

B-13 SERVEIS IMMOBILIARIS

En Josep Companys i el seu fill, en Josep M^a, tenen, juntament amb altres socis, una empresa immobiliària a Igualada, B-13 Serveis Immobiliaris, i si bé aquesta va començar el 1994, ja fa molts anys que la família Companys es dedica al món immobiliari. L'avi, en Benet Companys, havia tingut, abans de la guerra, una petita empresa dedicada a la construcció, i després del conflicte el seu fill, amb catorze anys i sense poder acabar els estudis, s'hi va posar a treballar de manobre.

Amb el temps, en Josep es va fer càrrec de l'empresa constructora; eren un paleta, dos manobres i ell, que ens explica que va aprendre més del primer, en Marcel·lí Torrades, que no pas del seu pare, que venia de pagès i es va posar a fer de paleta sense massa formació en aquest camp, i sense haver fet gaire **"feines fines"**. Llavors en Josep alternava la construcció amb la promoció, i tant la feina de contractista com la de promotor li agradaven molt.

L'empresa va créixer fins a convertir-se en la segona d'Igualada, però malauradament l'any 1984 es va dissoldre, ja que **"era una empresa molt seriosa, però no era prou competitiva, amb els autònoms i les empreses de nova creació sense antiguitats i amb contractes de treball."** D'alguna manera, es podria dir que en Josep va patir les conseqüències de ser rigorós amb la seva feina.

Això no obstant, ell n'està ben orgullós, d'aquella època: **"Vam quedar bé amb treballadors, clients, bancs... Vam plegar amb la cara ben alta."** El seu fill, en Josep M^a, amb la carrera d'aparellador acabada, ja hi va col·laborar com a tècnic, però no hi va arribar a treballar de ple perquè no veien l'empresa gaire viable. Posteriorment, en qualsevol cas, ell i el seu pare han anat fent diferents promocions, i des del 1994 que tenen, com ha quedat dit, una agència immobiliària oberta al públic en general.

Parlant del fet que suposa acabar els estudis d'aparellador i començar a treballar com a tal en el món real, en Josep M^a ens explica que a la universitat no s'ensenyaven massa aspectes pràctics, fonamentals a l'hora de fer feina: **"Quasi no té res a veure el programa d'estudis amb la realitat del dia a dia; sort que des dels disset o divuit anys vaig poder anar al costat del meu pare o dels seus socis, en Maure Sendra i en Joan Mir, per les obres, adquirint una experiència molt important. La majoria de professors eren aparelladors que havien acabat la carrera i sense l'experiència que dona haver-se embrutat les sabates seguint obres es quedaven a donar classes a la universitat."**

Davant l'afirmació que ara els joves estudien molt però tenen por a la feina, en Josep M^a afegeix que haver acabat una carrera no necessàriament obre una porta al món laboral i que molt jovent es troba que no pot treballar d'allò que ha estudiat. De tota manera, haver passat per la universitat li ha aportat la capacitat d'oferir els clients qualsevol tipus d'informació necessària, per exemple la raó per la qual s'ha decidit utilitzar un tipus de material enlloc d'un altre. Així pot convèncer més fàcilment a un client que no pas un empleat d'una agència immobiliària que no tingui els mateixos coneixements.

Pel que fa a l'intrusisme, en Josep M^a opina que molta gent s'hi fica

pensant que és una manera fàcil de guanyar diners; és clar que també admet que aquest tòpic surt sovint del mateix gremi immobiliari: **"A moltes ciutats les agències han sortit com bolets, però moltes tenen poc producte per oferir, i la que no té matèria primera, és a dir, ni pisos, ni terrenys ni locals, és una agència poc operativa. Molts promotors fan les obres i anuncien pisos de particular a particular, sense intermediari, i la gent es pensa que els ho faran més barat que si hi ha una agència, però no és així. De vegades potser és millor anar directament a un promotor, si és honest i seriós, però d'altres és millor anar a l'agent, si també és honest, és clar."**

En Josep M^a explica que fins fa poc, a Igualada, es venia molt a preu de cost, i que per això ells es dedicaven a rehabilitar edificis. Ara, quan els tipus d'interès han baixat tant, les vendes han augmentat i va molt bé tenir producte per vendre, com és el cas de B-13 Serveis Immobiliaris. En aquest moment, Espanya és un dels països amb els interessos més baixos, i per tant hi ha més tendència a comprar que a llogar, també perquè aquest producte és **"força dolent"**. L'empresa dels Companys ha participat en la promoció d'una urbanització de trenta-cinc hectàrees per a dos-cents cinquanta habitatges unifamiliars que **"ha ajudat a vendre molt a la gent que ja té el pis pagat i pot començar a pensar en una casa per millorar la seva qualitat de vida."**

Quant a les relacions amb les administracions locals, en Josep pensa que no donen gaire facilitats a la construcció, però el seu fill apunta que hi ha una bona entesa, amb ells, i defensa fer la feina ben feta i complir les ordenances municipals, per no haver de demanar favors a ningú. Ara bé, els consistoris no consulten gaire amb els promotors ni amb els diferents agents, que coneixen bé les necessitats i gustos del municipi, a l'hora de fer revisions dels plans generals; els nostres entrevistats pensen que busquen tècnics de fora per **"evitar que escombrin cap a casa"**. Això no obstant, també opinen que hi ha coses que segurament s'haurien fet millor si s'hagués consultat més la gent del ram a cada població.

En un altre ordre de coses, val a dir que en Josep ha vist molts canvis en construcció, i de la mateixa manera que entén que hi ha molts materials nous que surten i s'esfumen, està convençut que les coses que valen perduren: **"El pladur, per exemple, continuarà per moltes raons, entre d'altres perquè et permet aïllar molt millor que un envà tradicional, amb més rapidesa i menys cost. Jo el recomanaria a qualsevol client."** I les cases prefabricades de formigó? **"Si estan ben fetes, donen bons resultats. Jo hi crec sobretot per a naus industrials."**

Sigui com sigui, pare i fill asseguren que estan contents d'haver treballat junts i de les obres que han dut a terme, que no han tingut cap tipus de problema generacional, a l'hora de fer-ho, i en Josep aprofita l'ocasió per acabar recordant els altres membres de la seva família. Agraeix molt l'ajut de la seva difunta esposa, que es va cuidar d'educar els seus tres fills, en Josep M^a, una noia llicenciada en magisteri i història i un altre noi, enginyer de comunicacions.



Josep M^a i Josep Companys – Igualada (l'Anoia)