

La família Maspons ha sabut treure el màxim profit de l'experiència del cap de família, en Joaquim, les ganes de treballar dels hereus, l'Albert i en Joan Antoni, i el suport de la mare, la Maria Rosa. Junts s'han forjat un futur a Granollers, que com tantes d'altres també ha esdevingut una ciutat de prodigis. En Joaquim va ser el promotor de la idea: **"Després de treballar per a altres durant vint-i-cinc anys en una promotora i constructora vaig decidir plantar-me pel meu compte, i no ens n'hem penedit pas; els meus fills s'hi han integrat perfectament, l'aventura ens ha sortit bé. Som a punt d'obrir una altra oficina on s'incorporarà un xicot nou per mirar d'abastar una zona on manquen agències."**

Els tres Maspons, d'altra banda, veuen més avantatges que no pas problemes, en això de treballar en família: **"En un ambient familiar pots aguantar molts més entrebancs que amb el personal. El problema generacional tampoc no és tal, per qüestions de feina no s'hi val a cridar sinó ajudar a superar i la convivència dia a dia no se'ns fa feixuga."** Una bona organització i distribució de tasques és fonamental per al bon funcionament del negoci. L'Albert, el benjamí, s'encarrega de vendes, lloguers, traspessos i administració de finques; en Joan Antoni porta la comptabilitat i l'administració de l'empresa; i en Joaquim, a part de ser el mestre, es dedica també a la part més comercial.

"A casa oferim bon servei i sobretot confiança al client; no tot és vendre, a la vida. Avui dia un venedor agressiu té més les de perdre que les de guanyar." En Joaquim corrobora les paraules de l'Albert amb una anècdota: **"Sense anar més lluny, l'altre dia un client ens va comprar un pis que podia haver comprat a una altra agència. Sabeu què ens va confessar? Doncs que no l'havien informat gaire bé, que només li havien volgut vendre, i el client això ho veu de seguida. A casa nostra allò de busqueu, compareu i si trobeu alguna cosa millor compreu-la és ben certa."**

La claredat i seguretat d'en Joaquim ens fa entreveure el tracte correctíssim que rep el client dels Maspons: **"No tot són guanyar diners, i com menys vulguis guanyar de cop més hi guanyaràs a la llarga. Sóc conscient, tal com ho dic al client, que una compra és un compromís amb mi que durarà molts anys. El meu consell és, doncs, que s'hi miri bé, que el que jo els ensenyo pot no ser el millor. Comprar una llar és per a tota la vida i val la pena fer un esforç per quedar-te allò que t'agrada. El nostre client té sempre la porta oberta a una oportunitat millor."**

En aquests darrers anys de negoci, els Maspons han demostrat que saben fer bona feina. Això no obstant, en Joaquim afirma que li queda un gran repte, dins del sector: **"Tot i que les grans especulacions ja han desaparegut, és una batalla que encara dura. Estic convençut que els preus es poden abaratir, estic intentant demostrar-ho i aquest és un bon moment, perquè les hipoteques són molt accessibles. Abaratint el mercat hi entraria encara més clientela."**

La filosofia empresarial del pare demostra la talla del bon professional, i així els joves Maspons saben que encara els queda molt per

recórrer i poder atrapar el seu progenitor. És clar que en Joaquim els concedeix si més no un avantatge, davant d'ell, la formació. **"He de reconèixer",** diu l'Albert, **"que la formació en gestió immobiliària i administració de finques m'ha ajudat a adaptar-me millor a la feina."** Segons en Joan Antoni, amb estudis d'administració, **"el més bàsic és, però, la pràctica; un títol sense experiència és paper mullat."** El cap de família està satisfet que els fills s'hagin preparat, tot i que afegeix que personalment, a la vida, el que més hi fa és el dia a dia: **"Jo, per sort, he tingut molts contactes i m'he sabut guanyar la confiança del client."**

El valor del tracte personal, a la persona més que no pas al diner, és un valor afegit a qualsevol negoci d'avui dia, en què la majoria de serveis es regeixen per la variable econòmica: **"La clientela és ben variada, des del qui sap ben bé el que vol fins al que no busca sinó fer el xafarder a l'obra. Diferències de gènere no n'hi ha gaire; la veritat és que si una senyora diu que li agrada el pis, tingues per segur que el senyor afluixarà i se'l quedaran. Els contractes, però, van molt més a nom dels homes."**

L'altra gran vessant dins del món de la compra i venda urbanística és el de l'estètica. L'arquitectura de darreries de segle ha creat adeptes incondicionals i tenaçs detractors, cada individu una opinió. Als joves Maspons els tira més la línia clàssica, tot i que saben apreciar les formes més cúbiques i estrictes de l'arquitectura actual. En Joaquim, per la seva part, guarda el record del Granollers d'abans i descriu el creixement de la ciutat com una mica contradictori: **"La ciutat moderna ha de créixer en el sentit d'expansió en serveis: comunicacions, facilitats... Tanmateix, cal preservar allò que és clàssic, i no podem pas posar-hi fanals del 2000 de costat. Cal una harmonia i una coherència. A la plaça Porxada, per exemple, ja no hi ha un pam de verd, ara tot és formigó. Al centre hi manca verd."**

La promoció de terrenys municipals també fa exclamar la veu de l'experiència: **"Els promotors de Granollers sovint no poden accedir a terrenys que ja són adjudicats a grans promotors de la capital, quan jo crec que si pots comprar a algú de Granollers val més fer-ho. Per què? El granollí viu a la ciutat i s'interessa a fer-ho bé. A més, sempre te'l pots trobar pel carrer."** Interessos, política, diner negre... Com tot ofici la immobiliària també té els seus aspectes foscos: **"Hi ha qui fa mal, com el qui incrementa molt el preu de l'habitatge de segona mà; es vol amortitzar costi el que costi quan per poc més es pot tenir una llar nova. Les coses com siguin, els comptes clars i la xocolata espessa."**

Tant per al Joaquim, amb un quart de segle d'experiència a les espatlles, com per a l'Albert i en Joan Antoni, que acaben de començar, a Granollers hi queda molt per fer. **"El més important és ajudar a construir",** comenta el pare de Finques Maspons, **"i per això voldria agrair al meu mestre, el senyor Jaume Amfruns, tot el que ell em va ensenyar durant els vint-i-cinc anys de feina al seu costat, i a la meua senyora, perquè també sense el seu ajut no hauríem pogut tirar endavant aquesta tasca."**



Joan Antoni, Joaquim i Albert Maspons - Granollers (el Vallès Oriental)