

En el cas de l'Antoni Martínez es pot dir que es tracta ben bé d'un exemple del *self-made man*, el típic home lluitador que arrenca des de baix de tot, dins el mateix sector, per acabar esdevenint amo i senyor de la seva pròpia empresa, A.M. Consulting i Gestió de Finques. Va ser en acabar els seus estudis primaris que va començar a moure's en aquest món: **"En aquella època, només acabar l'escola havies de buscar feina per ajudar la família."**

El seu primer lloc de treball va ser com a grum –botones, en castellà– en una de les agències immobiliàries terrassenques de més prestigi en la dècada dels seixanta. En aquesta empresa, de la qual va acabar convertint-se en director general, va passar un total de vint-i-cinc anys, i després de complir-ne set més com a cap en una altra firma destacada del sector va decidir, en plena crisi, **"treure el cap per la teulada"** i va plantejar la seva independització al seu superior. D'això fa tres anys.

L'Antoni apunta tot seguit que, a part de la formació que li va atorgar l'experiència, s'ha forjat un valor professional afegit en el sector mitjançant diversos cursos especialitzats i mestratges: expert immobiliari –Universitat de Barcelona–; diplomàtic en dret tributari –Ministeri d'Educació i Ciència–; diplomàtic en gestió i direcció d'agències immobiliàries –Institut de Noves Professions de la Generalitat de Catalunya–; i a més assessor fiscal –Escola Internacional de Negocis de Madrid.

Aquesta inquietud d'aprenentatge, que també l'ha dut a reciclar-se constantment, ja sigui a través de congressos, seminaris o altres, el va acabar d'empènyer a fundar, amb l'ajut del que ell anomena el seu equip de col·laboradors, A.M. Consulting i Gestió de Finques, que abasta els departaments de lloguer, promoció, rehabilitació, intermediació i assessorament immobiliari.

A banda de la preparació, val a dir ara que aquest promotor és delegat de Catalunya dins d'Experts Immobiliaris, amb un nombrós col·lectiu de professionals. Això no obstant, no hi ha gaire gent que sàpiga ben bé el que és un expert immobiliari, i per això li demanem que ens en faci cinc cèntims: **"És un professional del sector immobiliari amb més de quatre anys d'experiència exercint les activitats pròpies de la seva competència, contemplada en la directiva de la CEE 67/43, de directa aplicació a Espanya."** Cal afegir que aquesta associació demana a tots els seus membres que acreditin els seus mèrits, no en va **"avui en dia la transacció immobiliària vol uns coneixements molt amplis"**.

Abans d'obrir el seu negoci, doncs, l'Antoni ja comptava amb un bagatge considerable, que li seria de gran utilitat per fer els seus primers passos com a empresari, tot i que ell assegura que **"l'únic secret per portar les regnes d'una empresa amb èxit és molt senzill, només cal saber escoltar les demandes del mercat en forma d'estudis"**. Així, el nostre protagonista afegeix que a l'hora de treballar és important especialitzar-se en alguna parcel·la en concret, per tal de destacar entre la resta de professionals: **"A Terrassa som dues-centes agències immobiliàries, i el pastís se'ns fa petit."**

D'aquesta forma, A.M. Consulting i Gestió de Finques se centra en la rehabilitació de cases velles, una especialització molt encertada tenint en compte la incidència de l'etern problema de la manca de sòl, juntament amb l'elevat cens d'habitatge tancat existent: **"Hem d'actuar d'alguna manera per tal que el patrimoni immobiliari sigui actiu."** En aquest sentit, el nostre interlocutor entén que seria bo que els ajuntaments incentivessin aquest tipus d'actuacions.

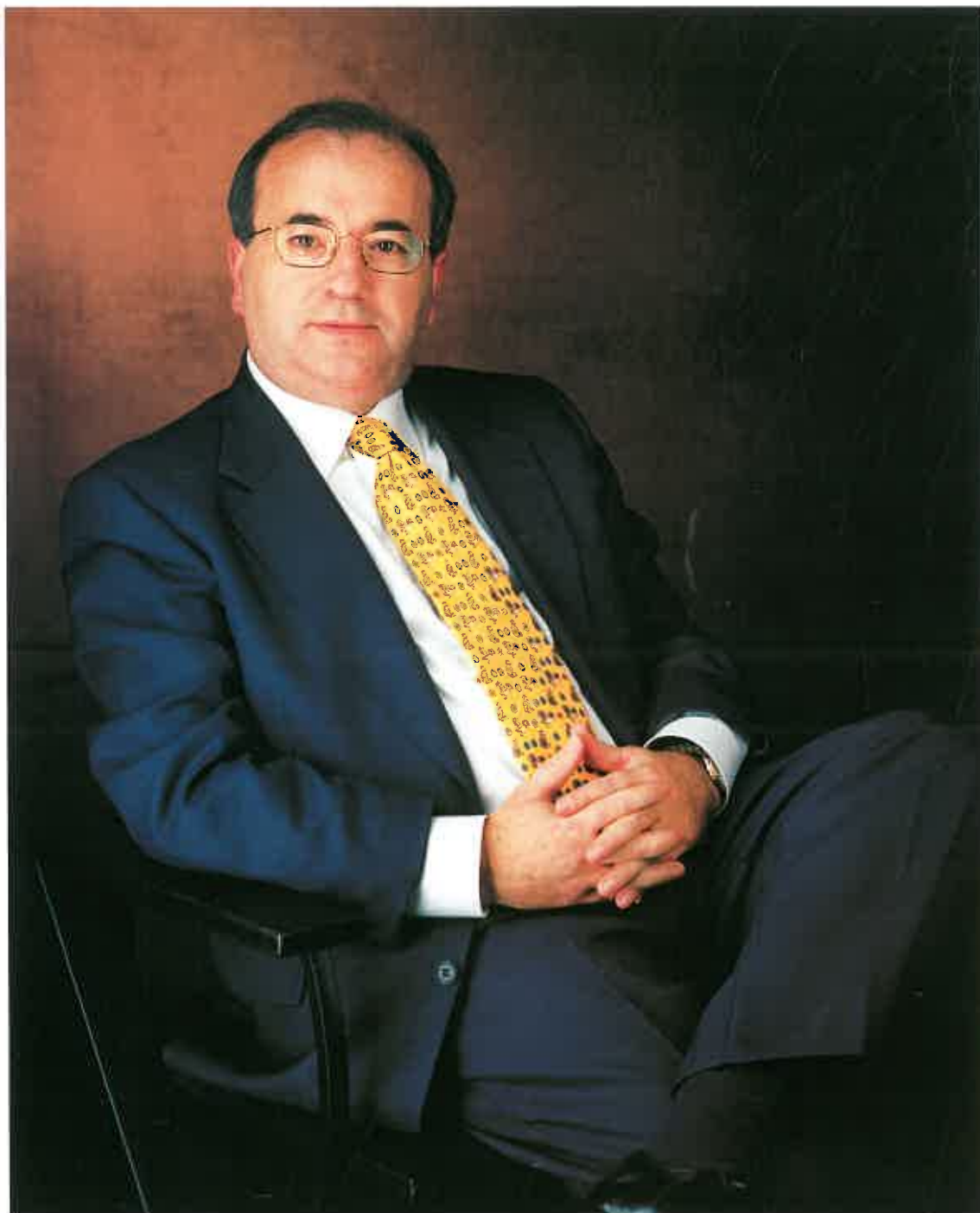
Cal assenyalar, tanmateix, que aquesta és també l'estratègia que recentment estan aplicant algunes de les grans promotores del nostre país, i insistim que la tendència està plenament justificada, tenint en compte que actualment **"el sòl representa el trenta o quaranta per cent, si no més, del preu de l'habitatge"** i també, segons l'Antoni, que amb alternatives d'aquest tipus pugem esglaons per posar-nos a l'alçada dels grans mercats internacionals: **"La situació immobiliària espanyola resultava arcaica; no hem d'esperar que ens depassi el mercat, sinó anar-hi per davant."**

En definitiva, que el propietari d'A.M. es mostra partidari de **"tot allò que signifiqui millorar i innovar àrees de la ciutat"**. És per això que s'alegra que Terrassa, que abans es podia considerar una ciutat dormitori, s'hagi començat a nodrir de multitud de serveis per al ciutadà: **"Tots els habitants estem contribuint a canviar el municipi; es tracta d'un moviment social i cultural molt maco que crec que cal fomentar."**

Això no obstant, l'Antoni es lamenta que no hi hagi gaire predisposició per part de la població per involucrar-se en projectes de gran magnitud, quan ell pensa que ens hi hem de posar tots, perquè si no arribaran les empreses estrangeres i se'ns menjaran el mercat. Per tal d'assolir aquest objectiu, el promotor defensa la necessitat d'unió entre tots els que hi tenen alguna cosa a dir: **"Cal compartir, i cedir, si és necessari, amb ajuntaments o amb veïns."**

El problema del fet que s'hi involucri molta gent és que arriba un punt en què el nombre d'intermediaris que es beneficien de l'operació es dispara, així que certes transaccions immobiliàries pequen de manca de transparència. El nostre interlocutor apunta una possible solució a aquesta circumstància, que és **"regularitzar la professió, posar cadascú al seu lloc amb ètica i professionalitat"**. D'aquesta manera, l'Antoni reconeix, tot i que amb recança, que avui **"el mercat immobiliari pateix manca de professionalitat, perquè cadascú treballa on vol"**.

Queda clar que ens trobem davant d'un home humanista, que posa els seus valors ètics i culturals per damunt de tot: **"No tot han de ser beneficis i especulació."** Això mateix fa que entengui i es rebel·li davant realitats com la dels indigents: **"És llástimos que en un país que se suposa que està progressant hi hagi situacions com aquestes; calen llocs on acollir aquesta gent."** L'Antoni, finalment, afirma que és molt difícil mantenir una empresa amb seriositat en el sector immobiliari, però les dades demostren si més no que ell ho està aconseguint. **"En qualsevol cas, no vull fer-me molt més gran, perquè això representaria perdre el tracte personal amb el client"**, conclou.



Antoni Martínez – Terrassa (el Vallès Occidental)