

Sant Andreu de Llavaneres ha estat sempre un destí de categoria per a aquelles famílies benestants que buscaven un entorn tranquil fora de Barcelona. La seva envejable situació geogràfica, a la vora del mar i la muntanya, ha fet d'aquest municipi un nucli de segones residències. Els temps, però, canvien, i avui dia, gràcies a la millora de les comunicacions, sobretot amb la capital catalana, la població veu com cada dia arriben nous visitants amb la intenció de quedar-s'hi definitivament.

Amb tots els avantatges d'un lloc incomparable, que destaca pel seu desenvolupament i qualitat de vida, Finques M<sup>2</sup> sorgeix com una empresa ben preparada per fer front a les exigències dels clients. Això no obstant, aquesta firma, amb en Jordi Ricós i l'Isidre Garcia al capdavant, engrandeix el seu camp d'acció més enllà dels límits de la població, i és que amb les dues oficines que tenen a Sant Andreu de Llavaneres han vist com a mesura que la popularitat de la vila augmentava també s'incrementava el nombre de persones que volien instal·lar-s'hi: **"Actualment podríem dir que un vuitanta per cent de les vendes que es fan són per a primera residència, sobretot d'ençà de la construcció de l'autopista, que et permet arribar a Barcelona en només vint-i-cinc minuts."**

En Jordi i l'Isidre formen un bon equip; sens dubte els uneix un fort vincle d'amistat i uns objectius comuns. Ja fa més de deu anys que treballen junts, i es dediquen al sector immobiliari amb tot el seu afany. La sòlida formació que tenen és, per a ells, fonamental. El primer és gestor immobiliari, mentre que l'altre és administrador de finques col·legiat i coneix molt bé el món financer, al qual va dedicar deu anys més de la seva vida. D'aquesta manera es dona un servei integral als clients que acudeixen a Finques M<sup>2</sup>.

Aquest sistema es caracteritza per fer un seguiment complet del client, des de trobar-li l'habitatge fins a buscar-li el millor finançament, l'empresa que li'n farà el manteniment, una bona assegurança i donar-li l'assessorament legal convenient. És un cercle que es tanca quan tot queda resolt. D'aquesta manera, en Jordi i l'Isidre creuen que es poden oferir unes garanties que evitin l'intrusisme. Requerir una formació adequada i la col·legiació obligatòria pot ser la manera de regular el sector: **"Sens dubte dona confiança al client el fet que aquest sàpiga que la persona que l'atén està suficientment preparada i té un col·legi professional al darrere."**

Els seus inicis, d'altra banda, es van basar en posar-hi molta dedicació; sense dies de festa ni caps de setmana, però amb un lema molt clar, **"creure en una idea, dedicar-hi totes les hores del món i donar un bon servei. Cal ser un professional honest i humà i intentar assessorar el millor possible, sent capaç de buscar el producte que més s'adeqüi a les necessitats del client. Hi ha gent que per tancar una venda és capaç de tot. Si una persona vol fer una compra que després no podrà assumir l'avisos, perquè encara que perdís un client, faràs una amistat"**.

L'equip dels nostres protagonistes a Finques M<sup>2</sup> està format per set persones que treballen dins de les seves pautes, a banda de les inversions que tenen en empreses participades, totes elles vinculades al món immobiliari. Compaginar tot aquest volum de feina s'aconsegueix gràcies a la distribució de papers entre els dos fundadors; en Jordi porta la planificació i direcció comercial, i captació i venda, i l'Isidre es dedica a la direcció financera i d'inversions de grup, així com a la tasca d'administració de comunitats i de gestió de patrimonis.

Cal insistir ara que precisament pels avantatges que comporta un entorn magnífic com el de Sant Andreu de Llavaneres s'ha anat esgotant el solar edificable, i els projectes que es fan es veuen molt limitats per les exigències del consistori. Això, que es tradueix en normes municipals, respon al desig de l'equip de govern de l'ajuntament de superar un repte de futur, que passa per posar fre a un possible creixement desmesurat de la vila i, respectant l'entorn, garantir una oferta de qualitat. Aquest, d'altra banda, és un altre dels atractius de la població.

Així, per exemple, les parcel·les en urbanitzacions que en altres municipis de la zona serien d'entre dos-cents i vuit-cents metres quadrats aquí són de dos mil. Tot i això, l'oferta també s'ha diversificat, i s'hi pot comprar una casa sense que el comprador hagi de tenir un poder adquisitiu molt superior al de la majoria de catalans. D'aquesta manera, en qualsevol cas, es preserven els al·licients principals de Sant Andreu de Llavaneres, que no només és un entorn magnífic sinó també uns serveis de qualitat -el port esportiu, el golf, l'hípica- i l'absència d'invasions turístiques.

En Jordi i l'Isidre entenen, per tant, que pel preu d'algun pis a Barcelona es pot comprar al municipi que ens ocupa en aquestes dues pàgines una casa aparellada d'uns dos-cents metres quadrats i proporcionar a la família, sobretot als fills, una qualitat de vida immillorable. Encarar-se cap a un mercat de qualitat no implica, tanmateix, que la feina sigui fàcil. De tots els interessats que entren a l'oficina de Finques M<sup>2</sup> n'hi ha molts que no coneixen prou l'oferta de Sant Andreu de Llavaneres i acaben només informant-se, així que tan sols un petit tant per cent d'entre els possibles clients arriba a tancar l'operació.

Això significa que moltes vegades els nostres entrevistats treballen endebades. El percentatge, però, augmenta fins al quinze o el vint per cent quan el client acudeix atret per una promoció de la qual s'ha fet campanya publicitària, ja que ve molt més predisposat i amb una idea més clara del que vol. Tot i això, com que els costums canvien, hi ha una revitalització de l'interès pel lloguer, provocat també per la mobilitat laboral.

En Jordi i l'Isidre, finalment, apunten que ara una casa ja no és per a tota la vida, sinó que per a cada etapa busquem alguna cosa que s'adeqüi a les nostres necessitats. És clar, però, que som en un país on el concepte de propietat és molt arrelat perquè, al cap i a la fi, un habitatge és **"una necessitat, un punt d'unió de la família, un patrimoni i la inversió més segura i rentable que hi ha"**.



**Jordi Ricós i Isidre Garcia** – Sant Andreu de Llavanes (el Maresme)