

Recull de Premsa de la Vall del Llémena

Font: El Punt Avui * Plana: -- * Data: 26-09-2019

MONTSE JUHER I JOAN PLA PROPIETARIS DE L'ALLOTJAMENT RURAL EL NUS DE PEDRA

"Ens agrada pensar que oferim turisme artesanal"

CLARA RIBAS - BARCELONA

Han rebut el premi de Millor Allotjament per a Famílies de les comarques gironines i també el de Best Family Friendly Holiday Home, atorgat per l'Associació Europea d'Allotjaments Turístics



La Montse i en Joan, al davant de la masia fortificada que ells han convertit en El Nus de Pedra -QUIM PUIG.

Com s'aconsegueix un guardó com el Best Family Friendly Holiday Home?

Nosaltres ja havíem rebut el premi al Millor Allotjament per a Famílies que atorga l'Associació Turística d'Apartaments de les comarques gironines, i ells ens van oferir la possibilitat de presentar-nos als premis de la Holiday Home Association, que ens ha donat aquest reconeixement en l'apartat de turisme familiar.

Recull de Premsa de la Vall del Llémena

Què creuen que van veure en El Nus de Pedra els membres del jurat de Brusel·les? Què ofereixen?

Descans, molt silenci i confort. I un entorn, la vall del Llémena, que encara té molts racons per descobrir, i que és a la vora de centres com Girona i ben comunicat amb Barcelona. També oferim un allotjament de qualitat perquè pensem que les persones que venen volen anar a pagès, però sense perdre el confort que tenen a casa. Ara ja et venen amb el seu codi de Netflix i et demanen la clau de la wifi. A més de tot això, hi ha la nostra manera de fer.

Una manera de fer diferent?

Creiem molt en el tracte personalitzat. Intentem tractar els clients com voldríem que ens tractessin a nosaltres. Si un nen es fa mal, si cal, els acompanyem a l'hospital. O els aconsellem sobre fer compres locals o què buscar al Barri Vell de Girona. O fem excursions amb ells i els ensenyem el territori. Mentre a la resta del món es tendeix a la despersonalització: bancs, compres on-line... nosaltres apostem per un tracte molt personalitzat, al detall. Intentem recordar el noms dels clients que repeteixen i també dels seus nens. Hi ha casos en què hem establert autèntiques amistats amb persones que fa sis o vuit anys que repeteixen. Ens agrada pensar que oferim un turisme artesanal.

Aquest és el futur del turisme rural, la personalització?

Creiem que sí. Hi va haver un boom, en un moment, de cases rurals, però algunes han hagut de tancar, perquè qui ho gestionava es pensava que obrint la vella casa familiar a la muntanya el negoci ja funcionaria. I no és això. Hi has de ser, ho has de gestionar i cuidar. Has d'oferir un confort i si, a més, hi vius tu, el client es pot sentir més acompanyat. I si vol que el deixis en pau, també ho captes.

Es van atrevir a obrir el negoci l'any 2008, en plena crisi?

Tots dos havíem fet estudis de turisme i havíem estat en diferents feines que hi estaven relacionades, però ho vam deixar. Després d'uns anys de treballar en sectors molt allunyats d'això ens vam plantejar canviar de vida, buscar un nou projecte. Sempre que viatjàvem ens agradaven molt les cases de turisme rural portades de manera personalitzada, i ens va semblar que podia ser una opció. Vam buscar a internet i va aparèixer aquesta masia. En la primera visita ja ens en vam enamorar. De seguida vam veure que hi podíem viure i que en podíem viure. Va ser una mica agosarat i va costar molt d'esforç, ja que no hem tingut cap ajut ni cap subvenció. Però ha valgut la pena i ara estem recollint el fruits.

Són en total vuit apartaments. Pensen fer créixer les instal·lacions? Quins projectes tenen de futur?

Són vuit apartaments, cadascun amb cuina, i tenen diferents dimensions. Cada apartament pot acollir una família, de dos a cinc membres. El nostre futur va més dirigit a potenciar la qualitat del servei que a augmentar la quantitat d'apartaments. Encara podríem fer-ne dos més, però de moment tenim altres prioritats. Potser podríem

Recull de Premsa de la Vall del Llémena

l'encant si fem un complex massa gran. El que sí que volem és anar reinvertint en més millores. També voldríem apostar per la sostenibilitat i produir l'energia que necessitem, però aquest és un projecte que el veiem més a llarg termini, perquè té molt de cost i els resultats no es veuen fins al cap d'un temps. Un altre repte és la desestacionalització.

I com s'aconsegueix desestacionalitzar un negoci turístic?

És difícil. La temporada forta és de maig a setembre, tot i que durant la resta de l'any els caps de setmana sempre tenim gent. I per Nadal i Setmana Santa. Però cal pensar nous atractius perquè els clients vulguin venir més sovint. En aquest sentit, hem dissenyat un nou projecte que és l'Espai Nus.

I en què consisteix l'Espai Nus?

És un projecte per relacionar la natura amb les famílies i perquè aquestes facin vincles entre elles mentre disfruten del món rural. N'hem fet al febrer, on vam fer sortides per veure les estrelles; al maig, que vam fer nius per a ocells i vam collir productes de l'hort, i ara al novembre en fem una altra relacionada amb les castanyes. En podran recollir, faran foc... activitats que tant els nens com els pares, que solen ser de ciutat, no han vist fer mai. Es tracta que pares i fills disfrutin junts i coneguin realitats que potser ells no tenen l'oportunitat de disfrutar gaire sovint.