

“Abans d’agafar el complex, el cap em deia que no i el cor que sí”

Amb [l’alcalde] Toni Solà de vegades encara ho comentem: “Amb tu vam fer feina i ens vam divertir [entre el 2007 i el 2011]”

En la part no urbanitzada vam fer una zona esportiva, on tenim 12 pistes de tennis, 4 de pàdel i un camp de futbol 7

Xavi Bruset (Santa Coloma de Farners, 1960) ha estat futbolista, empleat de banca, responsable d’una agència de viatges i regidor de l’ajuntament. Es considera un empresari, un home d’acció. Des del 2008, regenta el complex de Mas Solà, a Santa Coloma, a la carretera de Sils, amb la seva dona, Alicia Carranza.

Vostè no és el director de l’establiment, sinó que n’és l’administrador. Com és?

Com que és un negoci familiar, som dos administradors, la meva dona i jo, i d’alguna manera assumim la direcció.

He llegit a la web “Happiness is a place” (la felicitat és un lloc). Venen que la felicitat es pot trobar aquí?

No deixem de ser un hotel de poble ubicat en un lloc que no és ni mar ni muntanya. El que hem intentat, i estem intentant, i d’alguna manera estem aconseguint, és preguntar-nos què ve a fer la gent aquí. Tenim l’àrea gastronòmica, que és el nostre fort; la història que té Mas Solà... La masia va començar el 1971. Era la típica masia convertida en restaurant, que feia carn a la brasa i amanida. Des dels anys noranta [del segle passat] s’hi feien casaments molt i molt grans i l’antiga propietat es va veure obligada a fer una gran sala polivalent de 500 m². I aquí es feien encara molts més casaments, i molt grans. I van trobar la necessitat de fer un hotel, perquè els nuvis es volien quedar a dormir, i la casa del masover es va convertir en un hotelet de quatre habitacions. I cap als anys 1995, 1996, 1997, quan totes les llonganisses es lligaven amb fils d’or, es va decidir fer l’hotel amb 78 habitacions [a banda de les quatre de la casa del masover]. Però, és clar, hi va haver una gran crisi immobiliària, del sector, econòmica, i això es va notar. I va ser [el 2008] quan la família vam entrar i vam comprar el complex, per donar-hi continuïtat, tot i que no teníem experiència en el món hoteler. Tenir casaments no vol dir que tinguis l’hotel ple, però el que importa és tenir una mitjana important d’ocupació [de manera regular].

Però s’havien d’ocupar la resta de dies de la setmana.

Sí, i donar al·licients. Es va fer l’spa.

Això va ser quan van entrar vostès?

No, no, ja hi era. La gent li diu spa o balneari. I això crida molt l’atenció. Encara la gent ens demana: “Com està això de l’spa?” Això reforça. Aquí no ens vam quedar. Com que hi havia una part no urbanitzada del complex, que són 8 hectàrees, la vam desenvolupar fent una zona esportiva, on tenim 12 pistes de tennis, 4 de pàdel i un camp de futbol 7. Per què ho vam fer? Ho vam fer per captar una sèrie de client que vol fer estades esportives, sobretot de tennis. D’alguna manera, el que volem és ocupar l’hotel i, amb això, el que obtenim és ocupar-lo.

Quan ho vam tenir fet, el 2009, ens vam dedicar a la venda a les empreses, per aconseguir que entre setmana hi hagués moviment.

Turisme de negocis.

Exacte, turisme de negocis. Hem anat avançant, hem anat caminant i les mitjanes d'ocupació... Ja no tenim una temporada alta i una temporada baixa i els caps de setmana, que normalment els tenim plens, hem intentat allargar-los. I ho aconseguim amb empreses i estades esportives. Per què nosaltres? Què venem? Venem espai. Això és una finca de 80.000 metres quadrats, en la natura. Aquí vens, descansas, tens rutes de senderisme, com la de les deu ermites, la del sucre, la de la ratafia, la d'en Serrallonga..., per caminar, relaxar-te. I tenim bicicletes per si la gent les vol fer en bicicleta. El client, quan arriba aquí, té l'spa, les bicicletes i disposa de dues sales de massatge. I el guanyem a la taula.

I és el restaurant el que atreu gent cap a l'hotel?

Vas allà i menges a un preu econòmic. I aquí és on els acabes de guanyar. Hem passat més d'una auditoria hotelera i estem satisfets. No volem ser un cinc estrelles. I ho dic perquè la qualitat que tenim ens han dit que és molt bona... Ens venen grups esportius alemanys, anglesos, nòrdics. Gent que fa estades al Tennis Girona i després venen aquí. I hem aconseguit tenir una bona ocupació.

No tanquen quinze dies o un mes?

No.

I en turisme familiar, què fan? Tenen animals?

Tenim vint ànecs. I un miniclub amb activitats per a la mainada amb un monitor sempre i una zona amb tres piscines.

Són l'hotel de Santa Coloma de Farners de referència, entenc. D'on són els clients: de Girona, de Catalunya, de l'estranger...?

De l'àrea metropolitana de Barcelona.

Com han aconseguit captar aquest client?

La gent busca un cap de setmana diferent, de relax, de desconexió. I això els encaixa. I no només Mas Solà, sinó diferents hotels de la província de Girona que es dediquen a això. Aquest és un client potencial que busca això. I també el turisme familiar, que vol estar a prop de la platja però sense els preus i l'angoixa de la platja. També tenim molt client del mercat francès i anglès, sobretot francès. Saben que en dues o tres hores són aquí. Bàsicament venen en cotxe. És còmode per a ells, i barat.

Es pot venir al restaurant sense passar per l'hotel, no?

Sí, sí, són dos negocis diferents. Fem el menú Pica-degustació, a 35 euros. Són vuit tastets, un segon per escollir (entre dos plats de carn i dos de peix), les postres i la beguda inclosa. Un preu totalment assequible. D'aquest, en fem uns 150 a la setmana, només Pica-degustació, que val el mateix tots els dies. I el variem cada quinze dies. Fem molts casaments i comunions, batejos, 25 anys de casats, 50 anys de casats, trobades familiars... Per Cap d'Any vam fer una festa i teníem la sala plena i l'hotel ple.

Abans d'entrar en el sector hotelier, vostè dirigia una agència de viatges. Com es va animar o atrevir a fer el pas i assumir un gegant com aquest, si es pot dir així? No se'n penedeix?

La meua dona té diferents negocis, alguns de restauració. Jo tenia l'agència de viatges, bastant lligat amb el món hotelier i altres negocis. I un dia vam dir que havíem de fer alguna cosa junts, alguna cosa que fos nostra. I se'ns va proposar comprar Mas Solà. Teníem una vida molt còmoda, amb els nostres negocis, que ens porten les seves preocupacions, però anàvem fent amb llibertat. És clar, quan se'ns va plantejar això, el cap em deia que no però el cor em deia que sí.

És clar, vostè és de Santa Coloma.

Sí. Si jo hagués sigut d'algun lloc a deu quilòmetres d'aquí, no m'ho hauria ni plantejat. Per mi, Mas Solà... He vingut tota la vida aquí. Cada setmana, els dïous, venia a jugar a futbol sala aquí, a sopar amb els amics. Qualsevol celebració, qualsevol trobada d'amics, la fèiem aquí. No diré que era la meua segona casa, però m'hi identificava, jo l'havia viscut durant trenta anys. I quan t'ho plantegen... Mas Solà és un estandard de Santa Coloma, és la referència. Però el cap em deia que no.

Puc saber si hi havia números vermells en l'anterior gestió?

Hi havia hagut una inversió i potser calia que entrés aire fresc.

Què van invertir. Es pot saber?

No. I s'havia de buscar algú amb capacitat econòmica i vam sortir nosaltres, més que res per l'amistat, pel boca-orella, pel contacte que hi teníem, per la situació que passava la família. "I tu, Xavi, ja vens d'aquest món", em deien.

Ja hi tractava, amb el sector hotelier?

Per mi, el sector hotelier és habitual. Parlo sempre amb els hotels, els contracto, els compro. No coneixia la feina, la bardissa, però sí que coneixia la feina comercial i tot això. El cap continuava dient que no, però el cor, que sí. Vam agafar-nos un període de reflexió de dos mesos i vam dir que sí. Si me'n penedeixo? Sí, d'alguna manera hem perdut la nostra quota de llibertat, però per un altre costat tenim la satisfacció d'haver sanejat un negoci, que estava en un moment molt difícil, però ara és un complex hotelier que està en el mercat.

S'hi ha de ser, però.

És un negoci familiar i se t'enganxa a la pell. No és el mateix que una agència de viatges o un restaurant. Tenim cap a una quarantena de persones treballant-hi. El cap de setmana, segons els esdeveniments, poden ser fins a una vintena de persones més.

Va crear una agència de viatges?

L'any 1983. Inicialment a Girona. Després de més de trenta anys, m'ho passava molt bé. Vaig tenir la sort durant deu anys de viatjar molt, amb empreses, amb grups de vacances. I hi anava jo. Era fantàstic. M'ho vaig passar molt bé. Però quan no hi era, no hi pensava. Això, en canvi, no.

L'experiència a l'agència de viatges l'ha ajudat en la direcció de l'establiment?

Ara ja no es compra per centrals i reserves hoteleres, ara ja només es compra per internet. No hi ha aquell intermediari, i si hi és, és per internet. La gent compra per Booking.com o pàgines web. I aquestes centrals hoteleres ho fan tot per internet.

Quant factura Mas Solà? Ho pot dir?

No. Qui ho vulgui mirar, que ho miri al registre.

Vostè va ser cap de llista d'ERC a les municipals de Santa Coloma. Era el 2007.

Sí, vam treure tres regidors i vam formar part de l'equip de govern amb CiU [amb Antoni Solà d'alcalde] i el PSC. Vaig ser el regidor de Promoció Econòmica.

Quin record té d'aquella etapa? Li va provar?

Vaig ser dos anys primer tinent d'alcalde i dos anys segon tinent d'alcalde. Va ser fantàstic. Ho aconsello a tothom.

Perquè veia els efectes de la feina feta?

Vaig recuperar Santa Coloma. Vaig viure Santa Coloma. Jo vivia a tocar d'un bar, el bar Sport, a la plaça Farners. Soc de poble i jugava al carrer. Jo em sento identificat amb Santa Coloma. Empalmava viatges, venia de Barcelona i havia de venir a veure la plaça i, sense dormir, tornar a marxar. Agafava aire i me n'anava. Em donava oxigen. Soc colomenc. Vaig recuperar el meu sentiment de Santa Coloma. I a mig mandat va sortir la compra de l'hotel. M'agradava el contacte amb la gent i no donar una hora al despatx... I amb un veterà com en Toni Solà de vegades encara ho comentem: "Amb tu vam fer feina i ens vam divertir."

Com va arribar a ser el president del Farners? Vostè havia jugat a futbol?

Vaig jugar a futbol des de petit, als 4 anys, a la Salle Farners. Després vaig passar al Farners fins a juvenil. Vaig jugar amb el Farners, el Sils, el Vidreres, el Girona. Al Girona hi vaig estar mitja temporada d'una campanya i mitja d'una altra [va fer un gol el curs 1981/82, a tercera]. Als 26 anys em vaig lesionar als lligaments encreuats del genoll jugant amb l'Escala i em vaig retirar. Tenia l'agència i em portava molta feina. A la presidència del futbol hi vaig estar 17 anys en dues etapes. El primer cop, el que estava de vicepresident em va dir que jo havia de ser el president [fins llavors ho era en Jordi Muntaner, que va ser alcalde].

Publicat a:

-El Punt Avui. Girona 03-02-2019, Pàgina 26

Font del document:

<http://www.elpuntavui.cat/economia/article/18-economia/1546758-abans-d-agafar-el-complex-el-cap-em-deia-que-no-i-e-l-cor-que-si.html>