

En Miquel Ibarz i en Robert Muntada van constituir Imisa S.A. l'any 1976, i avui qui porta el pes gros de l'empresa és en Francesc Xavier Ibarz, fill d'un dels fundadors. La primera època d'aquesta empresa immobiliària va caracteritzar-se per la venda de terrenys. Cal afegir, però, que des que el nostre protagonista en aquestes dues pàgines s'hi va incorporar, quatre anys més tard, també s'ocupen de la construcció d'habitatges, de manera que posen a la venda tot el paquet, el terreny amb la casa inclosa.

S'ha d'apuntar també que quan el pare del nostre interlocutor i el senyor Muntada van començar tota la venda de terrenys es feia a través d'intermediaris, totalment aliens a la societat que havien constituït, i que ja aleshores la Costa Brava es distingia com a centre d'interès per al turisme sobretot estranger. Van passar els anys, però, i com que la tasca d'aquells intermediaris no els acabava de convèncer en Miquel i en Robert van decidir vendre directament. A partir d'aquell moment, en Francesc Xavier va començar a buscar enllaços fora de les nostres fronteres.

Actualment Imisa té una oficina a Barcelona i una altra a la zona residencial anomenada Vescomtat de Cabanyes, al terme municipal de Calonge, a la comarca del Baix Empordà. Aquest últim despatx és el que es troba al mateix peu de la urbanització, per atendre els clients que s'interessen per la compra de xalets, i és en aquest indret on el nostre entrevistat els ofereix ja acabats, tot amb unes condicions de pagament molt interessants. Les torres són d'estil rústic, amb arcs de mig punt, finestres amb arcades i un toc mediterrani, diferents les unes de les altres però totes amb un comú denominador, l'elegància i l'orientació al sud.

Aquesta sembla ser la línia que més agrada al client estranger, així que ara ja hi ha uns sis-cents xalets amb propietari i queda encara la possibilitat de construir-hi uns dos-cents trenta més. El preu d'una torre totalment acabada, amb piscina i vuit-cents metres de jardí, oscil·la al voltant dels vint-i-dos milions de pessetes. L'avantatge és que el client pot comprovar abans de comprar si tots els acabats són del seu gust, ja que Imisa compta amb un estoc important de xalets amb les claus a la mà per ensenyar, i així el client s'estalvia sorpreses. No obstant això, si no es troba res que encaixi amb la idea del client també es pot fer la torre a mida, segons els seus desitjos però amb la direcció tècnica i orientació d'Imisa.

Això explica una mica l'èxit de l'empresa, que compta amb nou persones a disposició del possible comprador, a banda dels diversos contactes que té també a l'estranger. **"Indirectament hi treballem molta gent, perquè la immobiliària, igual que el sector de l'automòbil, és una màquina de tren que arrossega darrera tota la resta de l'activitat econòmica"**, diu en Francesc Xavier. Pel que fa a la tasca d'escollir els intermediaris, tant aquí com en altres països, el nostre protagonista assegura que l'experiència ajuda molt a l'hora d'esbrinar si un comercial és honrat, perquè considera que la seva obligació moral és que el client quedi totalment satisfet. Això, a més a més, constitueix la millor publicitat que es

pot fer.

En la mateixa línia, cal assenyalar que el responsable d'Imisa considera que és fonamental tenir contactes fora, a països com ara Suïssa, Alemanya o França, i és que no n'hi ha prou a ensenyar unes fotos, sinó que cal una persona que es cuidi de mantenir un contacte més o menys periòdic amb el client que ve de l'estranger: **"Jo aquí ja intento de donar el millor servei possible, amb els meus col·laboradors."** L'empresa, en aquests moments, també està en contacte amb el COPCA, que també fa gestions per trobar intermediaris, per veure si poden obrir el mercat cap a Rússia i els països escandinaus, i finançar-lo més al Regne Unit.

En Francesc Xavier, d'altra banda, afirma que els barcelonins, que fins ara havien tingut sempre preferència per les costes del sud, han descobert per fi la Costa Brava, i és que en la seva opinió, tant a nivell nacional com internacional, els encants naturals i culturals d'aquest meravellós indret de Catalunya són força desconeguts. Aquest fet és paradoxal, ja que el turisme és la principal font d'ingressos, i per tant, s'hi hauria de donar més importància. Una de les possibilitats per esmenar aquest desconeixement és la de millorar encara més les comunicacions: **"A la sortida de l'autopista cap al centre de la Costa Brava, per exemple, et trobes només amb una via d'un sol carril."**

Així, si les comunicacions milloressin, els possibles clients que treballen a Barcelona o a altres ciutats importants podrien traslladar-se a viure-hi, mentre que fins que aquesta distància no es redueixi amb millors infraestructures Calonge encara serà massa lluny per convertir-se en una població de primeres residències, com ha passat ja amb Vilassar de Mar o El Masnou en relació a gent que fins ara vivia a la capital catalana i ha deixat la gran urbs per guanyar en qualitat de vida.

Quant a l'actuació dels ajuntaments a l'hora d'urbanitzar, el nostre protagonista creu que encara es posen massa traves als promotors, i que seria molt positiu que els consultessin en aquests temes. Això no obstant, cal destacar la preocupació que mostren envers la conservació de les platges, com les de Sant Antoni de Calonge o Palamós, que han merescut ja la bandera blava que atorga la Unió Europea i que indica que són de primera categoria. Finalment, en Francesc Xavier subratlla la importància de l'aspecte formatiu per tal de reivindicar que es proporcioni més experiència pràctica durant els estudis en general: **"Jo vaig fer tres cursos d'arquitectura i vaig poder comprovar per mi mateix que tot era teoria."** Gràcies a la seva formació, tanmateix, sempre sol dir-hi la seva, quan es tracta de fer els plànols dels nous habitatges: **"Els xalets s'han de fer tal i com els volen els clients, amb la nostra orientació; si he de tenir una sèrie de cases totalment acabades m'he d'assegurar que les podré vendre, i de vegades l'arquitecte deixa de banda la part comercial i d'ús de l'habitatge."** Així doncs, només cal esperar que l'obertura d'Imisa cap a nous mercats continui a l'alça, i és que convindrem que de bones condicions perquè això succeeixi no li'n falten.



**Francesc Xavier Ibarz** – Barcelona / Calonge de Mar (el Barcelonès / el Baix Empordà)