



El directivo de Gilmar posa en el corazón de la Plaza de La Moraleja, lugar que vio nacer a la empresa hace 25 años

SIGEFREDO

Manuel Marrón Fuertes — Consejero delegado de Gilmar

«NUESTRO GRAN VALOR ES EL EQUIPO»

ANIVERSARIO

Manuel Marrón es la cara desconocida de la empresa Gilmar; como copropietario y consejero delegado de Gilmar es muy conocido en el sector inmobiliario, aunque lo es más para el gran público su socio, Jesús Gil Marín. Ésta es la primera entrevista que concede a un medio de comunicación. Y lo hace ahora para celebrar el 25 aniversario de la fundación de Gilmar, allá por 1983, cuando Jesús Gil y él tenían cara de niños y celebraban los éxitos comerciales de la empresa en los hostales más económicos de Tenerife, disfrutando de sus carnavales. A día de hoy, ya han dado la vuelta al mundo con sus viajes de empresa, cuyo objetivo es premiar a sus directivos y comerciales estrella.

—¿Cuál es el balance de su primer cuarto de siglo al frente de Gilmar?

—Es positivo. Empezamos ocho personas y hoy somos unos 200. Han sido años difíciles, pero con muchas satisfacciones. Cuando Jesús Gil Marín y yo creamos esta empresa, teníamos claro dónde debíamos ir. Conocíamos bien el sector y nos decidimos a trabajar aquí, en La Moraleja; empezamos vendiendo casas de alto nivel en la propia Moraleja, Somosaguas, La

Florida... Luego comenzamos a vender pisos en Madrid y hemos ampliado a solares, edificios, locales comerciales... Siempre hemos construido promociones propias, pero las considero casi de encargo. En la cuenta de resultados, el 80 por ciento es intermediación inmobiliaria y el 20 por ciento restante, ventas de promociones.

—¿Cómo definiría la filosofía de la empresa?

—Cuidar la imagen es fundamental, los pequeños detalles. Que el personal esté motivado y sea feliz, que trabaje con rigor y seriedad. La fidelidad de nuestros clientes hace que la mayoría de ellos nos recomienden, por eso somos referencia en el sector inmobiliario. Gilmar está diseñada para grandes comerciales. Yo no entiendo los negocios sin un gran equipo humano detrás. Precisamente, el gran valor de esta compañía es su fantástico equipo humano y profesional.

—¿Han cambiado mucho los sistemas de ventas desde entonces?

—Los tiempos cambian y los sistemas de ventas, también. Hace dos décadas vendía más un comercial más agresivo. Ahora, el perfil ha cambiado y lo que prima es la preparación de la persona, lo que se traduce en inspirar confianza al comprador, que normalmente siempre quiere las mismas cosas: lo mejor, al mejor precio. Los profesionales debemos conseguir dar con lo que el cliente busca.

—¿Es socio y, sin embargo, amigo de Jesús Gil Marín después de tantos años?

—Sí, por supuesto, seguimos siendo amigos. Y celebramos nuestras bodas de plata como cualquier matrimonio. Tampoco concibo un socio

sin que sea como un hermano. Esa confianza es fundamental para mí; podemos discutir de muchas cosas, pero jamás de dinero. Cuando las cosas se hacen bien, el dinero viene solo.

—Cambiando de tercio, ¿cree que la crisis inmobiliaria ha tocado suelo?

—Pues no tengo la absoluta seguridad de que hayamos tocado suelo, pero creo y espero sinceramente que no quede mucho. En nuestro sector de manera cíclica se produce un cambio de ritmo en el funcionamiento del mercado, por lo tanto, los que llevamos muchos años en él, sabemos que es una característica de la personalidad del propio sector.

Buscando el lado positivo, todo esto sirve para poner a cada uno en su sitio y una de las mejores consecuencias es que los que no se muevan en la dirección de la mayor seriedad y profesionalidad, no tendrán sitio en el mercado. Pero que nadie dude que estos procesos, de la misma forma y con la misma celeridad que comienzan, igualmente finalizan.

—¿Creen que la demanda potencial sigue fuerte? La afluencia a la última edición del SIMA así lo confirma.

—El último Salón Inmobiliario ha sido una excelente ocasión para pulsar al sector y constatar que los clientes están ahí. Los resultados de clientes interesados en comprar o vender que nos han visitado en nuestro expositor han sido superiores a todas las ediciones anteriores. Cada año que pasa se confirma que es una de las mejores ferias del mundo.

—¿Cuáles son sus proyectos más inminentes?

—Queremos consolidar toda la estructura