVIS LEGISLATIUS COM A OPORTUNITAT

Els canvis en la normativa no són només reptes, sinó també oportunitats per posicionar-se com a experts i assessorar les comunitats de manera efectiva. Els Administradors han d'estar sempre un pas endavant, preparats per ajudar les comunitats a adaptar-se.

INVERSIÓ EN TECNOLOGIA PER MILLORAR EL SERVEI

La tecnologia és la clau per oferir un servei millor, més ràpid i més eficient. Invertir en digitalització no només ajudarà a reduir costos, sinó també a millorar la qualitat del servei, fent que els Administradors siguin imprescindibles per a les comunitats.



Conclusió Optimista per encarar el futur a 5 anys

El futur de l'Administració de finques està ple d'oportunitats per als professionals que estiguin disposats a innovar, aprendre i adaptar-se. La combinació d'un servei proper i empàtic amb l'eficiència i la transparència que ofereixen les eines digitals permetrà als Administradors prosperar en un mercat cada vegada més competitiu. Els col·legiats poden mirar cap al futur amb confiança, sabent que tenen les eines i les capacitats necessàries per destacar i aportar valor afegit a les comunitats que gestionen. La clau serà l'adaptació, la innovació i, sobretot, la voluntat d'afrontar els reptes amb una actitud positiva i proactiva.

RECOMANACIÓ D'ACCIONS A DESENVOLUPAR PER EL COL·LEGI D'ADMINISTRADORS DE finques DE BARCELONA I LLEIDA

1

CONCIENCIACIÓ A COL.LEGIATS

1. CONCIENCIACIÓ A TOTS ELS COL.LEGIATS DE L'INFORME PRESENTAT

- Estat de l'art avui i com han de evolucionar (creació document)
- Enviament d'un document resum de l'estudi a tots els col·legiats
- Sessions reduïdes i dirigides per sensibilitzar com han de reaccionar envers el futur (20 persones amb sessions de treball en equip per arribar a les conclusions per si mateixos)



2

FORMACIÓ A COL.LEGIATS

2. DESENVOLUPAMENT PROGRAMA FORMACIÓ EN DIFERENTS ÀREES:

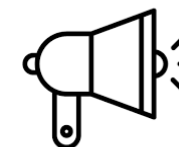
- Noves formes de relació amb els clients
- Noves implicacions legislatives
- Com començar a digitalitzar la nostra empresa
- Serveis digitals per els clients
- Marketing per administradors de finques
- Generant experiències exitoses amb els clients (operatives clau)
- Presentació d'informes a clients



3

CAMPANYA COMUNICACIÓ OBERTA

3. CAMPANYA DE COMUNICACIÓ



- Poster per a penjar als despatxos sobre els valors de ser un administrador col·legiat
- Poster per penjar a les comunitats sobre els valors de treballar amb un administrador col·legiat
- Campanya de xarxes socials fent èmfasi punt per punt sobre el valor de treballar amb un administrador col·legiat
- Campanya de marquesines sobre els valors de treballar amb un administrador col·legiat
- Enviament d'emailing o postal a presidents de les comunitats sobre el rol de l'administrador col·legiat i les garanties que dona (disseny tríptic)
- Enviament d'emailing o postal a associacions de veïns sobre el rol de l'administrador col·legiat i les garanties que dona (disseny tríptic)

4

CAMPANYA RELACIONS PÚBLIQUES

4. CAMPANYA DE RRPP

- Trovades amb associacions de veïns per explicar el rol de l'administrador de finques col·legiat.
- Generar entrevistes de premsa, ràdio , tv i influencers sobre el rol de l'administrador de finques col·legiat i les diferències amb els no col·legiats: “**Les necessitats de les comunitats avui**”.



5

ACCIONS LOBBYING

5. CAMPANYA DE GRUP DE PRESIÓ (LOBBY) AMB LA RESTA DE COL.LEGIS D'ADMINISTRADORS DE finques D'ESPANYA ENVERS:

3 Fronts:

- Ministeri corresponent govern espanyol
- Conselleries CCAA
- Comissaris europeus



- Per modificar la legislació d'obligacions per poder exercir la professió -obligatorietat d'estar col·legiat-
- Per establir uns barems orientatius de tarifes per serveis (que es puguin ensenyar al client)

Fí de l'informe

MOLTES GRÀCIES



Aragó, 204
08011 Barcelona
T. +34 934 520 844
info@eada.edu
eada.edu

-  EADABS
-  @EADABusiness
-  EADABusinessSchool
-  linkedin.com/company/eada
-  blogs.eada.edu
-  eadabarcelona
-  @EADABusinessSchool



Leading what matters