

En Mateu Carbonell és administrador des dels vint-i-quatre anys, tot just després d'haver acabat la carrera de Dret, i des d'aleshores que no ha fet sinó pujar el prestigi d'una empresa que, fundada pel seu pare, en Miquel Carbonell, és avui símbol d'honoradesa i professionalitat. Gaudir d'aquest estatus, tanmateix, no ha estat pas tasca fàcil, i s'ha hagut de guanyar al llarg dels anys.

Així doncs, Finques Carbonell és empresa d'origen familiar i el nostre protagonista digne fill del seu progenitor, un prestigiós procurador dels tribunals de Barcelona, i ja de ben petit, juntament amb els seus germans, en Miquel Àngel –procurador-, l'Anna Maria i la Maria Teresa, ajudava el pare tot fent rebuts, anant-los a cobrar, passant cartes a màquina, i fent un munt de tasques més, pròpies de l'administració de finques.

Com veiem, l'administració a la família té unes arrels ben profundes i de consolidada gestació, i es remunten a quan aquest món tan específic era encara territori verge. És clar que en Mateu és un administrador vocacional, que li ve de mena, com també sembla que sigui el cas d'en Miquel Bascompte, el seu nebot, fill de la Maria Teresa, que és a punt d'acabar Dret i sembla decidit a convertir-se en el relleu generacional d'en Mateu, si més no així ens ho diu aquest: **“Jo li vaig dir que no tenia fills, que m'agradaria que treballés amb mi al despatx i estaria molt orgullós que el dia de demà ocupés el meu lloc.”**

És evident, en qualsevol cas, que al Miquel encara li queda un llarg camí per recórrer, per arribar on ho ha fet el seu oncle, i per això haurà d'escoltar sovint la veu de l'experiència, que ara li obre el cor i li diu que **“aquesta professió és molt sacrificada, però amb vocació i ganes de fer les coses pots arribar on et proposis. Allò que és més important és que t'agradi el que fas i, d'aquesta manera gaudiràs en la teva feina i aconseguiràs arribar al punt més alt”**. En Mateu porta actuant així ara fa quasi trenta anys, els que fa que és al capdavant de Finques Carbonell, que data del 1929 –setanta anys al peu del canó!–.

Una altra de les claus de l'èxit, segons ell, és guanyar-se l'amistat del client, no veure'l només com a això: **“Nosaltres no fem com els grans monstres del ram, les grans immobiliàries, que volen col·locar el seu producte a tot preu, sense pensar que estan tractant amb persones. Només miren de fer diners, i és clar que és important guanyar-se la vida -no hi ha ningú a qui no li agradi, i a poder ser, quant més millor-, però no ho és menys que les persones amb les quals tractes a la feina et vegin com un amic, algú en qui poder confiar. Així, tornaran a tu un altre cop i et recomanaran, i allò que va començar com una simple relació professional es pot acabar convertint amb els anys en un vincle afectuós.”**

En Mateu diu que si això és d'aquesta manera és perquè veu la feina des del prisma d'un autèntic administrador, perquè ell, encara que es dediqui al món immobiliari en general, és **“administrador de finques per sobre de tot”**, i vol que quedi ben clar. D'altra banda, i per la forma en què el nostre protagonista ens explica la seva activitat, sem-

bla que sigui una bassa d'oli, però ens aclareix que no tot són flors i violes, que s'han de combatre factors externs que enterboleixen el desenvolupament normal de la tasca diària. L'exemple més clar són els morosos de les comunitats de propietaris, remissos de vegades fins a la societat a satisfer les seves quotes de despeses ordinàries reportades.

Pel que fa a la competència, en Mateu opina que s'està tornant ferotge i que és tot un fenomen la proliferació d'immobiliàries i administracions que, d'ençà uns anys, han aparegut en el sector. És una lluita en què sobreviuran els millors, entre els quals oncle i nebot estan convençuts que estarà Finques Carbonell. És clar que per aconseguir-ho s'ha de marcar cada cop fites més altes, com ho demostra la seva participació en les dues edicions celebrades del saló immobiliari internacional, el Barcelona Meeting Point.

En aquest sentit, s'ha d'assenyalar també la progressiva introducció a nous mercats, sempre buscant donar el millor servei als altres: **“Ens estem obrint a zones fora de la nostra àrea d'influència, que és el Barcelonès, i quan algú busca un producte arreu fem mans i mànigues per trobar-li, bé per nosaltres mateixos o amb l'ajuda de companys del sector, tant a la resta de comarques catalanes com fins i tot a les Balears o a Madrid.”** El nostre interlocutor és a favor de la col·laboració, doncs veu en ella de vegades l'única manera de poder donar a la gent allò que necessita.

En la mateixa línia, cal esmentar l'oficina comercial que Finques Carbonell va inaugurar fa pocs mesos al carrer París de Barcelona, al costat del cinema Astòria, amb la intenció de donar a conèixer a tothom, de forma directa, tot un ventall de productes que són a disposició del client i que es manifesta en pisos, tant de venda com de lloguer, locals comercials, torres, places d'aparcament i un llarg etcètera del qual tenen tota la informació escaient que no dubtarà en facilitar personal qualificat, com ho és tot aquell que forma part de l'equip de col·laboradors amb què compta en Mateu, a la vora de cinquanta. Tots ells posen al servei de la seva professionalitat la més avançada tecnologia, sofisticats ordinadors que compten amb la incorporació no mancada de complexitat dels programes més adequats per fer front des de l'administració de finques pròpiament dita fins als pisos en règim de lloguer: **“Quan vam impulsar la introducció al despatx dels nous programes d'ordinador –Windows'95, amb Excel, Word i Access-, aquesta va estar envoltada de no poques dificultats, perquè s'havia de fer una transició en molt poc temps, passant d'un sistema informàtic que ens havia donat servei durant molts anys, però que havia quedat obsolet, a un de molt més sofisticat i del qual amb prou feines en sabíem res.”**

En Miquel, a les portes d'enfrontar-se a la vida i de fer de l'administració el seu món, pren bona nota de tots els consells d'en Mateu, un bon mestre del qual pot aprendre i que posarà tota la seva experiència al servei del deixeble perquè arribi a saber-ne tant com ell, i que li adverteix que només triomfarà en aquest negoci quan aconseguixi el tresor més valuós de tot administrador que es preu de ser-ho, l'estimació i afecte de la gent.



Miquel Bascompte i Mateu Carbonell – Barcelona (el Barcelonès)