

Ens trobem davant dos representants d'una **"administració particular privada"**, Finques Salarich, que és tota una institució a Barcelona no només perquè fa més de seixanta anys que funciona **"sense haver fet publicitat mai a la vida"**, sinó perquè tenen com a clients des de famílies amb tres-cents pisos fins a persones que han canviat de casa i posen el primer habitatge a lloguer: **"Tots són tractats amb el mateix respecte, i l'afecte i la cura que se'ls hi dedica és tal que hi ha gent que s'ha quedat amb un mínim patrimoni i segueix confiant-nos-el. Teniu en compte que el meu pare -i fundador-, Àngel Salarich Tormo, va començar a Sant Andreu, per la qual cosa seguim portant casetes petites."**

Qui diu això és en Luis Salarich, i arribem així a l'altra particularitat de l'empresa, que tothom que hi treballa forma part de la família i que aquest fet no és obstacle perquè la professionalitat de la firma estigui fora de dubte. No en va, les seves dues filles – la Bibiana i la María Eugenia- porten la part administrativa i els quatre fills –en Luis Javier, l'Alejandro, l'Eduard i l'Ignacio- van estudiar cadascú la seva carrera. Això els ha permès ampliar l'oferta de serveis –assessoria, inversió, gestió- i concentrar esforços en un edifici adaptat a les seves necessitats.

"L'avantatge és que en ser tots de casa no hi ha pressió, cadascú té el seu lloc i només ha de lluitar per defensar els altres; llavors arribem més al client, perquè sempre parla amb algú de la família, mai amb un empleat. Sempre dic que la millor herència que he rebut del pare és el nom, i això és el que procurem defensar per damunt de tot." Tot i això, el rètol a la porta l'ha posat només per la pressió dels fills, i ni anunciava els pisos, per llogar-los. De la mateixa manera, l'administració per a Finques Salarich és **"de famílies més que de persones"**, perquè la tradició catalana s'ha mantingut en poca venda i molta conservació de patrimoni, i **"has d'arribar a ells sobretot sense equivocar-te"**, així que la prudència és el més important.

En Luis afegeix que parlem de gent ben situada: **"Això et permet anar treballant els seus béns immobles perquè puguin seguir sent rentables, i aquesta és una seguretat patrimonial per a la pròpia família. Nosaltres tractem ja terceres generacions que ens continuen escoltant perquè han vist que el meu pare aconsellava els seus avis, jo els pares i ara els meus fills a ells."** En aquest sentit, l'Eduard, que l'acompanya, destaca que hagin conservat patrimoni en una època en què cada vegada hi ha menys finques senceres, assenyala el seu progenitor **"no ens deixa vendre mai res"** i aquest apunta una altra consideració: **"Aquí té molta importància l'equip. Jo vaig néixer en una casa en què hi havia l'administració, ara veuen aquesta experiència però alhora gent jove molt preparada, i així em respecten no només pel que sóc sinó pel grup que tinc."** Això no obstant, el pes d'en Luis és evident: **"Procurem adaptar-nos molt a aquest client i jo segueixo despatxant amb la família a casa seva, tots els mesos; el conjunt de l'administració es portarà a través de l'ordinador, però al client se'l continua tractant personalment."** L'Eduard abunda en aquesta idea: **"Es posen molt**

en les nostres mans, ja que durant quaranta anys els hem demostrat fidelitat i honestat i avui continuem mantenint els mateixos criteris. Intentem transmetre els clients que estem prou preparats per adaptar l'empresa als canvis, que som joves i tenim força, i a sobre tenim la saviesa impagable del cap de família."

Tot plegat ho demostra que a Finques Salarich tinguin de cinquanta a seixanta testaments, una realitat que els profans en la matèria no coneixem i que l'Eduard ens apropa: **"Un dels grans problemes del patrimoni immobiliari és la transmissió i la divisió dels béns. El meu pare els ha fet veure durant anys que això era important i arriba un moment en què pregunten, me'ls envien i els faig un estudi personal."** Això té l'avantatge, segons en Luis, que el criteri l'han marcat ells mateixos, que els consideren imparcials, però de vegades no n'hi ha prou: **"Segur que hi ha algú que ens maleeix, que pensa que vam influenciar el pare perquè ho fes d'aquella manera i no d'una altra i amb el cor que hi poses quan tens un fracàs et dol molt més."** Aquesta, en qualsevol cas, segurament és només la punta de l'iceberg, en aquesta feina.

"Ens piquem els dits –diu l'Eduard- perquè per la forma d'administrar del pare els problemes els tenim nosaltres, no el client; ell ha de tenir els seus pisos i cobrar la seva renda cada mes, i el que passa des del dia u, quan es posa el rebut al cobrament, fins el dia trenta, que es liquida el propietari, és problema nostre. Quan es tracta de comprar i vendre ho fas i te n'oblides." És clar que les discrepàncies més grans arriben amb les comunitats de veïns, que en Luis porta juntament amb el seu germà José María: **"És un tema molt difícil, perquè la gent viu avui molt nerviosa i necessites molta humanitat. D'altra banda, s'ha d'entendre que és molt difícil que tothom tingui els mateixos criteris. Nosaltres, tanmateix, tenim comunitats, sobretot petites, en què hi ha molta harmonia."**

Parlant de rendibilitat, l'Eduard aconsella diversificar riscos, quan parlem d'invertir, que s'estudiïn diferents opcions si es vol tenir líquidesa però sempre apostant per la inversió immobiliària, i **"construir, si es pot, el pis petit, que es lloga segur"**. Quant a això, el seu pare entén que la seguretat de grans famílies de Barcelona, independentment dels negocis, ha estat el seu patrimoni, i el fill ho remata: **"Segur que hi ha qui guanya molts més diners amb altres inversions, però la tranquil·litat d'aquesta gent segur que no la té tothom."**

Nosaltres, per la nostra part, conclourem que segur que molts empresaris del sector tampoc no dormen tan plans com els nostres protagonistes, la major garantia dels quals és que la gent pensarà que si en Luis ha estat capaç de mantenir el diàleg a casa seva serà capaç de fer-ho a tot arreu. Ell, però, atribueix la major part d'aquest mèrit a la seva senyora, la María Teresa Gabarró Caralt, que sempre li ha fet costat, igual que va fer la seva mare, l'Anna Reynés Pons, amb el fundador de Finques Salarich, una firma que té una llarga vida per davant: **"Si ara tinc catorze néts, possibilitats d'ampliar en tenim moltes, certament."**



Eduard i Luis Salarich – Barcelona (el Barcelonès)