

Som davant un dels innovadors de les immobiliàries catalanes, l'Antonio Muñoz, propietari de les agències Sòl Nou a Sant Cugat i Manresa: **"Una mica per inquietud i una mica per amics m'hi vaig iniciar a mans d'un arquitecte, i a partir d'allà va venir la qüestió jurídica, els contractes, les obres, els sondejors de terrenys... Avui hem aconseguit envoltar-nos de molt bons professionals, amb els quals creem un equip a l'alçada de les necessitats de cada projecte, intentant donar resposta a totes les necessitats immobiliàries de l'empresa, del promotor i del particular."**

Les dues oficines de Sòl Nou, tan a prop i tan diferents en perfil de producte i client, donen fe de les particularitats de l'habitatge a cada racó del país: **"La llar no deixa de ser un producte artesanal que no s'exporta; de Sant Cugat a Manresa la tipologia de l'habitatge fa variar molt la fesomia urbanística. El Bages, per exemple, és una comarca amb molta obra vista i quan s'hi ha volgut introduir el disseny d'un habitatge molt venut a Barcelona ha trencat amb el gust tradicional de la comarca; lògicament aquells que hi som de fa anys coneixem la fórmula que funciona en aquelles terres."** Cal assenyalar ara que durant dotze anys de feina com a independent l'Antonio s'ha concentrat en la venda, nucli central de la seva oficina, però també ha tingut temps de fer petites promocions i crear una cartera pròpia de lloguers; tants anys i un equip humà que arriba a la dotzena donen per a molta feina: **"Jo he crescut a Olesa de Montserrat, però buscava horitzons més amplis i Manresa marcava la primera frontera com a capital de comarca. Era un mercat per descobrir, i no em vaig equivocar."**

El panorama manresà presentava aleshores un semidesert immobiliari, i juntament amb la Pilar, la seva dona, i un amic i estret col·laborador, en Francesc Farreras, van juntar dues petites societats per redreçar-lo: **"Era un mercat minoritari fet per departaments immobiliaris dins d'assessories fiscals i comptables, així que de seguida vaig veure que calia obrir a peu pla de carrer, posar l'habitatge a l'abast de la gent tal com hi tenen altres articles, i aquesta necessitat em va empènyer a posar un despatx dins d'un centre comercial, que fins i tot vaig haver de convèncer la directiva del centre que allò funcionaria! Va ser una aposta de futur forta a la qual els més escèptics no donaven ni un any de vida, i ja en fa deu, que hi som."**

Aquesta comprensió de les necessitats del mercat la va complementar l'Antonio amb una bona formació a la universitat d'Alcalá de Henares, com a expert immobiliari; la resta la van fer el treball diari i l'inapreciable vot de confiança que el senyor Albert Parera -Grup Parera-, entre altres, li va donar. El nostre protagonista creu que la formació del gestor immobiliari hauria de ser una carrera com cal: **"Fa vint anys podia ser agent de la propietat qualsevol que demostrés portar cinc anys venent immobles, i més tard passant unes proves que no són cap formació. El gestor, és clar, no pot ser alhora jurista, arquitecte i notari, però ho ha de conèixer; jo sóc bàsicament comercial i com a tal dono informació, sobretot amb la màxima ètica professional."**

Hem arribat al quid de la qüestió, a un valor que destaca per la seva mancança: **"Si una operació no arriba a bon port, a casa tornem la paga i senyal. La meva funció és conservar el client i vendre el pis, i sempre m'és més fàcil ajornar una venda que posar una família en un destret. És la manera de dormir ben tranquil i saludar tothom pel carrer."** Això no obstant, no totes les immobiliàries tenen el mateix tarannà, de manera que l'Antonio ha rebut més d'un cop clients que han cercat a casa seva l'assessorament que no han trobat en un altre lloc.

"Comprar-se una llar és jugar amb un valor fort pel qual treballem anys i anys, així que em pregunto perquè no ens assegurem amb una petita consulta a un advocat, abans de signar res -diu-. La clientela és poc inclinada a fer una despesa mínima en assessorament, però és la forma d'estalviar-se mals majors i n'hem de ser conscients. Abans ens arreglàvem els cotxes amb un tornavís, però això s'ha acabat, i si en fer la compra de la teva vida no ho veus clar, doncs agafa una còpia del document i busca assessorament respecte a la qüestió documental, que un cop signat el contracte pot ser que no puguis aconseguir cap més ajuda que un consell moral." De casos perduts el nostre interlocutor n'ha vistos a cabassos, i creu fermament que la prevenció és la millor cura.

En un altre ordre de coses, val a dir que al món immobiliari queda molt per fer: **"Quant al finançament, crec que s'haurien d'introduir reformes que aportessin més justícia. Tota la vida he anat amb els ulls ben oberts i les orelles ben amples per copiar les millors idees, i per exemple un sistema més llarg de financiació, com al Japó, on l'habitatge té preus astronòmics, seria un bon principi. ¿Per què la mida de la inversió immobiliària pren la mesura de la llargada de la vida humana? Una hipoteca a noranta anys l'acabarà pagant el nét del comprador, però aconseguirà aturar el fenomen preu, que augmenta actualment més ràpid que no pas la venda personal o l'estalvi."**

El propietari de Sòl Nou és un home d'idees clares: **"Pel que fa a la construcció, caldria bastir edificis de lloguer amb opció a compra, donar més seguretat patrimonial al comprador jove. Actualment, si tens una relliscada, ets home mort i un negoci rodó per a les entitats financeres; les societats paral·leles de liquidació d'habitatges impagats fan estralls. Un immoble impagat surt a subhasta per una quantitat inferior al valor en deute, a l'entitat financera no li interessa fer aquesta subhasta, perquè no cobrirà el deute, i l'habitatge passa a les seves mans o a les d'una societat seva i per un valor mínim. Resultat: el propietari es queda sense llar i continua sent deutor de l'entitat financera."**

Malgrat tot, aquest home de família estaria ben orgullós que l'Antonio i l'Adrià, els seus fills, continuessin el negoci de casa, que mare i pare, l'un de comptable i l'altre de comercial, tiren endavant amb tanta dignitat: **"Els, però, han de seguir la seva vocació tal com jo he seguit la meua; per sort el meu ofici m'omple i em posa el plat a taula. Si els meus fills mai volguessin entrar en aquest món, a Sòl Nou, jo els exigiria formació i bona ètica professional."**



Antonio Muñoz – Manresa / Sant Cugat del Vallès (el Bages / el Vallès Occidental)