

En Marcelino López, fill de camperols palentins, ha estat **"tota la vida"** en el sector, concretament més de trenta anys, i gairebé vint-i-cinc des que, per tal de bellugar-s'hi millor, es va preocupar de treure's el títol d'agent de la propietat en una promoció especial, la del 1975, quan es van convocar les proves expressament per als professionals del ram que, com en el seu cas, no comptaven amb estudis universitaris. Així les coses, la seu de la seva empresa, La Clave Inmobiliaria, es troba actualment al carrer de Balmes de Barcelona, però els seus inicis, com pot imaginar-se, van ser molt més modestos.

D'entrada direm que el nostre protagonista va ingressar en un col·legi dels carmelites descalços als dotze anys, i que no en va sortir fins que no va complir els vint, i que si ho va fer va ser per pura necessitat econòmica: **"En morir el meu pare, em vaig quedar a casa d'uns tiets, i un dia que havia dut les vaques a pasturar em va venir a buscar un frare que captava vocacions."** Ningú no hauria dit llavors que aquell nen, orfe ja de mare a sis anys, arribaria on ha arribat avui. **"He treballat des que era una criatura"**, diu ara.

Després de deixar el convent, en Marcelino recorda haver arribat a l'estació del Nord amb un mocador de farcells: **"Aquell mateix dia vaig comprar el diari i vaig sortir a buscar feina."** L'endemà ja treballava com a venedor de subscripcions d'una revista: **"Amb vint duros era l'amo del món."** Convençut, afirma també que Catalunya el va tractar bé i que avui ho continua fent: **"Em considero més català que els que han nascut aquí, per la senzilla raó que jo he triat de viure-hi."** Per a ell, la nostra és una terra cent per cent plural que acull els immigrants amb caliu.

Centrem-nos, però, en els seus inicis al sector, que van ser a la comarca del Baix Empordà. **"Vaig començar venent parcel·les a Cala Salions, una urbanització del costat de Sant Feliu de Guíxols de la qual ara només queda el nucli"**, explica. Al cap de tres anys de dedicar-se a aquesta activitat, tanmateix, va sobrevenir una època poc afortunada per a l'activitat immobiliària, com a conseqüència d'un sanejament de l'economia que es va anomenar pla Rodó.

Llavors en Marcelino, amb l'empenta que el caracteritza, va optar per passar-se al sector automobilístic, però quan ja portava un cert temps treballant-hi es va trobar casualment amb un company de l'agència immobiliària on havia estat treballant, que en aquell moment feia de cap comercial en una altra empresa del ram: **"Quan em va veure repartint publicitat dels cotxes, em va dir que m'oblidés d'allò i que m'anés amb ell a vendre pisos, que era el meu fort."** No va caldre que li ho digués dues vegades.

Avui, en qualsevol cas, ja fa vint anys que aquest català d'adopció treballa per compte propi, però el primer que pensa quan li preguntem per la carcassa de la seva empresa és en l'equip que treballa amb ell: **"La Pilar porta la comptabilitat, en Pedro i jo ens ocupem de la informàtica i del despatx, la gestió dels pisos també la porto jo amb una altra persona, mentre que el tema de locals el porten dos treballadors més."** I és que La Clave Inmobiliaria es

dedica a la compravenda de pisos, xalets, solars, naus industrials, locals i traspessos de negoci.

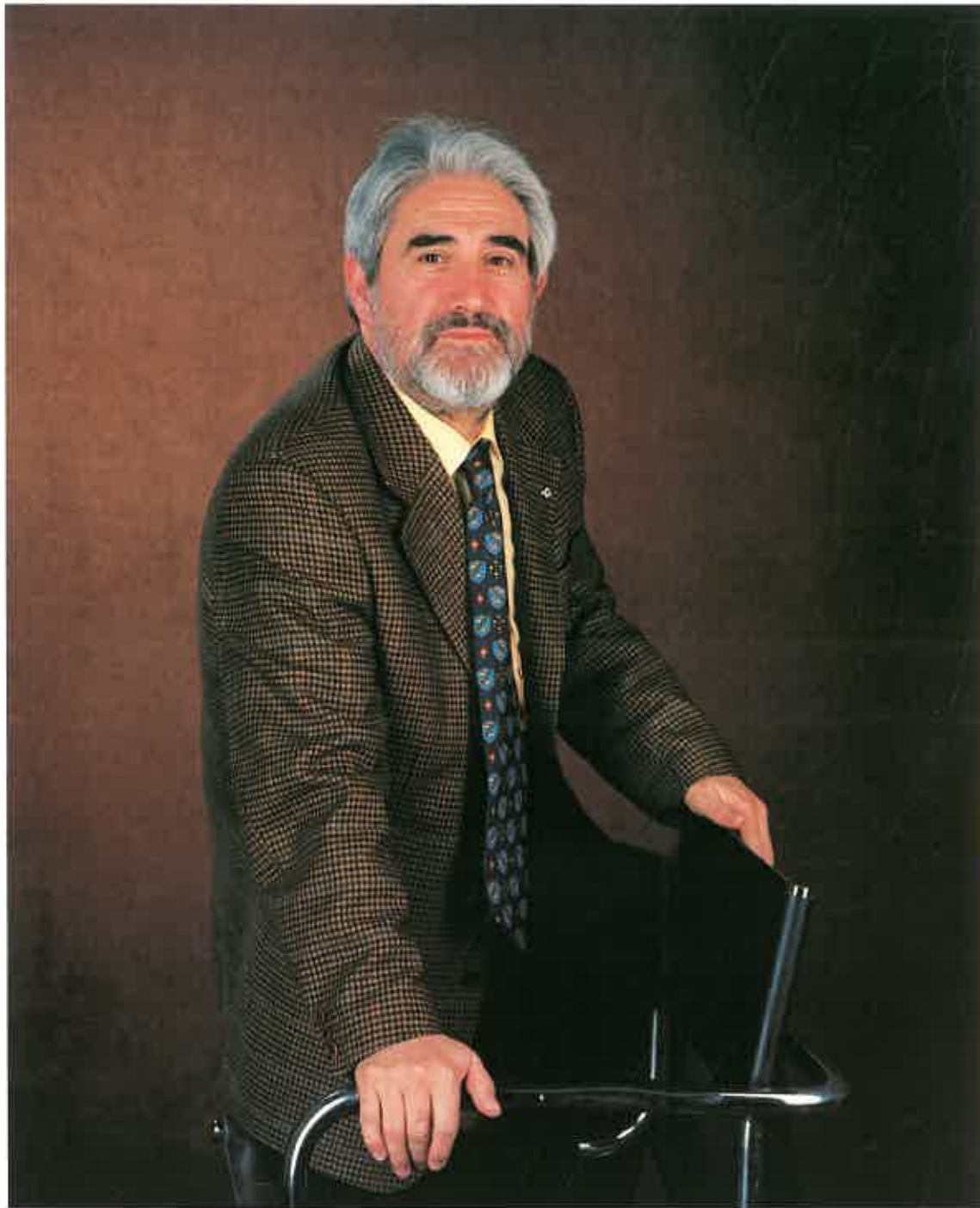
Val a dir ara que en Marcelino i el seu equip van començar treballant únicament amb producte de la zona de Barcelona, però també que a mesura que el mercat immobiliari s'ha anat obrint han hagut d'ampliar la seva oferta: **"Agafem pisos on ens surtin."** El nostre interlocutor no nega que els negocis familiars com el seu es ressenten de la competència exercida per les grans immobiliàries, tot i que el fet de treballar a menor escala també té els seus avantatges: **"Quan agafo un pis, és com si fos meu, i resulta molt difícil que se m'escapi la venda, perquè treballo a consciència."**

Pel que fa al tema dels locals, paga la pena comentar el fenomen imparabile de les grans superfícies, que està provocant que molts del que abans eren petits comerços s'estiguin quedant buits: **"Una de les sortides per a aquests tipus de locals és convertir-se en immobiliàries. De tota manera, cal tenir en compte que tots aquests esdeveniments no són més que reciclatges, part de l'evolució cíclica del sector."** És clar que no és només això, que ha canviat: **"Com a conseqüència del descens dels tipus d'interès, la gent s'inclina més per la compra que per l'arrendament, que fa uns anys era el sistema més habitual."**

Aquesta tendència, d'altra banda, s'estén als altres tipus de propietats: **"La meitat dels pisos que he venut darrerament anaven destinats a gent que ha aprofitat el creixement de les hipoteques per deixar de viure en un pis de lloguer."** Quant als xalets, destaquem que en els últims anys el seu ús com a segona residència s'ha anat reduint, ja que mantenir dues llars resulta molt car, i això, que ha fet que els seus propietaris hagin passat a viure-hi tot l'any, ha desencadenat també altres canvis: **"S'han millorat molt les comunicacions amb Barcelona, mitjançant els cinturons i les rondes."**

Un altre factor a tenir en compte és que **"a la capital no hi ha terreny per edificar, i pel preu d'un habitatge allà en pots tenir un de molt millor qualitat a les rodalies"**. D'aquesta manera, a més, trobar un pis nou a la gran ciutat és molt difícil i **"qui vol viure al centre ha de recórrer a un de segona mà, cosa que explica l'increment que en els últims anys ha experimentat la compra d'aquest tipus d'immoble"**. La prova del que està passant són els diners que es demanen actualment pels pocs pisos nous que s'edifiquen a Barcelona: **"Un habitatge de cent vint metres quadrats de la promoció del solar on hi havia el camp de l'Espanyol valdrà entre els cinquanta i els setanta-cinc milions, i un pis de dos-cents metres de segona mà a Balmes en costa uns seixanta-cinc."**

Pel que fa a la part baixa de la ciutat, el barri gòtic, un pis petit per reformar pot arribar a costar quinze milions, així que ens trobem davant uns preus extraordinaris, tan extraordinaris com la carrera d'en Marcelino, durant la qual la seva dona, la Pilar, que treballa amb ell, deu haver estat de gran ajuda perquè ell, pare d'un noi de dinou anys que estudia Dret, acabés de trobar la clau de l'èxit, l'èxit que ha tingut al capdavant d'un negoci que no endebades es diu La Clave Inmobiliaria.



**Marcelino López** – Barcelona (el Barcelonès)