

L'oficina immobiliària que ens ocupa en aquestes dues pàgines, Finques Montroig Mar, forma part d'un grup en què hi participen diferents socis empresaris emprenedors i que es va començar a gestar ara fa més de trenta anys a Salou, amb Finques Brisanol. Avui, a més, tenen agències a Reus, Segur de Calafell, Saragossa, Logronyo i Miami Platja, una àmplia experiència que els avala i gent com el nostre protagonista, l'Anton Macaya, director de l'oficina de Miami Platja, a la Costa Daurada, que els representa i ens en parla amb l'orgull del mestre vers el seu alumne més aplicat.

“Jo només sóc una peça més de l'empresa –diu el nostre interlocutor-, però tinc l'honor de dirigir Finques Montroig Mar des del principi, ara fa catorze anys, i m'agrada dir que tant el qui us parla com tots els companys que treballen amb mi ens ho prenem com a negoci propi, no ens mirem el rellotge, a l'hora de plegar, i intentem donar al client allò que ell està buscant, alhora que disfrutem amb la nostra feina.”

Continua l'Anton: **“Com a grup immobiliari, portem una trajectòria de seriositat, no estirem més el braç que la màniga, fem les coses sense presses, consolidant i respectant en cada lloc allò que ja hi ha. Si es va plantejar obrir oficina a Saragossa no es va contractar una persona de Tarragona i se la va portar allà, es va mirar de trobar algú natiu de la capital aragonesa, que conegués el tarannà dels clients i que estigués introduït dins del mercat immobiliari, és clar. El grup no vol tirar un coet que faci molt de soroll i després s'esvaeixi com el fum; creix i vol seguir creixent sobre la mateixa base, la de la rectitud i la solidesa.”**

S'ha d'anotar ara que l'empresa, que també fa lloguers i administració de comunitats de propietaris, ha creat un nom genèric, Immo-Mediterrànea-Group, que, en paraules del nostre protagonista, és **“una agrupació dels esforços de tots els efectius”**. I és que el client de Finques Montroig Mar, que pot fer ja anys que hi té tractes pel seu apartament o xalet, posem per cas, en el moment en què vol vendre el seu pis a Logronyo, per exemple, és possible que els ho digui: **“Llavors nosaltres li podem presentar persones del grup a la capital de la Rioja que són igual que nosaltres; és com un aval.”**

Tot plegat ens porta a burxar una mica l'Anton, que dona la impressió d'estar rodejat d'un equip humà de bons professionals, i no ho dubta: **“Dins d'un grup passa com en totes les famílies; de vegades la meva dona, que es diu Mercè, i jo també ens barallem, i després la reconciliació és molt maca... Mireu, el grup està format per unes setanta-cinc persones, la majoria joves, i treballar amb ells fa que tot sigui molt engrescador; tenen capacitat i preparació, perquè han pogut estudiar, però alhora escolten. És bonic que hi hagi aquest diàleg i el fomentem; ens reunim un cop al mes i compartim experiències. Això ens enriqueix molt a tots plegats.”**

Això no obstant, el director de Finques Montroig Mar admet que ell no hi és per vocació: **“Aquesta és una feina que et va agradant a poc a poc. Jo no tinc estudis universitaris i d'una família amb cinc**

germans jo en sóc el gran; els meus pares, com els de tantes i tantes famílies de la seva generació, treballaven, perdoneu-me l'expressió, de sol a sol, per pujar els cinc fills. Valdria la pena homenatjar aquella gent que ara pot tenir al voltant de setanta anys. Jo vaig començar l'activitat laboral a una fàbrica de pinsos. Un cop casat, i en el moment en què la meva dona estava en estat de la nostra filla gran –ara en tenim dues, la Judith i la Nohemí-, se'm va oferir entrar en el món immobiliari; vam considerar una sèrie de punts i vam acceptar el rept. Avui estic ben content d'haver fet, aleshores, el cop de cap.”

És clar que l'Anton demostra un sentit de la comercialitat innat, per això presumim que sigui fàcil per a ell establir un *feeling* cordial amb els seus clients: **“Bé, moltes vegades el client té dubtes sobre allò que vol, o no ho sap explicar exactament, així que se l'ha de saber escoltar i intuir què pot necessitar. A partir d'aquí, i atinent el pressupost que desitgi o pugui destinar a la seva inversió, se li ha d'oferir allò que un pensi que li pot anar bé, tenint en compte que aquell client, un cop feta l'operació, s'hi ha de trobar a gust i ha de gaudir de la seva adquisició. Si s'aconsegueix això, no hi ha dubte que el mateix client te'n porta un altre, i aquesta és la millor publicitat que hi ha.”**

És fonamental, en qualsevol cas, que el comercial tingui un coneixement total del producte que tracta, que abans d'ensenyar-lo hagi mirat que entrés bé pels ulls, i que coneguï quins són els avantatges del mateix: **“És clar, podríem dir que, com en tots els negocis, qui vol vendre un producte l'ha de conèixer a fons, i ha de conèixer igualment els productes que tenen per oferir les empreses competidores. A més a més, cal que quan algú truca per telèfon o ve a casa nostra la persona que l'atén en aquell moment sàpiga que està representant l'empresa. El client ha de tenir la percepció que la seva visita o trucada és ben rebuda i que l'hi agraim. Si més no, aquest és un bon començament.”**

Malgrat tot, el nostre protagonista sap perfectament també que encara hi ha **“pirates”**, en el sector, però no creu que això perjudiqui gaire el seu grup: **“És evident que confiar una operació immobiliària a una persona profana en la matèria és tot un risc, que es pot arribar a pagar molt car. Penso que cada vegada més el client està més preparat, i coneix que el fet de fer tractes amb una entitat realment seriosa li representa tota una garantia d'èxit. L'agent de la propietat immobiliària cuida tots els detalls que un *amateur* pot no tenir en compte.”**

L'Anton, finalment, aposta per Miami Platja com a **“lloc de futur”**, un lloc que **“amb la seva climatologia i els seus quilòmetres de cales fantàstiques ofereix al visitant la possibilitat de gaudir del seu temps d'oci d'una manera molt agradable”**, i no vol acomiadar-se sense dir que va aprendre molt del senyor Gil Cristià Arbós, que va confiar en les seves possibilitats: **“El recordo com un comercial per admirar, un mestre en l'àmbit empresarial i una persona amb una gran capacitat de visió de futur.”**



Anton Macaya – Miami Platja (el Baix Camp)