

En Valentí Farrés va passar quinze anys de la seva vida treballant en diferents agències immobiliàries, fins que va fundar la seva primera oficina a Barcelona, amb el nom de Grup Quatre. Més endavant va traslladar-se a Sant Vicenç dels Horts, on en aquell moment només hi havia tres agències, i s'hi va instal·lar com a Finques Sant Antoni, juntament amb el seu fill Xavier. Ara ja fa deu anys, de tot això, i l'empresa s'ha anat estenent, amb un despatx a Pallejà, un a Santa Coloma de Cervelló, un a Cornellà de Llobregat i un altre al número quaranta-dos del carrer Pelai de Barcelona.

L'oficina central de Finques Sant Antoni és la de Sant Vicenç, i el nostre protagonista coordina des d'allà totes les operacions de venda i lloguer de finques, que no són poques, no en va el bon moment de construcció que viu el Baix Llobregat és aclaparador. A Santa Coloma de Cervelló, per exemple, s'estan construint mil cinc-cents habitatges, quan és un municipi d'uns tres mil cinc-cents habitants, i a Pallejà, que té cinc mil veïns, se n'hi fan dos mil. Aquest auge constructiu es deu, en bona part, a l'encariment dels pisos a Barcelona, i també als avantatges de viure en un poble a només deu minuts de la capital.

És clar, d'altra banda, que si els constructors s'arrisquen, en certa manera, a construir tanf sense tenir abans una demanda segura, dins el mateix municipi, és perquè l'atractiu d'aquests nous habitatges no deixa lloc a cap mena de dubte: **"Ara mateix hi ha unes cases aparellades a Torrelles de Llobregat que costaven vint-i-nou milions sobre plànol, quan tenen cent setanta-cinc metres construïts, seixanta de garatge, cinc-cents de parcel·la, un solàrium de trenta-cinc, cinc dormitoris, dos banys, un lavabo, aire condicionat i calefacció."**

Amb aquesta qualitat, a meitat de preu que els pisos que podem trobar a Barcelona i amb uns acabats superiors, no és estrany que es vengui tant sobre plànol, encara que per al client comprar abans de veure l'obra feta pot semblar arriscat. Cal tenir en compte, però, que d'aquesta manera es poden retocar algunes coses per fer l'habitatge més a gust del consumidor, i que, segons en Valentí, l'únic requisit indispensable perquè el comprador no s'endugui finalment una decepció és informar-lo molt bé abans de concretar res.

En canvi, i en un moment en què l'eufòria econòmica permet unes hipoteques amb uns interessos bancaris molt baixos, tothom s'atreveix a comprar un pis gairebé sense tenir estalvis, i fins i tot es podria dir que els clients s'han tornat més exigents: **"Com que abans de veure un pis ja han anat a veure'n molts d'altres aprenen coses, i volen saber fins i tot quin tipus de materials es fan servir i, encara que siguin joves, que hi hagi ascensor. L'entorn, per exemple, també és fonamental; si al client no li agrada mai no es quedarà el pis."**

En aquest sentit, val a dir que en moltes ocasions qui mana en el tema és la senyora, així que tenint en compte aquells detalls que es miren més les dones, a l'hora de valorar un pis, es pot aconseguir més fàcilment tancar la venda: **"A mi em sembla que li veuen més les possibilitats a la casa, i és que elles són més llestes, jo diria**

**que en tot. Per això també m'agraden més les venedores, perquè saben comunicar millor, són més agradables, més dolces i tenen més mà esquerra que els homes."**

És clar que tot i que actualment hi ha moltes més facilitats de cara el comprador, el venedor continua trobant moltes traves: **"Si tu ensenyas un pis i després el client hi torna per darrera i fa tracte amb el propietari tu ho perds tot."** I cal tenir en compte que les despeses no són poques: els setze treballadors de l'empresa, la xarxa informàtica, els despatxos, les visites, la publicitat... Tot això amb l'afegit de l'estocada de la competència, que cada dia s'endureix més: **"Avui tothom posa una franquícia perquè sembla fàcil, i després es troba que a final d'any ha de pagar comissions."**

Quant a la qüestió de l'ètica professional, en Valentí assegura que el millor tribunal per saber si una empresa actua correctament és el poble, perquè si s'equivoca tothom ho sabrà. Per això, ell ha establert unes normes per als seus venedors; és millor perdre un client que ser assenyalat amb el dit, no s'han de quedar mai una paga i senyal, i han de ser honrats i seriosos. Afegirem ara que el nostre protagonista ha ensenyat durant deu anys el seu fill, en Xavier, amb aquest mateix sentit de l'honestedat, i que se sent satisfet que mai un client hagi sortit del notari dient que Finques Sant Antoni ha fet alguna cosa malament.

Aquest és només un dels secrets d'en Valentí, però n'hi ha molts d'altres, com ara tenir un bon producte a un bon preu, i aprofitar els molts anys de professió per aprendre, que no tothom ho sap fer: **"A mi em sembla que cada dia en sé més. Abans potser era més agressiu, però només a l'hora de donar una empenta a un client indecis. Això a vegades és necessari, perquè quan ja la gent ha vist catorze pisos ja no pot recordar el primer, i llavors acaben acceptant la pitjor oferta, o la que menys els agrada."**

A banda d'això, hi ha un component vocacional innegable en el nostre entrevistat, a qui no li suposa cap mena de sacrifici haver de treballar moltes hores cada dia, fins i tot els caps de setmana. És clar que en aquest fet ha estat fonamental el recolzament de la seva esposa, la Khadija, que sempre li ha proporcionat el suport moral que necessitava, sempre l'ha ajudat i ha mostrat molta paciència. En Valentí tanca aquest reconeixement envers la seva esposa amb la frase següent: **"No cal que hagi estat al despatx treballant amb mi, perquè l'ajut que ella m'ha donat ja és del tot insuportable."**

Finalment, apuntarem que tot i ser una persona que viu cada minut del dia la seva feina dins del món immobiliari i tot i ser un fervorós defensor de la comarca del Baix Llobregat, el nostre protagonista assegura que mai no deixaria el seu domicili, al barri barceloní d'Horta: **"A mi m'agrada molt la ciutat de Barcelona, m'agraden l'asfalt i les cues, els cotxes, les obres i l'olor de gasolina. Sóc un enamorat de la meua ciutat."** Aquest barri és casa seva, i en definitiva allò que tots busquem quan acudim a una oficina com les de Finques Sant Antoni és aconseguir trobar casa nostra.



**Valentí Farrés** – Sant Vicenç dels Horts (el Baix Llobregat)