

En Víctor Estrada i Devesa, persona que prové del sector turístic, va decidir fa deu anys reconduir la seva trajectòria professional cap al món immobiliari i d'aquesta manera va entrar a la firma que avui podem conèixer com a DTZ-Jean Thouard-Proincasa. Parlem d'un grup de consultors internacionals que es dedica exclusivament a assessorar empreses amb interessos en el camp que ens ocupa en aquest llibre, i que disposa d'un bon número d'oficines arreu del món, una de les quals, la de Barcelona, dirigeix el nostre protagonista des del 1996. **"Nosaltres intentem estar en tots aquells mercats en què hi ha activitat immobiliària d'empresa i per tant normalment estem als centres econòmics de cada país, a les dues o tres principals ciutats de cada lloc, encara que a Anglaterra i França tenim també delegacions a poblacions més petites —explica en Víctor—. Així, la direcció a Espanya és a Madrid i, com que hi ha el ple convenciment que tenim grans possibilitats de créixer, estem contractant personal, reestructurant l'empresa, i estudiem obrir a Bilbao, Saragossa i potser en un futur a València."**

Que DTZ-Jean Thouard-Proincasa és una companyia en clara expansió ho acaba de provar que, tot i cobrir ja gairebé tot Europa, bona part d'Àsia, Orient Mitjà, Austràlia, Sud-Amèrica i Sud-Àfrica, ara busqui corresponsal per a Nord-Amèrica: **"Procurem a poc a poc d'anar conquerint altres països, ja sigui establint acords o implantant-nos directament amb el nostre nom, per donar servei als clients, que avui en dia ja no només demanen unes oficines a Madrid o Barcelona sinó que, de vegades, volen que els busquis una nau industrial a la zona asiàtica, o locals per obrir botigues a centres comercials d'arreu d'Europa."**

Arribats a aquest punt, cal insistir que la tasca principal de DTZ-Jean Thouard-Proincasa és assessorar empreses en operacions de compra-venta i lloguer d'immobles, per afegir tot seguit que l'oficina de Madrid té a més departament d'habitatge i que la de Barcelona, estant l'empresa especialitzada sobretot en el sector industrial, està treballant en la comercialització de grans centres d'oci i de *factory outlets*, és a dir centres comercials on els propis fabricants venen els seus excedents d'estoc.

Això últim és **"nou, al mercat espanyol"**, de manera que li demanem al Víctor que ens en faci cinc cèntims: **"És un invent dels americans, que fa molts anys que tenen un mercat molt més avançat que nosaltres, en el sector comercial, i els factory outlets els funcionen molt bé, allà; n'hi ha per diferents productes, de vegades són grans marques a un preu encara elevat... Així, els centres que s'estan implantant arreu d'Espanya són promoguts principalment per companyies angleses, algunes amb participació americana, i nosaltres n'estem comercialitzant un a Palma de Mallorca, juntament amb un parc d'oci molt gran, i un altre a Perpinyà."**

Passem a parlar ara de l'altra especialitat de DTZ-Jean Thouard-Proincasa, els immobles per a ús industrial, i d'entrada apunta el nostre interlocutor que aquest mercat ha canviat molt, en els últims mesos: **"Avui es compra gairebé més que es lloga, pels baixos tipus d'interès, i molts empresaris que fa anys que funcionen i estaven**

a naus de lloguer també s'hi han llançat, a comprar, tant és així que això ha generat una situació especial; actualment hi ha més demanda que oferta i s'estan venent naus sobre plànol en temps rècord."

En Víctor, com a expert, entén que **"aquestes decisions són encertades sempre que no hipotequin l'activitat de l'empresa"**, i recorda que a Catalunya s'ha apostat normalment per tenir alguna propietat en previsió, per treure'n un rendiment si demà tomba la truita i les coses van malades: **"És clar que això no sempre és possible, no en va és una gran veritat que aquí falten naus industrials de petites dimensions i que aquesta mancança fa que els preus siguin, en proporció, més alts que els de les grans superfícies."**

El fet que diferents municipis **"sobretot aquells que tenen poc espai"**— només afavoreixin la implantació de grans empreses explica en part aquest **"gran problema"**, que en Víctor solucionaria —deformació professional— fomentant organismes semblants al Parc Tecnològic del Vallès: **"Allà hi ha un viver d'empreses petites que comencen i que hi tenen un petit espai que poden llogar, i que si després es consoliden i en necessiten més ja sortiran. És una bona iniciativa que s'hauria de potenciar a altres poblacions, perquè el teixit industrial de Catalunya crec que es basa en les petites i mitjanes empreses i s'ha de comptar amb elles."**

Una altra opció, **"si la normativa ho permetés"**, seria aprofitar les grans naus abandonades que hi ha a diferents ciutats per fer-hi complexes de naus petites, però a part que els requeriments actuals de la major part de les indústries no tenen **"res a veure"** amb el que es feia fa anys, **"normalment aquestes construccions dins de zones urbanes es requalifiquen per a ús residencial"**, de manera lògica si tenim en compte la falta de sòl que sofreixen ciutats com Barcelona: **"El mateix ajuntament està impulsant que les indústries surtin fora de la capital, i crec que això és molt encertat."**

Barcelona, d'altra banda, està de moda, de manera que **"DTZ-Jean Thouard-Proincasa té en aquests moments grans inversors internacionals que estudien el mercat català i també l'espanyol com uns dels que més possibilitats tenen, i és clar que hi volen estar presents. En aquest sentit, ha ajudat molt que per convergir amb Europa l'economia espanyola hagi estat de les més canviants en els últims anys; la gent de fora ho sap, això, i aleshores està buscant aquelles oportunitats que poden existir actualment."**

En Víctor convé amb nosaltres, finalment, que per captar aquests clients has de comptar avui amb un bon equip, que no només els pugui assessorar en les seves necessitats sinó que els doni un servei realment bast, gràcies a uns coneixements igualment amplis: **"És per això que tenim diferents departaments cadascun amb el seu director, la persona especialitzada que intenta donar sempre el millor servei. Quan negocies immobles és bàsic veure la problemàtica que existeix i trobar solucions, i per a nosaltres la satisfacció més gran és veure que determinats clients repeteixen, després de temps. Penso que aquest és el millor símptoma per veure que realment estàs en la bona línia, que la gent confia en l'empresa."**



Víctor Estrada i Devesa – Barcelona (el Barcelonès)