

La Rosa i en Lluís Daniel-Geli Armengol, de Barcelona, són dos germans i socis que si bé van entrar en el món immobiliari aixoplugats pel seu pare, un home de negocis sobretot de la construcció, van voler deixar d'estar a la seva ombra abans de passar els trenta anys. Així van donar a llum, el 1994, en plena crisi, la seva pròpia empresa, Lux Habitat Solucions Immobiliàries, que es dedica bàsicament a la venda i lloguer de pisos a la zona alta de la capital catalana i de torres també al Maresme, el Vallès i el Garraf, i que ara comença a construir.

Que els nostres protagonistes tenen les idees molt clares i que no els les ha imposades ningú ho demostra el fet que triessin la zona on sempre havien viscut per començar a treballar pel seu compte, i també que muntessin un local a peu de carrer que representés tota una filosofia, la seva. Diuen que una imatge val més que mil paraules, així que tant la Rosa com en Lluís ens conviden a anar-lo a veure, però de moment podem anar fent boca amb les seves frases: **"D'entrada hem de dir -comença ella- que ens vam especialitzar perquè creiem que aquest és el futur de la petita i mitjana empresa."**

Ara és en Lluís qui parla: **"Vam muntar una oficina totalment diferent a la immobiliària tradicional, que sembla un banc i no ens agrada gens. És un local molt modern i acollidor, perquè comprar una casa és un moment d'alegria i s'ha de notar, vam fer una gran inversió i treballem en català. Tot plegat ens feia una mica de por, perquè la gent de la zona alta és molt conservadora, però va ser ben bé a l'inrevés, que va tenir una molt bona acollida."**

Quant a l'idioma, el propietari de Lux Habitat apunta que té **"molt clar"** que hem de recolzar la nostra llengua, però afegeix que tampoc no té **"cap problema a fer els tractes en castellà"**, per educació i perquè no es tracta de tirar pedres sobre la pròpia teulada. Menys importància dóna encara al fet d'anar amb corbata: **"Jo poques vegades la porto, em trobo amb gent molt important i faig vendes molt importants. Realment, allò que compta és saber de què parles i saber vendre. Si portes corbata però no saps de què va, no serveix de res."**

Seguint en aquesta línia, en Lluís fins i tot creu que la seva joventut els ha ajudat més que no pas els ha perjudicat, i la Rosa insisteix en aquesta idea: **"Al principi hi ha gent que potser sí, que ens va dir que érem molt joves, però després, quan els tractes, si els dones confiança..."** De fet els germans Daniel-Geli estan apostant per un equip jove -són set i tot és gent de la seva edat-, però no tenen res en contra dels grans, al contrari. **"El meu pare n'és, de gran, i me l'escolto molt, a ell i a molts altres"**, assegura en Lluís.

Agraït, el nostre interlocutor no vol desapropiar l'avinentsa per admetre que ni ell ni la seva germana segurament no s'haurien dedicat al sector immobiliari si el seu pare no ho hagués fet, tot afegint que tot el que saben ho han après d'ell. **"De vegades li demanem consell, sobretot legalment, perquè té moltíssima experiència"**, convé la Rosa, i en Lluís ho remata: **"Sempre ens ha dit que la seriositat és bàsica, i que tenir-la o no serà l'èxit o el fracàs d'una empresa, sobretot en el nostre camp. Una gran empresa va obrir una**

**sucursal a la nostra zona, quan vam començar, i ells ja no hi són."** La propietària de Lux Habitat considera també **"l'honestedat i la professionalitat"** indispensables, i això dóna peu al seu germà per deplorar la situació del sector: **"Avui tothom s'atreveix, a vendre pisos, perquè es ven molt. A Castelldefels, per exemple, s'han obert en l'últim any més de quaranta immobiliàries, i això no es pot aguantar, però quan la demanda freni, que frenarà, molts hauran de plegar. Jo els veig poc futur, però la veritat és que fan mal a la professió, i moltíssima gent et ve amb les mans al cap."**

Que això no passarà amb la Rosa i en Lluís ens sembla que ja ha quedat clar, però no està de més que assenyalem que tots dos tenen estudis de Dret, que així poden oferir assessorament als seus clients, i que ella és també gestora immobiliària. Ell, en qualsevol cas, es referma en la seva idea que **"pots tenir molts títols i fer molts cursos per vendre, però si no vals, no vals; això no es pot ensenyar i no s'ha d'oblidar que la nostra feina és vendre i que s'ha de tenir una certa vocació comercial"**.

Quant al producte, la Rosa, que és qui porta la part comercial, concedeix que **"el pis petit és ven molt més ràpid que el gran"**, que és el que domina a la zona alta de Barcelona, però aporta dues dades significatives, que **"la gent que abans potser tenia un pressupost de trenta milions per comprar ara s'atreveix amb un de cinquanta i que havent passat el pis gran a la història, pel fet que s'hagin reduït els nuclis familiars, el futur és a la rehabilitació"** a gust del consumidor.

En aquest sentit, cal apuntar ara que Lux Habitat també fa reformes, que té decoradors i que en el moment de fer-se l'entrevista estava fent una promoció a Sant Cugat i que abans havien fet ja tres obres, **"un embolic"**, diu en Lluís, perquè construir encara és més complicat, però l'empresa va creixent i aquesta és una mica la seva tendència. Pel que fa al lloguer, aquest últim conclou que ara el toquen molt perquè Barcelona cada vegada té més pes, en diferents àmbits, i empreses que fa uns anys s'haurien instal·lat a Madrid ara ho fan aquí, amb la demanda que això comporta, a través dels seus executius.

De la mateixa manera, la Rosa explica que també ha crescut molt la inversió immobiliària, i en Lluís la defensa tot assegurant que és un negoci a mig i llarg termini, molt sòlid i no de risc, com la borsa. Ens preguntem què ha de dir, si és la seva feina, però no piquen. **"No m'agrada aconsellar ningú sobre això perquè ho conec"**, diu ell; **"de vegades rebutgem operacions perquè no ens interessin tot i perdent diners"**, afirma ella.

I acabem: **"Sempre hem tingut molt clar que pots guanyar diners molt ràpidament i de la mateixa manera perdre'ls, que al final el que quedarà és la marca, així que apostem per crear empresa i que quedi. Nosaltres creiem més en la consolidació i en les èpoques dolentes no tancar, tenir una bona base. No s'han de fer diners com sigui, no; no s'ha d'enganyar ningú, per guanyar més."** És evident que els germans Daniel-Geli no només van tenir un bon mestre, sinó que tenen la lliçó ben apresada.



**Lluís i Rosa Daniel-Geli Armengol** – Barcelona (el Barcelonès)