

L'Antoni Martínez Baltrons es dedicava a les assegurances en una empresa de serveis quan va contactar amb un senyor que li va demanar si sabia de terrenys per fer-hi promocions, després d'intervenir en la primera operació va rebre la quarta part de la comissió, i això li va obrir els ulls al món que toquem en aquest llibre. Llavors, i com que no volia córrer gaire, va començar a compaginar la feina amb l'activitat immobiliària a la comarca de El Maresme; és clar que coneixia molta gent de la zona i es va trobar moltes portes obertes.

Així va ser com el nostre protagonista va fundar, ara fa trenta anys i a Malgrat de Mar, la seva primera empresa pròpia, Finques Amarbal, però el nom tendia a crear confusions, ja que al poble tothom el coneixia per Baltrons, i quatre anys després va canviar-lo per l'actual. El primer pas que va donar, tanmateix, va ser el de treure's el títol d'agent de la propietat, i mentre treballava per a tercers va començar a emprendre les primeres operacions pròpies. Aquest període, en qualsevol cas, li va suposar un bon aprenentatge, perquè li va servir per veure què volia el client.

D'aquesta manera, i d'acord amb els seus fills, l'Antoni es va decidir a fer pisos a la mida d'allò que la gent demanava i Finques Baltrons es va constituir com a promotora, l'èxit no es va fer esperar i des del primer moment les seves promocions es van vendre sobre plànol. Això no obstant, l'oficina continua funcionant com una veritable empresa familiar, en la qual treballen l'esposa del nostre interlocutor, la Pilar, els seus dos fills, en David i l'Antoni, amb les seves respectives mullers, i quatre empleats més, uns fixos i els altres comissionistes.

Val a dir ara que amb promocions al mateix Malgrat, Tossa, Tordera, Sant Cebrià, Arenys i Calella, el propietari de Finques Baltrons gestiona la construcció de més de tres-cents habitatges l'any, a més d'unes vuitanta cases aparellades i de coordinar tres obres a diferents municipis, i és evident que això implica un risc elevadíssim: **"Jo sempre he corregut riscos, però si no tingués la seguretat de poder-ho tirar endavant seria impossible, perquè la inversió és molt gran. Penseu que els primers diners que vaig guanyar, treballant durant quinze anys sense fer mai festa, me'ls vaig jugar en una promoció amb el convenciment que si ho perdia hauria de tornar a començar."**

L'Antoni afegeix en aquest sentit que per tal de sortir-se'n va establir des d'un bon principi que no es pot pressionar mai el client, que si no està convençut val més que miri altres coses. Per això a Finques Baltrons no es queden mai cap paga i senyal, ja que consideren que tothom té dret a repensar-s'ho. D'altra banda, si convé s'han de rebutjar ofertes, i perquè això no passi s'ha de fer un estudi dels ingressos del client i se l'ha d'assessorar bé: **"Avui les facilitats per obtenir finançament han fet que venem molt, i si algú paga per exemple seixanta mil pessetes de lloguer, li tramitem la compra pagant l'IVA, la notaria i quaranta mil al mes. Tot i això, si no hi pot arribar, convé que s'esperï fins que tingui estalvis, i fins i tot li recomanem el millor compte."**

Per fer que tot vagi seguint les pautes, de l'Antoni, l'empresa celebra un cop al mes un sopar en el qual es revisen totes les operacions i l'actuació dels comercials: **"Si el negoci va bé és perquè encertem el que vol el client, una bona qualitat a un preu ajustat. El que no es pot fer és vendre una casa que val vint milions per quaranta."** L'habitatge, en qualsevol cas, ha d'estar preparat per afrontar els reptes del nou segle, amb la màxima funcionalitat possible. Per això, ell construeix amb obra vista, que estalvia de pintar la façana, substitueix la fusta per alumini, col·loca sempre ascensors, doble vidre, la preinstal·lació per a la calefacció i l'aire condicionat, tot el cablatge telefònic i elèctric per sota les voreres... En definitiva, la casa del 2000 segons el model utilitzat al nord d'Europa, que l'Antoni visita sovint perquè hi té família.

Amb aquesta perspectiva de futur, el nostre entrevistat ofereix un producte immillorable, com ara pisos totalment exteriors, d'uns cent metres quadrats i amb tres habitacions dobles, els més demanats, tot i que quan el client té més possibilitats econòmiques es pot traslladar a una casa de poble amb quatre habitacions dobles, dos banys, golfes, menjador de quaranta metres, cuina de vint, garatge per a quatre cotxes, hort, tot automatitzat i amb comandament a distància, per poc més de vint milions.

És clar que si l'Antoni pot oferir aquest producte a millor preu és perquè sempre intenta lluitar pel client, encara que vagi en detriment del seu benefici: **"Quan una entitat bancària m'ha de concedir crèdit per al client, penso en mi i en ell, i el defenso a mort. El que vull és que sempre em recordi i que quan tingui fills vingui a mi amb tota la confiança."** Quant a tot plegat, cal dir que Finques Baltrons juga amb l'avantatge d'una zona a ple rendiment que permet tenir a l'abast tots els serveis, a trenta minuts de Barcelona i sense l'enrenou d'una gran capital.

És per això últim que l'Antoni considera que un funcionari no pot limitar l'expansió de l'àrea metropolitana des del seu despatx, igual que no es pot concebre, en un marc europeu i modern, que posi traves a la inversió amb la lentitud dels permisos d'urbanització, ja que cal tenir en compte que aquest sector representa un setanta per cent del producte interior brut nacional i genera nombrosos llocs de treball.

El secret de la professió, en resum, és posar el màxim interès i viure la feina: **"Tractar amb el públic és la meva il·lusió i estic convençut que em moriré fent-ho. El més important és tenir sempre en ment que ens juguem els estalvis d'unes persones, el més preuat que tenen."** Amb aquesta passió, no és estrany que a pesar de comptar amb l'ajuda de tota la família ell encara segueixi intervenint en tot. S'ha de dir, però, que la incorporació dels fills li ha servit per treure's del damunt un vuitanta per cent de feina, cosa que li ha representat anys de vida per disfrutar d'allò que més el satisfà, el fruit del seu treball, un petit patrimoni i una empresa que sempre funcionarà com Finques Baltrons, perquè quan la unitat d'una família es traspassa a un negoci els resultats són sorprenents. I si en quedava cap dubte, aquí en tenim una bona mostra.



**Antoni Martínez Baltrons** – Malgrat de Mar (el Maresme)