

Els experts solen dir que només en veurè una persona poden reconèixer si és un venedor nat, i si bé nosaltres no som el que es podria considerar entesos en el tema, no cal gaire esforç per adonar-se que ser davant d'en Vicente Crespo significa ser una possible presa de les meravelloses arts de venedor d'aquest personatge. I és que el nostre protagonista no només és director de quatre agències immobiliàries, sinó que és venedor fins a la medul·la, un autèntic artesà de la venda.

Més de trenta anys en el sector avalen la trajectòria del propietari de Finques Reus, que va introduir-se en aquest món a Barcelona. La carrera d'en Vicente, però, va començar quan només tenia vint anys, en l'època en què feia publicitat venent calendaris per Castelló, Terol i Catalunya. Eren temps difícils, però l'habilitat del nostre interlocutor el va conduir ben aviat a la venda de cotxes a la Seat. És clar que el seu potencial no s'esgotava, en aquest camp, i als vespres es dedicava a vendre llibres per a una editorial.

Poc temps després, en Vicente va començar a invertir els caps de setmana en la venda de terrenys, donant-li uns resultats molt afortunats, la qual cosa el va induir a deixar la venda a Seat molt a pesar del número de vehicles que venia, que sobrepassava els cent vint mensuals, així com la venda dels llibres, en incorporar-se a una empresa de construcció com a apoderat. Allà van promocionar les seves pròpies urbanitzacions aviat, cuidant-se per complet de la venda de les parcel·les i d'un equip de vendes que ell mateix va muntar i que cada setmana feia un número de vendes extraordinari, tot amb una venda sense parany.

Això últim ve a tomb perquè en aquella època existien una sèrie de promocions i vendes molt maquiavèliques, on en comptes de vendre es forçava la venda amb enganys. El nostre protagonista, en canvi, mai no va ser partidari d'aquests sistemes i sí de la construcció de xalets i apartaments a baix cost, que ajudaven a vendre amb més facilitat i revaloritzaven el complex.

Arran d'aquestes iniciatives, ara fa vint anys que en Vicente se'n va anar a Reus, a fer-hi una urbanització, es va trobar una infinitat de pisos per vendre i un sector paralitzat, i amb l'experiència que havia adquirit a Barcelona i l'avançada de les tàctiques que es feien servir a la capital catalana, es va instal·lar primer a Reus mateix, i després a Tarragona, a Tortosa i a Salou, als estius.

Quant a aquesta etapa, en Vicente, santanderí d'origen, reconeix que el sector va passar per una mala temporada, avui fa set anys: **"Els dissabtes portàvem gent convidada a hotels de quatre estrelles per vendre'ls apartaments."** Els alts i baixos, però, no van fer mai que arribés a desistir i el seu negoci es va anar ampliant fins a vendre hotels endeutats per convertir-los en apartaments i revendre'ls com a apartaments. Així doncs, el nostre interlocutor es dedica actualment a finques i promocions, amb la col·laboració de tretze treballadors més i un afegitó a l'estiu de vuit persones per fer feina a Salou, a part dels punts de venda que se situen en els blocs d'apartaments.

Finques Reus, en qualsevol cas, tracta avui amb tot tipus d'habitatges, sobretot en gran luxe. Això no obstant, cal dir també que la capital del Baix Camp és un dels punts més barats del país, que no vol dir que el consumidor reussenc sigui poc exigent, ans al contrari: **"Un pis de gran luxe a Reus, de cent noranta metres quadrats, costa trenta milions de pessetes en la millor zona. Per això, la ciutat acull la majoria d'empleats de les petroquímiques i d'altres empreses de les zones del voltant."**

Pel que fa a les tècniques de màrqueting, en Vicente assegura que l'empresa està tan finançada que ara ja no li cal fer propaganda: **"Abans em gastava força diners en publicitat, fins que el juny passat vaig deixar de fer-ho i com que he vist que venc fins i tot més, ara ja no en faig."** El secret del nostre protagonista és que a Finques Reus s'ocupen de tot, des de buscar un bon finançament fins a deixar el client ben content. D'aquesta manera, el nostre interlocutor, que competeix directament amb trenta-vuit agències immobiliàries més, va rebre l'any passat un Màster en vendes i servei, cosa que va significar un reconeixement a la seva trajectòria.

Això no obstant, en Vicente entén que ara vivim un moment d'eufòria i que pot tornar a venir una catàstrofe com la de fa dinou anys, perquè hi ha un excés de construcció: **"Avui es ven molt perquè els bancs donen facilitats per construir gairebé sense diners."** Així mateix, el nostre protagonista creu que el consumidor d'avui és més fàcil que el d'abans, que la gent és més valenta i ja no es mira la pesseta com abans.

Malgrat tot, el propietari de Finques Reus considera també que cal saber construir, oferir allò que cada circumstància exigeix, i saber adaptar els mètodes de publicitat a cada moment: **"Ara la publicitat a les bústies ja no és efectiva, només als pobles."** D'aquesta manera, en Vicente s'ha fet una reputació que fa que a la seva oficina hi hagi cua per consultar-li problemes, i amb l'ajuda del seu soci, que s'encarrega de les operacions de solars, ell mateix completa el noranta per cent de les vendes. Per entendre-ho, només cal subratllar això: **"Els clients vénen sols, perquè fins i tot els bancs em recomanen."**

Podem concloure, doncs, que el nostre interlocutor ha trobat la seva sort a Catalunya, tot afegint que si ho ha fet ha estat gràcies al seu esforç i a la seva dedicació. El que ara espera, d'altra banda, és poder veure la continuació de la seva empresa en els seus fills, i pel que sembla diríem que en això també l'acompanyarà la fortuna, no en va la seva filla, advocada, ja s'ha tret el títol d'agent de la propietat immobiliària, i el seu fill, que és jugador de futbol, es va introduint a poc a poc en aquest món.

En definitiva, que en Vicente, aquest home que encara se les ha sabut empescar per tal de treure temps per fer d'àrbitre de futbol, ha aconseguit convertir els quaranta-dos anys que fa que viu entre nosaltres en un camí ardu però profitós, on els esforços s'han vist recompensats amb molts èxits i satisfaccions, al capdavant de Finques Reus.



Vicente Crespo – Reus (el Baix Camp)