

En Gil Cristià, agent de la propietat immobiliària (API), és el director general de Brisasol, firma dedicada a la compravenda de finques i locals, lloguer d'apartaments, administració d'immobles i promocions immobiliàries. L'empresa compta amb oficines a Salou, Miami Platja, Segur de Calafell, Reus, Saragossa, Logroño i Cerdanyola. El nostre protagonista és també president del Col·legi Oficial d'APIs de la província de Tarragona i vicepresident del consell català.

El negoci, tanmateix, es va fundar el 1968 com a empresa familiar, i en Gil, que havia estudiat a Esade, va començar la seva trajectòria professional donant un cop de mà el pare: **"Ell em va ensenyar que per ser bon comerciant el primer és ser honest, i després mostrar-te sempre afable."** Amb aquestes màximes per bandera sempre, Brisasol va començar dedicant-se només a l'administració i el lloguer turístic de finques a Salou: **"Anàvem a promocionar-nos a l'estranger, agència per agència, la qual cosa era molt dura."**

En Gil assegura ara que amb l'arribada de turistes d'altres nacionalitats l'activitat va sofrir una profunda transformació: **"Recordo que al principi els estrangers arribaven en cotxe, fins que van sorgir els viatges organitzats pels touroperadors. Abans era inconcebible que algú vingés per a menys de trenta dies, mentre que ara el mes de vacances se sol dividir al llarg de l'any. D'altra banda, molta gent no en feia, llavors, de vacances."** Altres canvis que ha experimentat el sector des que va néixer Brisasol han vingut de la mà de les noves tecnologies.

Sense moure'ns de la branca turística del negoci, val a dir que el nostre protagonista disposa avui d'uns deu mil llits destinats als qui passen les vacances a la Costa Daurada, entre apartaments, apart-hotels i hotels. És clar que, a més dels visitants d'altres nacionalitats, són molts els qui hi arriben des d'altres punts de la geografia espanyola, com l'Aragó, la Rioja, Navarra...: **"La creació de l'autopista va ser decisiva, en aquest sentit."** No tot van ser flors i violes, però, al llarg del camí que va emprendre fa més de trenta anys Brisasol.

En Gil recorda molt bé la crisi que va ofegar el món turístic a finals dels vuitanta: **"Va ser llavors quan vam optar per obrir una altra oficina a Reus, on no hi havia gaire administradors de finques."** Així doncs, aquell moment difícil va servir perquè l'empresa ampliés el seu camp d'actuació, i avui el negoci es va expandint, comptant cada vegada amb més oficines, situades a diferents ciutats de l'Estat espanyol. A més, el grup disposa d'una agència de viatges, de manera que el conjunt de Brisasol el forma un equip humà de més de dos-cents treballadors.

Quant a això últim, el nostre interlocutor explica que quan algun d'aquests empleats porta deu anys a l'empresa rep el seu reconeixement amb el lliurament d'un **"pin d'or"**, tot afegint que a tres dels seus col·laboradors, amb més de vint anys a la firma, se'ls ha obsequiat amb un rellotge també d'or amb l'emblema de la casa, com a mostra d'agraïment pel que ha estat pràcticament tota una vida de servei a Brisasol. Aquests tres treballadors són la Rosa Maria Juncosa, l'Anton Macaya i el Josep Maria Baiget.

S'ha d'assenyalar tot seguit que a part de la feina orientada al turisme, que inclou apartaments, hotels, apart-hotels i l'agència de viatges, Brisasol també treballa amb la venda, l'administració i el lloguer d'habitats no turístics; es tracta d'immobles destinats a clients que, per exemple, es desplacen a Salou durant la temporada alta per treballar-hi. D'aquesta manera, totes les agències d'en Gil estan vinculades a l'Inmo-Mediterrànea-Group, una associació que fins i tot publica una revista amb una tirada de cent cinquanta mil exemplars distribuïts gratuïtament. Així mateix, han arribat a acords de col·laboració amb altres empreses immobiliàries, tant d'àmbit estatal com internacional, per al desenvolupament de les seves activitats.

D'altra banda, i per si tota la feina que hem comentat fos poca, el nostre protagonista està compromès amb el sector d'una manera directa, ocupant, com hem esmentat al principi, càrrecs de responsabilitat en els col·legis que agrupen els professionals del seu gremi. I la seva posició com a gran coneixedor del ram el qualifica per facilitar-nos un punt de vista ampli sobre un dels temes candents en el món immobiliari, l'eterna pugna perquè els seus representats estiguin correctament qualificats per a l'exercici de la professió.

Així, en Gil té clar que **"com a API has de tenir uns estudis superiors"**, i recorda que si bé les proves que van haver de superar tots el 1975 van intentar normalitzar la situació, després sembla que s'ha tornat al mateix punt: **"Es tracta d'un tema administratiu i polític; estem d'acord que tots aquells que avui disposen d'agències passin per un examen que els avaluï a l'hora de treballar, el que no és lògic és que hi hagi moltes activitats no regulades."** El nostre entrevistat ens posa l'exemple de molts països on cal estar inscrit en un col·legi o en una agrupació reconeguda per desenvolupar aquesta activitat.

La manca d'una regulació del sector, a més de danyar-ne la imatge, provoca que **"el client se senti totalment desprotegit, quan estar col·legiat garanteix una assegurança de responsabilitat civil, una preparació adequada, uns cursos de reciclatge..."** És tot un seguit d'avantatges que, per si sols, justifiquen la necessitat d'inscriure's en un col·legi, d'altra banda, molt ben estructurat: **"Tots els membres pertanyen al col·legi de la seva província, les quatre províncies catalanes formen el consell general de Catalunya, i a les reunions que hi celebrem periòdicament es debaten tots els problemes existents."**

Acabarem dient que malgrat les seves preocupacions, en Gil, sempre somrient, disposa de temps per compartir amb la família i que no s'està de mostrar el seu agraïment a la seva esposa, la Maria Dolors, farmacèutica, tècnic en empreses turístiques, regidora de turisme a l'ajuntament de Salou actualment i una de les persones que més l'han ajudat. D'altra banda, el director general de Brisasol no amaga la seva il·lusió que els dos fills, un estudiant de Farmàcia i l'altre d'Esade, prenguin el seu relleu, però té clar que sigui qui sigui qui agafi les regnes de l'empresa **"ha d'estar ben preparat"**. No hi ha dubte que qui ho faci tindrà en ell un gran mestre.



Gil Cristià – Salou (el Tarragonès)