

Ja d'entrada, en Sergi Brun vol que quedi clar que ell no es dedica a ensenyar i vendre pisos: **"La feina de l'assessor immobiliari no és obrir portes, i precisament el mal és aquest, que tanta i tanta gent es pensí que adquirir un habitatge és que te l'ensenyin, pagar-lo i que ja en siguis propietari. Hi ha un munt de detalls importantíssims pel mig que cal tractar; és inadmissible per al bon professional que s'arribi al notari i no es pugui signar, perquè encara hi hagi entrebancs legals. Nosaltres som una empresa de serveis."**

Trobar i quedar-se un pis, que és el producte estrella que Activa Gestió Immobiliària treballa a Barcelona i l'àrea metropolitana, és un procés que cal conèixer al detall: **"Des de la redacció de l'anunci passant per la tria de comprador, i fins als aspectes més tècnics, fiscals i jurídics, aquest és el servei que ha d'oferir el bon assessor per arribar a signar la compravenda davant notari amb tots els caps lligats, i amb la total satisfacció tant del venedor com del comprador."**

Amb aquesta concepció tan estricta de l'agent de la propietat immobiliària, no és gens estrany que el nostre protagonista valori, per damunt de tot, una formació ferma: **"Jo ja fa nou anys que em dedico professionalment al sector i he tingut temps de preparar-me amb tota mena de cursos sobre gestió d'immobles; ara mateix faig la carrera d'expert immobiliari. L'aprenentatge és bàsic, tant com l'experiència, encara que no qualsevol persona formada assoleix la professionalitat que caldria esperar."**

En Sergi es refereix a una competència que no acostuma a ser gaire lleial: **"Les perspectives de mercat i els baixos interessos han animat la gent a plantar-se dins del sector. Tanmateix, no només cal veure aquestes perspectives de color de rosa, hi ha les despeses fixes de l'empresa, l'estructura, el coneixement... Quan jo vaig començar vaig voler conèixer el sector des de dins mateix, i allò que vaig veure em va deixar esborronat. Que s'hagi de fer ús de la mentida per arribar a cobrir objectius és la darrera cosa que esperava."**

Llavors ell es va voler demostrar que sense recórrer als tripijocs també es podia anar endavant, i mentre desenvolupava el departament immobiliari d'un bufet d'advocats la idea de crear una empresa amb personalitat pròpia i nom reconegut no el va abandonar mai. Així les coses, ara fa dos anys va escollir un local a peu de carrer i va fundar Activa: **"La competència, sempre que sigui digna, ens espavila i ens fa ser creatius; el que no es pot tolerar és que es formi gent per entrar al sector i en el curset -que ja és prou minso- s'ensenyi a treure el producte de les altres agències. A Activa ho tenim molt clar, avançem vers els objectius tocant sempre de peus a terra i construïm una empresa per al futur, perquè la baixada que, com sempre dins de l'economia tant nacional com mundial, ens vindrà no ens enxampi com a tants altres, que surten un dia i tanquen l'altre; aquest pastís no dóna, per a tants com som."**

D'aquesta manera, la firma d'en Sergi aixeca la persiana cada dia i es troba amb un mercat que evoluciona al mateix ritme que la capital, així que tot i basar-se en la compravenda de pisos, Activa també lloga i

rehabilita, i no descarta explorar, més endavant, el món de les promocions. El procés és sempre el mateix, però adaptat a cada tipus d'habitatge i situació geogràfica: **"El producte de comarca és seleccionat i controlat en exclusiva, mentre que a Barcelona, per la manca de sòl, el condicionament i rehabilitació de finca antiga ja és una realitat."**

Si a la capital només queda l'opció de l'habitatge reciclat, podem, si més no, escollir si volem ser propietaris o llogaters: **"Tenim un departament de lloguers, des dels més econòmics fins als d'alt standing. El principal client per als lloguers de renda alta és la multinacional i l'estranger que ve de països on el lloguer és el principal. Aquí, en canvi, és al contrari, i no crec que les tendències s'europèitzin; per fer-ho caldria un canvi de mentalitat del client i a més xoquem amb la realitat socioeconòmica del mercat. Ara per ara les condicions són molt més favorables per comprar; llogar és un pou sense fons, mentre que comprar vol dir tenir patrimoni i avantatges fiscals. Per altra banda, els propietaris tampoc no afavoreixen gens el lloguer, perquè la venda els deslliura de molts maldrecaps."**

Els tràmits legals per evitar aquestes situacions són cada dia més ràpids, però no prou per eradicar-les: **"Hi ha professionals del no pagar que s'ho munten la mar de bé, no fan res més que anar de lloguer en lloguer, i després del desnonament es declaren insolvents, amb la qual cosa s'ha de recórrer a l'embargament de béns. Per evitar arribar a aquests extrems, l'empresa immobiliària cerca possibles informes sobre el llogater; és l'única manera d'estalviar al propietari les despeses d'advocat i els desperfectes del pis. ¡Hi ha hagut llogaters que han desaparegut sense pagar i fins i tot s'han endut els endolls!"**

El món dels immobles, d'altra banda, és molt més complex del que ens puguem pensar els profans: **"És dur si el que vols és deixar satisfetes totes les parts, però tot i que pugui sonar a tòpic el que es busca és la satisfacció del client, perquè aquesta genera el boca a boca i fa que anem sumant. ¡I quanta gent ens diu que ja era hora que algú els assessorés com cal!"**

Quan al vespre en Sergi tanca l'oficina, fins i a tot ell, que és un professional convençut de la seva vocació, li cal canviar el xip; a casa l'espera la música, els diaris, els esports nàutics i totes les cabòries que s'endú de la feina i que ha de pair sol: **"Fundar l'empresa és relativament fàcil, mantenir-la és més difícil. Per a qualsevol que s'hi vulgui dedicar, jo li aconsellaria que es plantegés perquè ho vol fer. ¿Hi creu realment? Després només cal il·lusió, professionalitat, capacitat de treball i disposició a arriscar-se."**

Tot plegat és el que ha ficat el propietari d'Activa dins del món immobiliari, i encara li falta complir un objectiu, fixar les normes per a un joc net. Quant a això, el nostre protagonista reconeix que en aquest somni ni tan sols en Ramon Seguí, el bon amic i veterà del sector que sempre li ha donat el consell just, no el podrà ajudar, així com tampoc en Josep Guindulain, també bon amic i soci de l'empresa. Aquest repte l'haurà d'afrontar en Sergi tot sol, ara que tot just travessa la trentena.



Sergi Brun – Barcelona (el Barcelonès)