

Jordi Teixidó Royo, de Barcelona, compagina la seva feina com a advocat amb la d'administrador de finques, i és per aquesta raó que el seu bufet té una certa especialització en el camp immobiliari.

El nostre personatge ha arribat a aquesta situació laboral molt influït per l'àmbit familiar: **"El meu pare va ser un dels primers administradors de finques de Barcelona i jo el vaig començar a ajudar mentre feia la carrera. Això va provocar que de mica en mica m'anés decantant cap a aquella branca del dret que tocava cada dia al despatx familiar."** La idea era que participés en la continuació d'aquest negoci familiar el dia que el seu progenitor el deixés. Finalment, però, el seu germà va ser qui el va continuar i en Jordi va seguir una altra orientació: **"Em vaig plantejar molt seriosament plantar-me per compte propi i exercir de lletrat."** La passantia la va fer al costat de Joaquim Armisen Pusó, home amb una saviesa immensa, i de qui assegura haver après molt: **"El que és claríssim és que surts de la facultat coneixent molta teoria, però no saps ni redactar un escrit. Vaig entrar a fer l'aprenentatge sense cobrar res, però sempre he dit i ho mantinc que aquella va ser la base per després poder fer alguna cosa, perquè encara avui, després de tants anys de professió, recordo coses que hi vaig aprendre."**

Més endavant, va conèixer l'advocat Antonio Bruguera Manté: **"L'experiència al costat d'un gran advocat com ell, que actualment està al Tribunal Superior de Justícia de Catalunya, també va ser molt positiva, i a més recordo sovint el gran consell que em va donar. Em va dir que el que havia de fer era lligar-me la manta al cap i posar-me per compte propi, perquè com més anys passes sin més em costaria, i que del que es tracta és que un client te'n porti un altre i això s'aconsegueix amb la feina ben feta i estudiant molt."** Aquesta gran veritat el va decidir, va vendre's el cotxe i amb el que li van donar va pagar els mobles i els primers terminis del lloguer del despatx: **"Vaig començar amb una idea molt equivocada, em semblava que els clients vindrien i jo els havia d'esperar assegut a la taula, però això no és així. Si no tens un bufet arrencat del que es tracta és de donar-te a conèixer picant a les portes dels amics, coneguts i familiars. Amb el temps he comprovat que és molt cert que una persona contenta te'n fa venir una altra, però la dificultat és que entrin a veure't les primeres."**

El primer assumpte pel que aquest barceloní va haver d'anar al jutjat va ser un tema d'arrendaments: **"Defensava un llogater a qui volien fer fora perquè havia fet obres al pis on vivia. Aleshores era freqüent en casos com aquest acabar davant del tribunal, perquè encara hi havia la pressió de la pròrroga forçosa i els propietaris acabaven veient l'arrendatari com un enemic."** Aquesta qüestió que després ha format part habitual de la feina d'en Jordi, ha sofert molts canvis amb el temps: **"Avui dia tothom busca algú que li llogui el pis, però en aquell moment l'amo buscava qualsevol excusa per resoldre el contracte. La reforma Boyer va introduir elements de justícia, però va decantar la balança una mica massa a favor del propietari, ja que es podien fer contractes d'un any, i**

és ben clar que una família no té fonament d'estabilitat en tan poc temps. La modificació posterior penso que l'ha encertada més, amb el període mínim de cinc anys." Les complicacions per al professional actual sorgeixen del fet que ha de tenir sempre en compte en quin moment es va signar el contracte de què li parla el client: **"Hem d'anar amb peus de plom a l'hora d'interpretar la llei. D'altra banda, considero que la jurisprudència en aquest tema és molt vacil·lant, perquè per exemple els criteris que segueix l'Audiència de Barcelona difereixen bastant dels de les audiències de la resta d'Espanya."**

Treure el títol d'administrador de finques del calaix on feia anys que estava guardat el va portar a retornar una mica als orígens al costat del seu pare: **"Fa cosa d'uns set anys que em va venir a veure un administrador a qui jo assessorava en les qüestions legals. Malauradament havia perdut la vista i havia pensat en mi per donar continuïtat a la seva cartera de clients."** D'aquesta manera va ser com el nostre lletrat va fer un segon gir cap al món del dret immobiliari: **"Avui, el 80 per cent del que toquem al despatx és això. El fet de compaginar les dues tasques no és del tot senzill, i intento mantenir els assumptes d'una al marge de l'altra. No acostumo a portar plets dels clients a qui administro una comunitat o una finca de lloguers, perquè considero que no em puc posar en contra d'una persona que m'està pagant honoraris com a administrador."** El despatx d'en Jordi toca dos dels camps que més problemes tenen amb l'intrusisme laboral: **"En el cas dels administradors de finques hi ha molta gent que rebenta preus i que amb això fa molt de mal, i pel que fa a l'advocacia només cal sortir al carrer i veure com proliferen les assessories jurídiques, fiscals i mercantils, i desgraciadament el que les empara en la majoria dels casos són companys que han de llogar el títol perquè no han trobat altra forma de guanyar-se la vida."** I encara continua: **"Tenim els col·legis perquè es preocupin de vetar aquests temes, però no sé si sempre hi fan tot el que haurien de fer."**

Regentar un despatx familiar com ho fa el nostre interlocutor sembla lluny del que alguns consideren el bufet del futur: **"Si hagués de fer cas de les revistes de dret que m'arriben, ja hauria plegat."** Tanmateix, argumenta: **"Sóc del parer que el client és per sobre de tot persona i que com a tal busca en el professional un tracte humà que no estic segur que pugui trobar en aquestes grans superfícies del dret. És a dir, jo sóc un advocat a qui poden veure i parlar personalment sempre que em necessitin."** Enfrontar-se a una gran estructura, però, no li fa cap por, ans al contrari, l'estimula: **"He tingut alguns plets de gran envergadura i no m'he deixat endur pel temor de ser el petit."**

La seva esposa, Carme, i el seu germà Carles l'ajuden a tirar endavant aquest negoci que va obrir fa ja un bon grapat d'anys amb la il·lusió i l'esperança que algun dia seria el que ja és ara, un despatx petit però que s'enorgulleix de poder afirmar que fa la feina ben feta i on els clients hi troben el tracte càlid i l'eficàcia que demanen.



“El client és per sobre de tot persona i, com a tal, busca en el professional un tracte humà que no estic segur que pugui trobar en les grans superfícies del dret”

Jordi Teixidó - Barcelona (Barcelonès)