

En Miquel Grèvol es dedica al sector immobiliari des de fa gairebé vint-i-cinc anys, prou temps per conèixer fil per randa la seva professió i el mercat en què es mou. Aquesta és una de les múltiples raons per les quals ha pogut tirar endavant Serveis Immobiliaris Fuca, fundada el 1986. Amb el suport de les dotze persones que formen l'equip humà de l'empresa, aquesta s'estructura en un departament comercial, amb l'Aurèlia Bassa al capdavant, un departament d'administració i el tècnic –que inclou un advocat i un aparellador–, ha aconseguit fer-se un lloc destacat entre les moltes agències que hi ha a Mataró i a El Maresme.

En concret, Serveis Immobiliaris Fuca es dedica a promoure la venda de torres, de cases adossades, de solars i naus, i d'edificis industrials i comercials, en una zona que abasta des de El Masnou fins a Canet de Mar. A banda de portar promocions pròpies, també ho fan per a tercers, gestionant-ne la seva venda i promoció, fent-ne el control tècnic, la supervisió, el lliurament i si cal assessorant i facilitant-ne el finançament. Tota aquesta tasca, evidentment, comporta uns processos força complicats, que exigeixen molta dedicació.

Així les coses, el nostre protagonista assegura que a Serveis Immobiliaris Fuca tenen la sort de comptar amb la confiança del públic en general: **“Moltes vegades no anem nosaltres, a buscar els clients, sinó que ens vénen. Aleshores fem una reunió prèvia amb ells, per veure quines són les seves necessitats, quin pressupost tenen, i des del despatx mateix fem una primera selecció d'ofertes, que després el client veurà i triarà amb tota tranquil·litat. El nostre objectiu, lògicament, és vendre, però no pas a qualsevol preu.”**

En definitiva, que el lema de l'empresa d'en Miquel és no enganyar mai ningú, i també inclou en el procés de la venda immobiliària un elevat grau de consideració, vers el factor humà. D'aquesta manera, a Serveis Immobiliaris Fuca es marquen també un altre objectiu clar, treballar bé, perquè tant el nostre interlocutor com el seu equip entenen que, a pesar d'una elevada inversió en publicitat, gran part del resultat final prové de la comunicació entre els mateixos clients.

Quant al tipus de producte que podem trobar a Mataró i a la resta de la comarca que ens ocupa en aquestes dues pàgines, val a dir que és molt variat i que s'ha anat adaptant als gustos de la població. D'aquesta manera, les cases adossades ofereixen ara la possibilitat de viure d'una forma més independent a un preu prou raonable, i cada vegada se'n construeixen més seguint la tònica de les antigues cases de poble de la zona. Aquest és el pas intermediari cap a la torre aïllada, que a El Maresme pot costar uns cinquanta milions de pessetes.

Sigui com sigui, és clar que les circumstàncies que defineixen les poblacions que acullen el producte que oferta Serveis Immobiliaris Fuca només es poden qualificar d'avantatjoses: **“Aquesta és una zona que atreu molt, la qualitat de l'habitatge és millor que a Barcelona, el clima és fantàstic i està molt ben comunicada. De Llavaneres a Barcelona en cotxe només hi ha vint minuts, set des de El Masnou, igual que els que porta anar des de Mataró**

fins a Granollers passant per la B-40. La gent, per tant, pot venir a viure aquí i desplaçar-se a la feina amb tota comoditat.”

Així, hi ha una aflluència creixent de gent que prové de Barcelona, que vol instal·lar-se a la zona, i no parlem només de persones, que hi ha moltes empreses que també s'han decantat per aquesta opció. Això ha provocat un creixement molt ràpid de poblacions com Vilassar, El Masnou o Premià, que han vist com les instal·lacions en serveis han millorat considerablement. Totes tenen els serveis necessaris, com col·legis, poliesportius i transports. La regeneració de les platges també ha contribuït a millorar la imatge d'aquesta franja de la costa catalana. Les poblacions de El Maresme, a excepció de les mencionades abans, no tenen més de tres mil o quatre mil habitants, i totes conserven el caràcter de poble, on es viu en un ambient més tranquil.

Tot això és resposta a l'èxode que pateix una gran ciutat com Barcelona, però també la confirmació de El Maresme com a punt de primera residència. En aquest sentit, en Miquel afirma que **“abans es feien cases de cinc-cents metres quadrats amb piscina, pista de frontó i de tennis; ara la gent ja no es fa cases tan grans perquè valen molts diners i també costen molt de mantenir. Avui una persona amb un nivell econòmic mitjà inverteix uns setze milions de pessetes en l'habitatge, un professional liberal se'n pot gastar de mitjana uns trenta-cinc, i aquell que es pot permetre comprar una torre aïllada pot fer-ho per uns cinquanta”**.

L'aflluència d'empreses cap a la comarca de El Maresme, per la seva part, també s'ha fet palesa en les obres d'envergadura que s'hi han fet. Nous polígons industrials –tres a Mataró, dos a Premià i un altre a El Masnou– pretenen donar cabuda a totes les indústries que s'hi vulguin instal·lar, i això també implica nous compradors i més esgotament del terreny, que és el gran greuge que suporta sobretot Mataró: **“La manca de sòl es tradueix en un increment de preus, que ha fet que en poc més d'un any s'hagin doblat també els costos.”**

D'aquesta manera, trobem que els plans generals dels pobles de El Maresme estan gairebé encotillats i que dels dos plans parcials que s'estan fent a la capital de la comarca ja se n'hagin comprat terrenys en brut. Els pisos que fa tres anys valien dotze milions i mig de pessetes ara es venen sense problemes per divuit, de manera que els pisos de protecció oficial que fan els ajuntaments estan extremadament sol·licitats.

Acabarem dient que amb aquesta pinzellada de les nombroses possibilitats que ofereix la zona, el nostre interlocutor ha conformat un collage d'una diversitat aclaparadora, que va des de la casa de més alt nivell, passant per la nau industrial, fins arribar al pis de protecció oficial, i entre tot aquest increïble món de la construcció actual el trobem a ell mateix, al Miquel, que s'hi desenvolupa com un autèntic rei del medi i que recorda, entre operació i operació, un bon amic, l'Antonio Hidalgo, la persona que el va introduir en aquest sector.



Miquel Grèvol – Mataró (el Maresme)