

La Montserrat Esplandiú, d'Estaon, al Pallars Sobirà, és propietària de l'agència Gestions Immobiliàries, amb una oficina a Lliçà de Munt i una altra a Parets del Vallès. El primer és un municipi jove a nivell urbanístic, tot i que compta amb un bon nombre de masies que han originat nombroses urbanitzacions. De fet, Lliçà és conegut per ser un dels pobles catalans que compta amb més complexes d'aquest tipus i per la velocitat amb què ha crescut, en part a causa del naixement de moltes noves indústries.

La Montse, treballadora nata, va començar a introduir-se en el sector fa deu anys, com a secretària d'un agent de la propietat immobiliària: **"Vaig començar a treballar de molt joveneta, però quan van néixer els meus fills, el José Luis i la Carmen, vaig deixar-ho per dedicar-me a la seva atenció i encara que feia allò que entenia que havia de fer em sentia una mica aclaparada per la falta d'activitat professional i per la sensació que estava perdent el tren."** Així va reiniciar la seva trajectòria professional, al llarg de la qual moltes persones, entre elles el seu marit, en José Luis, es van adonar de les seves capacitats i li van donar suport.

L'empresària considera que la tendència a anar a viure a les rodalies de Barcelona s'anirà consolidant amb els anys, i és que pobles com Lliçà, on la nostra protagonista té també la seva residència, a més d'estar ben comunicats amb la capital compten amb una xarxa de transports molt efectiva dins del mateix municipi. Aquests serveis faciliten, entre altres coses, l'accés dels nens a l'escola. No podem oblidar que a prop de Lliçà s'ubica un dels col·legis més importants del país, el Sek Catalunya.

La Montse es mostra, en general, satisfeta amb el suport que l'ajuntament proporciona el sector, amb alguna restricció: **"No hi ha prou control sobre les construccions auxiliars que es realitzen dins d'una propietat, com piscines o barbacoes. Així, quan un propietari m'encarrega la venda de la seva casa descobreixo que al llarg dels anys ha anat realitzant petites construccions sense haver obtingut el corresponent permís municipal i en el moment de vendre s'ha de legalitzar tot, cosa que alenteix molt el procés."** Tanmateix, la tasca de l'alcalde de Lliçà, el senyor Ballester, ha estat altament productiva, segons la nostra protagonista: **"Es preocupa de la situació dels nostres nens i joves edificant nous centres i organitzant nombroses activitats en el seu temps lliure a preus assequibles, cosa molt positiva tant per als nens com per als pares."**

Com a experta en el sector, la propietària de Gestions Immobiliàries ens explica que Lliçà és un municipi en contínua expansió urbanística. Aquest creixement és, en bona part, conseqüència que entre aquest poble i Barcelona hi hagi **"deu minuts per autopista"**. D'altra banda, s'hi pot viure en plena natura, en un habitatge unifamiliar. L'estrella a nivell urbanístic, doncs, és la casa. A diferència del que passa a Parets, en aquesta vila resulta inusual veure pisos. Aquells que adquireixen aquestes cases són gent de classe mitjana-alta, **"treballadora, que pot permetre's adquirir una primera residència amb jardí d'entre divuit i vint-i-sis milions de pessetes"**. Per tal de

fer realitat els desitjos de tota la seva clientela, aquesta catalana està al càrrec de sis persones, repartides entre les dues oficines.

La tasca de l'empresària, que reconeix que és **"durilla"** amb els seus venedors, consisteix, un cop captat el client, a encarregar-se de la fase final de l'operació, tant a nivell de comprador com a nivell de venedor. Sense por d'equivocar-se, la Montse afirma que el setanta per cent de les operacions que la seva agència engega no es tanquen. Amb aquesta declaració, vol desmitificar la imatge que en general tenim de les agències immobiliàries: **"La gent es pensa que tenim el diner fàcil, però aquesta feina requereix una inversió considerable. D'altra banda, representa un gran esforç i sacrifica part important del temps que en altres sectors es pot dedicar a la vida familiar."**

Els precedents de la professió de la Montse també han contribuït a crear una imatge falsa: **"Arrosseguem la mala fama de fa uns anys, quan, a través d'un catàleg, es venien als clients parcel·les que no tenien res a veure amb el que els havien promès."** Arran d'aquest fet, hi ha gent que prefereix el tracte directe amb el particular. Tanmateix, cal considerar els avantatges de tractar amb un intermediari: **"Nosaltres som professionals, capaços de plantejar contraofertes que resulten interessants tant per al propietari com per al comprador."** D'aquesta manera, doncs, el client s'estalvia molts problemes, com ara el que pot representar no tenir les escriptures al dia.

Malauradament, no totes les immobiliàries treballen amb la mateixa honradesa. De tota manera, a ella la competència no la preocupa: **"A mi a Lliçà ja em coneixen, i el que és més important, em coneixen com la Montse, la qual cosa representa molt per a mi."** I és que ella té molt clar el que significa comprar una casa: **"Sé que el qui adquireix un habitatge no ho farà més de dues vegades a la seva vida. Els clients, per tant, em mereixen el màxim respecte i intento per tots els medis que sigui una experiència agradable tant per al comprador com per al venedor."** Per a ella, l'objectiu fonamental en vendre un habitatge és que el client millori la seva qualitat de vida.

No és d'estranyar, doncs, que els clients es refiïn de la Montse: **"Jo no tanco mai les operacions exercint cap tipus de pressió. Si veig que no estan segurs, sempre els dic que s'ho pensin millor i ja em trucaran."** Ella mateixa forma els seus venedors en funció a la seva filosofia de treball. És curiós destacar que a l'hora d'adquirir un habitatge les prioritats d'una dona siguin diferents de les d'un home: **"Ella es preocupa de detalls com les dimensions de la cuina o dels dormitoris, mentre que a ell li interessa més, per exemple, el garatge."**

La Montse es considera una dona treballadora, molt conscient que sense esforç no hi ha premi, i té molt clar que la vida és un **"camí continu"**, que no es pot parar mai: **"Cada primer de gener em plantejo què és el que vull aconseguir aquell any."** És clar que la propietària de Gestions Immobiliàries assegura, finalment, que cada any aconseguix els objectius que s'havia marcat, cosa que, després d'haver xerrat amb ella, no dubtem.



Montserrat Esplandiú – Lliçà de Munt / Parets del Vallès (el Vallès Oriental)