

ENTREVISTA

Marc Xirau

SOCI FUNDADOR DE LEYMAR ABOGADOS

“Lluitem per convertir-nos en un despatx de referència en l'àmbit immobiliari a Catalunya i a l'Estat”

“Obrirem una oficina a Màlaga o Marbella i una altra a València”

Natàlia Ríos
BARCELONA

N.R. El despatx es crea l'any 1999, just al principi del boom immobiliari. ¿Van voler aprofitar el moment o va ser casual?

M.X. Abans treballava a Garrigues, que és un despatx gran i pluridisciplinari que ofereix tot tipus de servei relacionat amb el dret. Vam marxar d'allà uns quants i vam decidir muntar un despatx una mica semblant a Garrigues, per fer de tot. Es va donar la circumstància que teníem alguns clients importants que provenien de l'àmbit immobiliari, i més endavant vam decidir muntar un despatx estrictament de dret immobiliari.

N.R. Com passen del despatx pluridisciplinari a l'especialitzat?

M.X. L'experiència ens fa veure que tots els grans clients del sector immobiliari dels despatxos d'advocats més importants tenen tres o quatre proveïdors diferents de dret. Per exemple, tenen un despatx d'urbanisme, un de fiscalitat, un altre per a qüestions civils, i per fer una operació, com pot ser la compra d'un hotel o de sòl urbanitzable, el client es trobava amb quatre o cinc persones diferents. Això crea molt soroll en la gestió, perquè són proveïdors diferents, pressupostos diferents i estratègies diferents. Com a conseqüència del procés d'internacionalització d'un client del despatx vam començar a analitzar despatxos de fora d'aquest Estat, bàsicament de França i Itàlia, especialitzats en temes immobiliaris. Un sol proveïdor ofereix al client especialistes legals en qualsevol dels vessants del sector, amb una sola estratègia i un sol pressupost. Ens vam adonar que a l'Estat no hi havia cap despatx d'aquest tipus i ens vam llançar a l'aventura.

N.R. I a partir d'aquí, què van fer?

M.X. Ens posicinem com un despatx que dona un servei integral i pluridisciplinari, que treballem en tots els vessants del dret, però amb una segmentació vertical del mercat, per a clients que tenen interessos immobiliaris de qualsevol tipus, ja sigui perquè són promotors, constructors, filials patrimonials de grups industrials o fins i tot persones físiques que mouen el seu patrimoni.



CRISTINA CALDERER

N.R. Com arriben als clients?

M.X. Hem fet un despatx molt orientat a l'empresa. Som conscients que competim en un mercat cada vegada més globalitzat també en l'àmbit dels serveis jurídics. En la presència del dret a Catalunya i Espanya hi ha una competència ferotge. I en funció d'això hem pres dues decisions: especialitzar-nos i treballar el màrqueting per explicar què fem. Hem creat instruments de comunicació, revistes internes del despatx, hem fet moltes presentacions, cursos i conferències.

N.R. No han anat a buscar clients?

M.X. No, no anem porta a porta perquè en els serveis jurídics l'element de confiança és molt important. Els nostres clients són, per una banda, contactes que teníem dels anteriors despatxos i, per l'altra, els que hem anat fent d'un temps ençà. No hi ha millor client ni millor referència que una bona feina.

N.R. Quants clients tenen?

M.X. Uns 200. Les xifres que manegem es doblen cada any, estem creixent molt.

N.R. Quin és el seu nivell de facturació?

M.X. Esperem acabar aquest any en uns 600.000 euros, xifra que suposa un creixement del 200%. Estem lluitant per convertir-nos en un despatx de referència en l'àmbit immobiliari tant a Catalunya com a l'Estat.

N.R. Pensen expandir-se?

M.X. Estem a punt de tancar un acord per obrir un despatx a Màlaga o Marbella i un altre a València. A més, analitzem si hem d'obrir delegacions a Girona i estudiem seriosament obrir una oficina al Baix Llobregat. De fet, estem negociant el contracte i el fitxatge de cinc professionals més i esperem aixecar la persiana al setembre. El gran repte de futur és veure com gestionem el creixement del despatx.

N.R. Fins on volen arribar?

M.X. Som 16 persones, hem triplicat la plantilla en dos anys. No volem tenir un despatx a Barcelona amb 70 advocats. En la meua opinió la xifra màgica és ser uns 25. L'urbanisme és una tasca local en què la proximitat és molt important. És més eficient crear petites estructures a Girona o a Màlaga que ser molt grans a Barcelona. Si creixem massa, no podrem donar un servei personalitzat i els costos ens obligaran a cobrar uns honoraris més elevats.

PERFIL

Nascut a Barcelona el maig del 1969, Marc Xirau va començar la seva carrera professional a Arthur Andersen, despatx que després es convertiria en Garrigues & Andersen, i ja des dels inicis es va especialitzar en dret fiscal patrimonial. Al cap de pocs mesos de deixar Garrigues & Andersen va fundar el seu primer despatx d'advocats, que amb el temps s'ha convertit en un dels pocs despatxos especialitzats en serveis legals immobiliaris. Des del 1999 el seu negoci creix amb la mateixa empenta i velocitat amb què ell mateix s'expressa i treballa.

N.R. ¿Es plantegen tenir presència fora de l'Estat?

M.X. Estem en converses per arribar a un acord de col·laboració amb despatxos internacionals, bàsicament anglesos i holandesos, per tenir-ne la representació a Espanya, sobretot a Barcelona.

N.R. Quina inversió requereixen aquests projectes que m'expliqui?

M.X. La regla d'or és que aproximadament el 50% dels beneficis s'inverteixin al despatx mateix. I això serà així en els propers tres anys.

“Som una ‘boutique’ del dret”

N.R. ¿Tantes vegades topa amb el dret una operació immobiliària?

M.X. I tant!. La part fiscal tothom l'entén. La persona física que es ven un pis obté un guany que ha de declarar. Si en comptes de ser una persona particular és una empresa que es dedica a comprar i vendre pisos, ha d'haver-hi una planificació, perquè els costos fiscals són elevadíssims. En el segment urbanístic és igual. El sòl que queda per desenvolupar i urbanitzar a Espanya és elevat i la intervenció legal en el desenvolupament del sòl és fonamental. En l'àmbit civil, només en contractes hi ha una gran feina. Les transmissions

d'immobles també passen pel dret. I, finalment, cada vegada més hi ha reclamacions perquè no sempre les coses es fan com s'han de fer.

N.R. Tot això que explica no lliga gaire amb la imatge popular que el sector de la construcció és una mica obscur legalment, que hi circula bastant diner negre...

M.X. Això és cert, però la nostra experiència i la nostra realitat diària en aquest sentit és molt clara: som una boutique del dret i no hi ve qualsevol. Els clients que tenim són molt professionals i molt coneixedors del sector. Les pràctiques fraudulentoses són més habituals entre particulars i empreses molt

petites, en què el negoci és especulatiu i no hi ha visió de continuïtat.

N.R. Quin servei és el que més us demanen els clients?

M.X. El més habitual és que vingui una promotora que vol comprar sòl per desenvolupar-lo. Ens posa en contacte amb el propietari del terreny i ens demana que li portem tot el procés, des de la compra del solar fins al planejament del sòl i l'entrega de les parcel·les ja urbanitzables. Un altre servei estrella són les operacions per planificar la venda o la transmissió d'immobles ja construïts. I finalment, oferim un servei d'assessoria continuada.