

[PORTADA](#)[ÚLTIMA HORA](#)[EDICIÓ IMPRESA](#)[LA NOTÍCIA](#)[IDEES](#)[Editorial](#)[Cartes al director](#)[Articles](#)[Humor de FARO](#)[TARRAGONA](#)[Tarragona](#)[Reus](#)[Costa](#)[Terres de l'Ebre](#)[Comarques](#)[PANORAMA](#)[Món](#)[Espanya](#)[Catalunya](#)[Societat](#)[ECONOMIA](#)[ESPORTS](#)[Futbol](#)[Futbol regional](#)[Bàsquet](#)[Hockey](#)[Voleibol](#)[Poliesportiu](#)[LA CONTRA](#)[La Plumilla](#)[GUIA](#)[CLUB DEL](#)[SUBSCRIPTOR](#)[HEMEROTECA](#)[CLASSIFICATS](#)[PATRIMONI](#)[ESPECIAL NÀSTIC](#)[CASTELLS 2003](#)[NOTÍCIES D'ART](#)[FÒRUMS](#)[JOCS ON-LINE](#)[MULTIMEDIA](#)[CONCURS DE](#)[DIBUIX](#)[NOSALTRES](#)[Qui som al Diari](#)[Contacteu-nos via e-mail](#)**Article complet**

12 de Octubre de 2003

**ANGEL GARCIA PUERTAS,  
arquitecto del HOTEL MAS PASSAMANER****'El lujo no tiene que ver con oropeles y cortinajes'**

¿Qué pinta un exclusivo cinco estrellas tan cerca de territorio 'hooligan'?

Sé que es arriesgado, pero el cliente de alto nivel va a donde encuentra la excelencia en la calidad. Es imposible hacerlo al revés, es decir, que venga primero y luego adapta la oferta a su exigencia. Tenemos un proyecto muy similar en un pueblo perdido de Palencia, en medio de la nada. Primero nos llamaban locos; hoy, el pueblo -Ampudia- y el hotel, una histórica casa solariega -Posada de la Casa del Abad-, están en todas las guías.

¿Le compensa esa huida de los circuitos de 'masas'?

Creo que es un tipo de cliente más interesante y menos problemático. A corto plazo es menos rentable pero a medio mucho más. Y el retorno sobre toda el área es muy superior.

¿Por qué Tarragona?

Buscábamos algo en Catalunya. Por motivos familiares, de amistad... y también por el clima. En los estudios de mercado vimos que en Girona había varios hoteles con nuestra filosofía, y además el clima es peor. Luego nos sorprendimos al comprobar que hasta Málaga no había nada similar, con la excepción de Torre de Compte, en Teruel. Vimos un déficit y un nicho de mercado.

Campos de golf, proyectos náuticos, alojamientos de lujo... parece que algo se mueve...

Es posible y deseable. Tarragona es la gran olvidada. Solo se hablaba de ella por la petroquímica, pero Europa está llena de ejemplos de grandes polos industriales que se armonizan con áreas de turismo de calidad. Tiene, por clima y paisaje, un entorno que se lo merece.

Le van a tener que nombrar embajador en Lanzarote...

Yo creo en el potencial de un cóctel muy interesante: la ruta del Císter y la modernista, la cultura romana, el mundo del vino en el Priorat, el Delta... hay mucho que ver, y lo fundimos con un restaurante de primera fila y una zona de spa-wellness (balneario). Resultado, una buena receta para huir del estrés.

Seguro que le plagian su receta.

Siempre ocurre. Todos los que tenían miedo se lanzan bajo el impulso del primero. Es normal y, además, creo que es bueno para todos.

¿Cómo se hace rentable una inversión tan fuerte con 26 habitaciones?

Cuesta mucho al principio. Sabes que no vas a llenar el primer año... hace falta creer ciegamente en el proyecto y aguantar con mucha constancia. Y adelanto que nosotros somos 'duros'.

La masía modernista diseñada Lluís Domènech i Montaner es una maravilla. ¿Fue una historia de amor a primera vista?

## [PUBLICITAT](#)

[Contactar](#)

[Més informació](#)

[Simulador online](#)

[Tarifes de publicitat](#)

[Control OJD](#)

Fue una casualidad. Llevábamos años buscando y nos enseñaron las fotos de esta finca. Vine un lunes a verla y el jueves cerramos el trato en media hora.

A golpe de impulso...

No se hubiera podido hacer de otro modo. Luego supimos que la antigua propietaria había negociado con mucha gente. Por una parte la quería vender pero siempre encontraba una disculpa para no cerrar la operación.

¿Qué es el lujo?

Nada que ver con ese concepto de oropeles y cortinajes. El lujo es el silencio, la tranquilidad y un trato educado pero distante, que produzca la sensación de estar como en casa, sin agobios. Hay hoteles de cinco estrellas donde la vocación de servicio es tan acentuada que te llegan a agobiar, no te dejan a tu aire...

O sea, se acabó la típica imagen de pompa cortesana...

Te pondré un ejemplo. En la última presentación de Volkswagen en Tarragona, el presidente mundial llamó a la directora antes de irse para felicitarle y comentarle que se había sentido muy a gusto. A la puerta estaba la corte: chófer, guardaespaldas, asistentes... Señaló y dijo: «Esto es lo que no quiero».

Déme tres razones para pagar 500 euros por una 'suite real'.

Primero: calma, paz y relajación total. Segundo: equilibrio interior y exterior. Tercero: mimo en cada detalle, desde los diseños a medida del mobiliario hasta la piscina privada.

¿Soportan mucho cliente caprichoso?

El cliente más preparado es el menos caprichoso. Entienden mejor cualquier contratiempo y se fijan más en la buena disposición. Un buen amigo me decía: «El problema no está en un cubierto que se cae en el comedor sino en cómo se recoge».

Copyright (c) 2000 DIARI DE TARRAGONA Edición Electrónica

PROMICSA Todos los derechos reservados.

Prohibida la reproducción por cualquier medio sin la autorización de PROMICSA.