

Mireia Rey. Planificadora de bodes i propietària de Mery Weendy

“La boda més boja la vam fer simulant una fira d'atraccions”

■ “Són projectes únics i la tendència és anunciar que ens casem amb un concepte transgressor i buscant l'efecte sorpresa”

■ “Les parelles que han d'ajustar la inversió fan un format més petit, de 30 a 50 convidats, només amb la família directa i els amics”

Elena Ferran
MATARÓ

La vida l'ha portat a convertir-se en una *wedding planner*, o el que és el mateix: una planificadora de bodes. Fa deu anys que s'hi dedica en cos i ànima per dissenyar i coordinar les cerimònies amb els nuvis amb prou antelació, com a mínim un any abans.

La seva professió sorgeix d'una necessitat veient que els casaments no passen de moda?

La figura de la *wedding planner* inicialment sorgeix per a gent amb un cert poder adquisitiu, però s'ha convertit en una necessitat absoluta perquè les parelles volen guanyar temps, confiança i professionalitat. Són casaments fets a mida i personalitzats que requereixen invertir-hi moltes hores. Quan una parella ens arriba, va molt perduda i el perfil dels nuvis és que no disposen de temps per la feina. Sobretot són elles les que volen contractar-nos, perquè inicialment ells ho veuen com una despesa més, però al final hi ha un estalvi pel poder que tenim negociant amb els proveïdors.

Les bodes tradicionals ja no s'estilen i es busca el xou?

Tot ha canviat molt. Abans era o caixa o faixa: s'anava al restaurant i s'escollia el menú i les estovalles. Ara es dissenya en funció de l'essència i les necessitats de cada client. Són projectes únics i la tendència és anunciar que ens casem amb un concepte transgressor i buscant l'efecte sorpresa. La nostra feina és oferir al client aquest efecte *wow* i la novetat respecte a altres casaments als quals ha anat. Qui vol estar a l'última vol superar les expectatives, sigui amb l'espectacle, amb la posada en escena o amb la part final de la discoteca.

Sempre hi ha una idea prèvia dels nuvis?

Tenen una idea general de l'estil que voldrien, i es fixen en coses que han vist a Pinterest. Però a partir d'aquí nosaltres hem de posar-hi ordre. Les xarxes so-



Mireia Rey, envoltada de les flors d'una de les cerimònies que ha planificat aquest estiu ■ QUIM PUIG

cials han fet canviar el sector, però tenen la part bona i dolenta. Els professionals tenim molta més informació visual i de les tendències en països on el servei està molt estandarditzat, com els Estats Units i Mèxic, i això ens ajuda. Però al client que no és conscient dels preus del mercat s'ha de fer-lo aterrar. Ens poden demanar una decoració floral que han vist a les xarxes i que pot costar el pressupost que tenen per a tot el casament.

Ajustar el pressupost és el més complicat?

Actualment, per a un casament de 120 convidats, el pressupost mitjà oscil·la entre els 27.000 i

els 30.000 euros, amb una despesa d'uns 230 euros per convidat. Ampliant serveis a les partides bàsiques, de l'espai, càtering, decoració floral i fotogràf, el pressupost s'enfilà fins als 50.000 o 80.000 euros. La professionalitat consisteix a acompanyar i oferir proveïdors de diferents gammes, de més o menys renom, per ajustar-se al pressupost i ser realistes. Es va complicant quan partim d'un pressupost molt just.

La tendència és casar-se al mateix lloc on fan el convit?

El 90% de les bodes que organitzem són civils i se celebren al mateix espai. Ens encarreguem

de tot: de localitzar l'espai, del muntatge de la cerimònia, del càtering... I és habitual que els nuvis es facin càrrec del desplaçament dels convidats per arribar a la finca amb un servei d'autobús de recollida i entrega quan acaba la festa.

Els nuvis ho paguen de la seva butxaca o els pares hi intervenen?

Potser en les famílies més tradicionals encara hi intervenen, però la majoria del cost l'assumeix la parella. La classe mitjana-alta ha acabat incorporant la figura del planificador. Les parelles que han d'ajustar la inversió fan un format més petit, de 30 a 50 convidats, només amb

la família directa i els amics.

Fa deu anys que organitza aquests esdeveniments. Com ha canviat el sector?

Al·l'iniçi érem molt pocs professionals en un sector molt tancat. No tenim formacions homologades, però reivindicuem cursos per aprendre l'ofici, perquè si prolifera tant aquesta feina és perquè hi ha demanda. Els clients són els primers que ho externalitzen comprant temps i professionalitat.

Us heu trobat que s'ho hagin repensat abans de donar el sí?

No. Sí que s'han ajornat dates per qüestions professionals, però mai s'ha hagut de cancel·lar un casament. El client és conscient de la feina que fem per negociar els preus amb els proveïdors i de l'equip de professionals que treballa perquè el dia B, quan es casin, no s'hagin de preocupar per res, amb la confiança que tot es coordinarà i es complirà perquè ho gaudeixin. El procés s'allarga i agafem les parelles un any i mig o dos anys abans del casament.

Sempre es pot satisfer el que demana el client?

Tot és possible. La boda més boja va ser simulant una fira



Per a un casament de 120 convidats, el pressupost mitjà oscil·la entre 27.000 i 30.000 euros

d'atraccions en una zona boscosa, on es feia l'encesa de llums i apareixien els nuvis al mig de les atraccions, ple de parades de tir i amb botigues de gominols. No ens considerem una fàbrica de bodes, però sí que ens venem com a creadors d'experiències.

Els casaments estan estacionatitzats en els mesos d'estiu?

Abans sí que el gros de les bodes era al juny i al setembre, però això està canviant. Estem fent casaments d'estrangers que venen a casar-se a Catalunya i aprofiten l'agost per venir. Estem fent cerimònies al Nadal, cosa inviable fa uns anys, i també s'aprofita el novembre, que encara fa bon temps.

Les localitzacions d'estiu a la platja tenen molta demanda?

Sí, però s'ha de recórrer a espais que tenen llicència per fer-ho. Arreu de Catalunya tenim una àmplia oferta d'espais privilegiats amb vistes al mar o a la muntanya. El Maresme i la Costa Brava figuren entre les zones més demandades: a prop de Barcelona però fora de la ciutat. ■