

Segurament hi ha pocs professionals de la construcció amb una experiència tan dilatada com la de l'Ignasi Florensa. Més de trenta anys en el sector li van permetre obrir la seva pròpia immobiliària ara fa cinc anys, i avui és a punt d'obrir-ne una altra a Tàrraga. Al llarg de la seva trajectòria, el nostre protagonista ha estat testimoni dels canvis urbanístics de Mollerussa: **"La ciutat ha fet un canvi espectacular en els darrers quaranta anys. L'handicap és que té un terme municipal dels més petits de Lleida i avui és ja força esgotat. Aquesta expansió tan tremenda ha fet que entorn de Mollerussa s'ajuntessin totes les poblacions properes; quan parlem de Mollerussa ho fem més aviat del conjunt de la ciutat i les poblacions limítrofes."**

L'Ignasi entén que la ciutat en surt beneficiada en número d'habitants i serveis, i és clar també que és positiu per al seu negoci, no en va la presència d'importants indústries a la comarca dinamitza el sector immobiliari: **"Els treballadors són clients per a nosaltres i també hi ha gent dels pobles de la comarca que ha triat Mollerussa per residir-hi. En el pla comercial, la ciutat ha millorat molt. Ara fa uns anys la zona era bàsicament industrial i el patronat es va abocar de ple als serveis; avui Mollerussa té quatre fires l'any, que són moltes, i també dos polígons industrials infrautilitzats. És a dir, s'ha negligit el sector industrial, ara per ara li manca cert impuls que podria dinamitzar molt més la ciutat."**

Això no obstant, les perspectives són bones: **"A la nostra agència entra gent de tota mena, sobretot jove de fora del municipi i de comarques veïnes que es plantegen establir-se a Mollerussa per dues grans raons, per feina i perquè es tracta d'una ciutat en expansió."** L'Ignasi se sent orgullós de la seva ciutat; obres com l'ampliació de l'avinguda de la Pau li donen nous aires. El nostre protagonista, tanmateix, és conscient que Mollerussa no és comparable a una ciutat de l'entorn de Barcelona. Parlem ara d'una població d'uns dotze mil habitants; és clar que per això mateix els vilatans gaudeixen de molts avantatges: **"La dimensió dels serveis és reduïda, però alhora Mollerussa té una dimensió més humana i més habitable; és el gran avantatge sobre una ciutat més gran. Encara avui es manté el sabor de bona coneixença entre els veïns."**

Aprofitem l'avinentsa per parlar del fenomen de la immigració: **"Aquí també s'ha notat l'arribada d'un gran número d'algerians i marroquins, i tot i que la seva integració no és fàcil, en general no hi ha conflictes. Representen mà d'obra sobretot en el sector agrícola, en la construcció no tant, però també hi estan entrant. Quant al tema habitatge, un fet curiós és que de seguida han captat aquest concepte tan nostre de casa pròpia, i així que poden es busquen un habitatge de propietat."**

Vet aquí una de les grans diferències entre el nostre país i la resta d'Europa. Mentre que aquí podríem dir que les xifres serien d'un trenta per cent d'habitatge de lloguer i un setanta per cent de compra, a fora les tendències s'inverteixen: **"A Espanya està molt arre-**

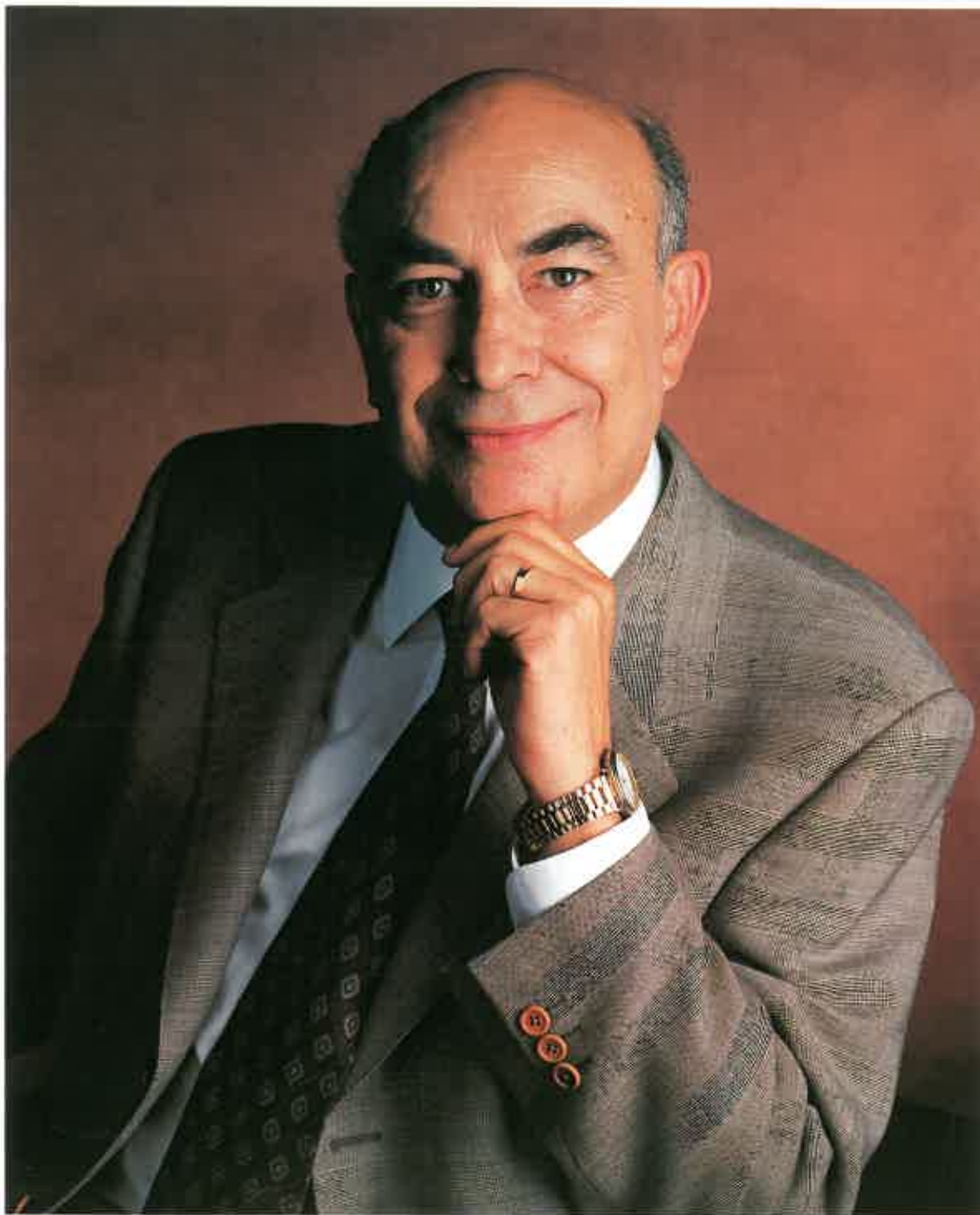
**lada la idea de llar pròpia, i tot i els nous vents que arriben d'Europa costarà molt canviar. En qualsevol cas, val a dir que té força sentit pensar en el lloguer, sobretot a les grans ciutats, on avui per avui als joves els és impossible accedir a un pis de propietat."** Mollerussa segueix també la tònica general: **"Venem molt més que no pas lloguem. A part de la compravenda, també ens dediquem a l'administració de finques, tot i que pels maldecaps que porta no surt gaire a compte."**

Aquest servei, tanmateix, forma part del que l'Ignasi i el seu equip de quatre persones ofereixen al client. A Finques Servei Ponent hi trobarem bona atenció, seriositat, confiança i, posats a demanar, també habitatges prefabricats. El nostre protagonista assegura que no es tracta de casetes de nyigui-nyogui, i ho diu per experiència: **"A Espanya van arribar als seixanta. Sortíem d'una època dolenta i hi havia molt per fer. Des dels vint anys vaig treballar en una empresa de prefabricats de construcció, com a comercial, i tot i ser un sector que va arribar tard, els avantatges són molts. Són habitatges de ràpida execució, la seguretat és tan bona o millor que la d'un habitatge convencional i s'estalvia en mà d'obra, que tan escassa va, cosa que ha contribuït a la seva popularització."**

Lluny dels prefabricats de països del segon i tercer món, Catalunya ofereix un producte de qualitat amb tota mena de complements ja previstos: **"Cada cop hi ha menys prejudicis i aquest tipus d'habitatge està trobant força sortida en zones de muntanya o com a segona residència."** Les paraules de l'Ignasi són fruit d'una llarga trajectòria com a comercial i director de vendes, sempre dins del ram de la construcció i tractant el públic de ben a prop: **"Després de tants anys puc dir que el client català costa de guanyar, però un cop que ho has fet s'hi aboca de ple. Tenir una bona cartera vol dir que te l'has guanyat amb transparència i honradesa. No hi ha satisfacció més gran que deixar un client content, sobretot quan es tracta de parelles joves amb problemes de finançament."**

Tot i haver-se iniciat com a comercial pur i dur, el nostre protagonista sap que avui dia no tot és vendre. Bon producte, bon servei i la convicció que el que fas val la pena són ingredients essencials per a l'èxit. Treballador, honrat i pràctic, l'Ignasi es queixa de l'intrusisme que encara hi ha arreu: **"La compra i venda especulativa de fa uns anys no és l'autèntica feina de l'agent immobiliari. Aquells especuladors d'abans s'enriquien de seguida, nosaltres som mitjancers i si vols les coses ben fetes el negoci dona prou per viure bé, però no per fer-te d'or."**

Respecte a l'estètica de les construccions d'avui dia, val a dir que els gustos arquitectònics del responsable de Finques Servei Ponent són força clàssics, i reconeix d'aquesta manera que **"la majoria d'arquitectes d'avui no s'hi pot lluir"**. El nostre interlocutor, finalment, sap que la casa intel·ligent del futur ja és aquí, i tot i que opina que **"costarà molt popularitzar-la"**, segur que si el client de demà demana una llar d'aquestes l'Ignasi serà el primer a oferir-la-hi.



**Ignasi Florensa** – Mollerussa (el Pla d'Urgell)