

El nom de Riva y García té un origen centenari, com ho prova, per exemple, que cedís en el seu moment part dels terrenys que ara acullen el Palau de la Música Catalana, i va ser una empresa que va anar tenint, al llarg del temps, vessants diferents, entre les quals una activitat immobiliària que deixaria posteriorment. Dit això, s'ha d'apuntar que el rebesné d'un dels personatges d'aquella època, en Simeón García-Nieto, soci i propietari avui, amb l'Elisabeth Batet, de Riva y García Fincas, explica la recuperació d'aquesta històrica marca per al mercat immobiliari dels nostres dies.

"Fa més de deu anys –recorda– que vam començar aquest projecte empresarial aprofitant l'experiència que teníem, que era el nostre fort, i d'alguna forma vam fer servir un nom que ja tenia una determinada trajectòria i imatge dins del que era el món immobiliari a Barcelona, un posicionament en el mercat, i vam decidir revitalitzar-lo, donant-li lògicament un aire nou d'acord amb els temps que corren."

Així, Riva y García Fincas es dedica ara, bàsicament, a administració de finques, compravenda, lloguers, renda antiga i assessorament en inversions immobiliàries, amb dues oficines a Barcelona i tres més entre Sant Cugat, Alacant i València, aquestes dues amb **"delegacions compartides"**. Això, i el fet que l'empresa no faci promocions però col·labori amb altres que sí que ho fan, ens duu a parlar de la cooperació entre agències, que en Simeón valora positivament, si bé afegeix que de vegades és **"complicat"** perquè l'augment del número de professionals en actiu és inversament proporcional a la confiança que entre ells es tenen, per falta de coneixement mutu.

El nostre protagonista, tanmateix, més que barrar el pas a allò que molts coneixen com a intrusisme –**"estem en un mercat lliure que les autoritats no poden depurar"**, diu–, advoca per **"anar potser a una més gran formació del consumidor, que de vegades no és capaç de distingir; hauria de seleccionar el tipus de serveis que vol i exigir una sèrie de garanties, a l'empara dels col·legis professionals"**.

L'Elisabeth, per la seva part, parla de **"definir primer molt bé les seves necessitats i després assegurar-se que el producte sigui correcte legalment, urbanísticament i tècnicament"**, i en Simeón insisteix, no en va té la sensació que **"de vegades s'exigeix més a l'hora de comprar un cotxe que davant d'una inversió, la compra d'un habitatge, que segurament serà la més important en la vida d'aquella família"**. En aquest sentit, el nostre interlocutor entén que **"la il·lusió també hi fa molt"**, però la seva sòcia, tot i reconèixer que **"la gent, de vegades, deixa de veure coses en un pis que en una segona o tercera visita veuria"**, assegura que **"cada cop menys es firmen coses corre-cuita i es reflexiona més, en fer una compra"**, i encara dóna un consell al consumidor, **"que vegi el producte a diferents hores del dia i fins i tot de la nit"**.

L'Elisabeth, en la mateixa línia, assenyala que **"l'ideal abans de firmar un contracte d'arres seria que el consumidor es posés en mans d'un professional que li mereixés confiança, i si no hi ha més remei que s'assessori directament i faci unes mínimes comprovacions; els diners costen molt de guanyar i s'ha de defensar fins a l'última**

pesseta".

Després de sentir aquesta afirmació, ens sembla que la gent que tria invertir en el món immobiliari –tants, en aquests moments, que la nostra protagonista parla de **"febre"**– deu tenir la mateixa filosofia, no en va aquest mercat és dels més segurs: **"Encara que hi hagi èpoques de crisi, en aquest sector si has comprat bé és molt difícil arribar a perdre cèntims; guanyaràs més o menys, però perdre..."**

Quant a això, demanem als propietaris de Riva y García Fincas si aquí, com a d'altres països d'Europa, és rentable edificar per llogar, i l'Elisabeth, que ho veu **"difícil"**, deixa que en Simeón ho raoni: **"Hi ha molts factors que poden influir, el primer una més gran experiència en comprar i vendre, que llavors s'entra i se surt, en determinades promocions, i després que la mentalitat és diferent; aquí sempre s'ha valorat molt la propietat i fora, en canvi, es llogava per canviar de casa cada cert temps. Hi ha una sèrie d'inèrcies que cal anar trencant i també s'han de donar al·licients al mercat de lloguers, que al final haurem d'arribar-hi."**

El nostre entrevistat diu això, en gran part, perquè **"ja no hi ha més Barcelona"**, i l'Elisabeth assenteix: **"Ens haurem d'acostumar als pisos de segona mà, a rehabilitar-los bé i aprofitar-los; de fet, aquest podria ser el futur de les empreses immobiliàries de Barcelona, perquè de sòl nou n'hi ha poquíssim i, en canvi, hi ha molta superfície vella molt digna que rehabilitada pot quedar molt bé."**

Els nostres protagonistes asseguruen al respecte que ja s'està fent, això, aquí, al barri del Carmel a València i al centre de París, i només avisen que **"exigeix inversions importants"**, no sense afegir que **"l'Eixample i el Casc Antic, per exemple, poden donar encara molt de si"**, a la primera zona, entre d'altres coses; perquè **"hi ha grans superfícies, obsoletes per a les necessitats d'avui en dia, pisos de tres-cents metres quadrats que no tenen gaire sortida i que es podrien dividir, fins i tot per fer-los més accessibles a la gent que ja hi viu"**.

Una altra solució per a la manca de sòl podria ser créixer en alçada; és clar que sembla que de moment el consistori s'hi oposa i que a l'Elisabeth tampoc no li fa gaire gràcia: **"Per a mi fa bé, l'ajuntament, perquè d'alguna manera s'ho mira tot des d'un punt de vista global, fins i tot una mica utòpic, i és fantàstic que intenti protegir-nos a tots... Passa que en retallar s'encareix molt més el sòl i s'entra en una dinàmica que els que ens ho mirem des del punt de vista de l'empresa immobiliària..."**

En Simeón, per la seva part, també hi diu la seva –**"una cosa és que fem tot un Manhattan, que ho reconvertim tot en gratacels, i una altra que es pugui fer en moments determinats i llocs estratègics, com la torre de Calatrava que hi ha a Montjuïc, que m'agrada però potser deixaria d'agradar-me si n'hi hagués vint-i-una"**– i acaba amb la seva estratègia per encarar el futur amb garanties d'èxit: **"Jo crec que s'ha de lluitar dia a dia, estar a sobre de tot i ser receptiu a nous temes, que els mercats són cada cop més dinàmics i la globalització afectarà tots els sectors."**



Elisabeth Batet i Simeón García-Nieto – Barcelona / Sant Cugat del Vallès (el Barcelonès / el Vallès Occidental)