

En Jaume García és des de fa quinze anys al capdavant d'Urban, una empresa barcelonina integrada per cinc treballadors que es dedica a la compravenda de finques de segona mà i s'ha especialitzat en el producte d'*alt standing*. Això no obstant, Urban no toca únicament habitatges a la zona alta de Barcelona, sinó també immobles situats a Sant Cugat i Sant Just Desvern. El nostre protagonista, per la seva part, va entrar al sector quan tenia vint anys.

Els seus inicis, en oficines també barcelonines, van ser tanmateix en urbanitzacions, venent parcel·les i solars per compte d'altri, i resulta curiós sentir parlar d'aquella època recordant, per exemple, la clàssica imatge dels autocars carregats de possibles compradors. És clar que en Jaume apunta que ell mai no va voler participar en aquelles operacions, no en va assegurar que els esmentats viatges eren com "un **atràcament**", que es pressionava la gent "sense pietat". En la mateixa línia, el nostre interlocutor afirma que quan va introduir-se en el sector "era difícil trobar empreses serioses" i que està convençut que la millor forma de treballar es basa en l'honestetat. Així, ell ha aplicat aquest principi a Urban i afegeix que ha estat gràcies a això que pràcticament no necessiten publicitat, perquè el boca-orella els proporciona molts clients. En Jaume, en qualsevol cas, apunta que no n'hi ha prou a ser honest, sinó que cal demostrar-ho: "El client, d'entrada, no confia en tu."

Així les coses, és important també saber tractar el públic, ser capaç d'adaptar-se a cada persona sense tenir en compte el seu poder adquisitiu i sense oblidar una ètica professional que el nostre protagonista ens apropa amb un clar exemple: "Una vegada un matrimoni em va deixar una paga i senyal, per la compra d'una torre, i mentre es preparava la documentació prèvia a la visita al notari el marit va morir. Automàticament vaig tornar els diners a la senyora." En Jaume destaca aquest cas perquè són detalls com aquest els que fan una gran empresa, i perquè durant els anys que porta en el sector n'ha vist de tots colors i entén que un altre, en la seva situació, hauria estat capaç de retenir aquella suma.

En un altre ordre de coses, assenyalarem ara que el propietari d'Urban, per si no n'hi hagués prou amb el seu títol de gestor intermediari en promocions d'edificacions (GIPE), s'ha preocupat d'ampliar la seva formació, mitjançant cursos, al llarg de la seva carrera professional. És per això que entenem que ell és en perfectes condicions per fer-nos una breu anàlisi de l'actual perfil urbanístic d'una ciutat com Barcelona.

En aquest sentit, en Jaume es lamenta del fet que la majoria d'habitatges de la capital catalana no estiguin habilitats per als veïns invàlids, que es veuen obligats a accedir-hi per l'aparcament, mentre que altres qüestions pendents afecten sobretot l'estètica de la ciutat: "La proliferació de places fetes de ciment que hem viscut els darrers anys fa aquests espais poc habitables. Un altre tema important és la recuperació de l'interior de les illes mitjançant jardins, per respectar la idea original del pla Cerdà."

En la mateixa línia, el nostre protagonista es mostra partidari de la restauració de façanes, no en va l'aspecte exterior d'un habitatge

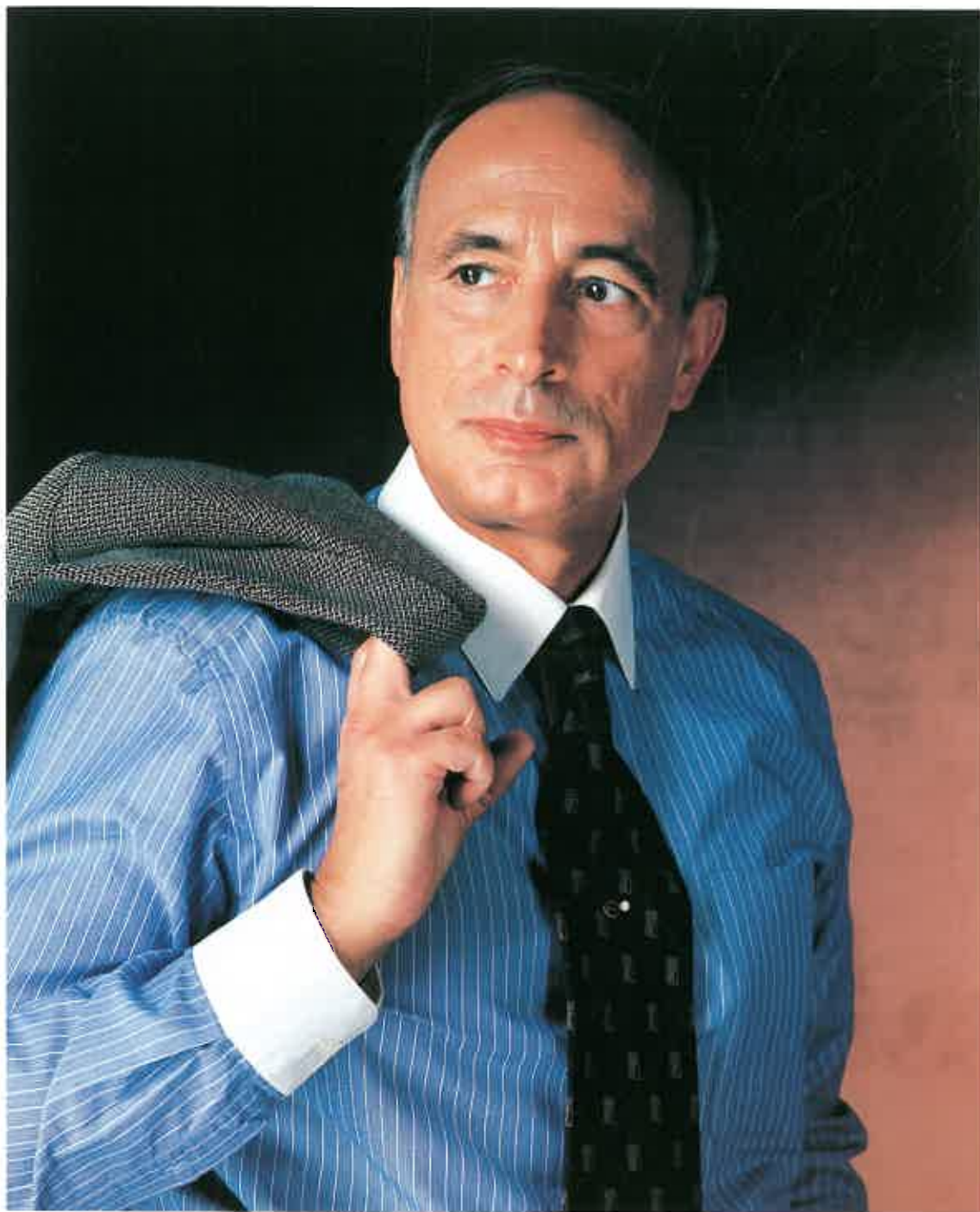
constitueix un factor decisiu en la seva compra: "Una façana i un **hall arreglats revaloritzen el pis.**" És per això que, més d'una vegada, Urban recomana els propietaris de les finques que hi facin alguna rehabilitació, per incrementar-ne el valor. Estem parlant d'un augment que pot equivaldre al deu per cent del preu total. No obstant això, "aquesta és una qüestió que no depèn només d'un propietari, sinó de tots els veïns, i si no es posen d'acord la reforma no s'efectua".

En Jaume, d'altra banda, ens recorda l'existència d'altres detalls que fan més còmode un pis: "Hi ha gent que té molt en compte l'entorn, els serveis que aquest els oferirà, les comunicacions..." Una altra qualitat rellevant en l'adquisició d'un pis és la il·luminació: "Ara mateix tinc un pis molt maco que no aconseguixo vendre perquè és una primera planta i, per tant, té molt poca llum. En canvi, estic convençut que un altre pis de la quarta planta de la mateixa finca, que val vint milions més, es vendrà abans."

De la mateixa manera, i en el nivell d'habitatges en què es mou el nostre protagonista, factors com l'estat en què es trobin la cuina i el bany no tenen importància, ja que el comprador tendeix sempre a fer-los de nou, mentre que la possibilitat d'optar a un mínim de dues places d'aparcament a la finca és una condició indispensable per als clients amb un alt poder adquisitiu. És clar que aquest luxe es reflecteix en les despeses de comunitat que es paguen en aquestes finques, que poden arribar a suposar unes cent mil pessetes: "Hi ha gent de la zona alta de Barcelona que paga més de comunitat del que paguen de lloguer en altres barris." Això a banda, el preu mitjà d'un pis d'aquests, d'entre cent seixanta i cent setanta metres quadrats i amb les dues places d'aparcament incloses, pot arribar a costar setanta milions.

Amb aquestes possibilitats, li preguntem al propietari d'Urban sobre l'estat en què es troba actualment el sector i ens respon que la bona salut de què avui gaudeix el món immobiliari pot allargar-se encara uns dos anys més: "Cal tenir en compte que la nostra és una activitat que funciona per cicles, uns cicles on la pujada és cada vegada més curta." Entre els factors que han motivat aquest bon moment, en Jaume destaca el fet que l'economia es trobi en un període expansiu i la baixada del preu del diner, i ja que estem fent conjectures sobre el futur, li demanem ara que es pronunciï sobre el que ens depararà l'arribada de l'euro: "Penso que, inevitablement, enfortirà l'economia, cosa que afavorirà el món dels negocis i el mercat laboral."

Val a dir, finalment, que malgrat aquestes bones expectatives de futur el nostre interlocutor considera, com a expert en la matèria, que l'actual ja "és un bon moment per comprar", un bon moment per comprar, conclouem nosaltres, sobretot en una agència honesta com la d'en Jaume, que a més d'empresari, és pare de quatre fills -en David, l'Amanda, la Sandra i en Marc- i que té la sort de comptar, també entre els seus éssers estimats, amb professionals del sector com la seva dona, la Marisa, i el seu soci Josep Maria.



Jaume García – Barcelona (el Barcelonès)