

Protagonitza aquestes dues pàgines un jove empresari, l'Antonio Sesé, que és el director general de l'empresa Serival. Aquesta agència immobiliària compta amb tres socis més, en Ferran Ortuño, l'Antonio Entraigües i en Paco Salgado, que es dediquen a la comercialització i la venda de l'obra nova, i també disposa de sucursals a València, Saragossa, Sevilla i Andorra, si bé la seu central es troba a Barcelona.

S'ha d'assenyalar ara que Serival advoca per l'especialització, així que només treballa amb habitatges de primera mà: **"Brindem al promotor un servei integral, des de l'oferta del sòl fins a l'estudi de mercat, el planning publicitari i la programació de vendes."** Al llarg de tot aquest procés, la immobiliària del nostre interlocutor va facilitant informes setmanals i mensuals, amb tot tipus d'estadístiques, sobre tota la gestió de l'obra als promotors en qüestió, de manera que aquests poden oblidar-se de les gestions inherents al sistema de venda; per això Serival es compromet a vendre un número d'unitats determinades.

Cal destacar també el fet que l'empresa treballa solament en exclusiva: **"Posem persones a peu d'obra perquè informin i redactem i recollim els contractes d'arres que liquidem setmanalment amb el promotor, igual que els contractes privats de compra-venda."** La bona execució d'aquestes gestions demana uns professionals competents, i per tal d'assegurar la validesa de la seva plantilla, constituïda per unes quaranta-vuit persones distribuïdes entre les cinc oficines, la immobiliària que ens ocupa compta amb una escola de formació.

Hi ha una altra peculiaritat en la forma de treballar de Serival: **"No és només el promotor que inverteix, nosaltres també ho fem. La publicitat, la caseta de vendes, el personal i totes les despeses del procés de venda que Serival paga suposen una inversió important abans de començar. Per això el primer interessat en vendre és Serival, per recuperar la inversió que realitza des del primer dia."** És evident que els joves immobiliaris d'aquesta empresa, entre els vint-i-vuit i els trenta-vuit anys, toquen moltes teclades alhora; ara mateix tenen a les seves mans un edifici de seixanta-cinc habitatges a Montcada i Reixac, un conjunt d'apartaments i dúplex a peu de pistes a La Molina i promocions a Castelldefels, Cabrils, Badalona, Sant Vicenç de Montalt i altres poblacions.

Comentarem tot seguit que dins de tots els processos que es posen en marxa amb una promoció, el de la publicitat és potser un dels més interessants, tot i que el públic tendeix a pensar que això és bufar i fer ampolles. Res més lluny de la realitat, assegura l'Antonio: **"A l'hora d'enfocar la publicitat estudiem amb profunditat on s'ha d'anunciar el producte i a quin públic va dirigit."** Aquests passos són ineludibles, si es pretén que una obra nova tingui èxit.

En aquest sentit, la millor manera de triomfar quan es ven habitatge de primera mà és **"creure en el projecte"**. El nostre entrevistat insisteix també en la necessitat de treballar amb cura: **"Avui dia fer una obra amb la qualitat que s'exigeix és complicat."** Quant a això, l'Antonio felicita la Generalitat per campanyes com aquella que deia que la feina

ben feta no té fronteres, i és que com a conseqüència d'aquesta exigència Serival no es limita a la venda dels immobles, sinó que més d'una vegada intervé en l'obra: **"Quan venem el solar al promotor li comentem què faríem nosaltres en el seu lloc."**

Val a dir en qualsevol cas que aquesta tendència catalana de fer la feina ben feta no ha esquitxat únicament les immobiliàries, sinó també les mateixes promotores: **"En poques obres ens hem trobat que el promotor anés a guanyar l'última pesseta."** ¿I qui millor per donar-nos una visió general que un professional que treballa arreu d'Espanya? És per això que el nostre interlocutor, a petició nostra, ens fa un resum de com ens veuen des de fora: **"Els aragonesos tenen una manera de fer semblant a la nostra, igual que els andorrans, amb les seves peculiaritats; els valencians ens professen una gran admiració; i a Andalusia ens en sortim, tot i que se'ns mira amb un cert recel!"**

També li demanem a l'Antonio una explicació de l'encariment del sòl barceloní respecte de les altres capitals: **"Barcelona no pot créixer per enlloc, llavors lògicament els preus pugen i consegüentment la gent, els joves majoritàriament, se'n va."** El nostre protagonista ens convida ara a reflexionar sobre els impostos que graven l'habitatge: **"No podem fer pagar un deu per cent de taxes aproximadament a uns joves, quan adquireixen el seu primer pis."** Ell està convençut que la societat agrairia molt que es prenguessin mesures al respecte, com ara que la fiscalitat del primer habitatge per a joves quedés exempta d'impostos, i és que, com en altres coses, la gent amb menys recursos és la més perjudicada.

En aquest punt, hem d'esmentar el problema de l'atur, del qual l'Antonio també se'n fa ressò: **"Molts ciutadans de trenta anys encara viuen a casa dels pares. Cal més flexibilitat laboral per aconseguir reduir les despeses salarials als empresaris per incentivar la contractació; primer és l'ocupació plena, després ja en parlarem, de la qualitat d'aquesta ocupació. És imprescindible que un país com Catalunya, arrelat a la tradició, faci revifar la figura de l'aprentent."**

Ara que parlem de la gent jove aprofitem per comentar també que darrerament aquest segment de la població està adquirint la tendència de comprar obra sobre plànol, i aquesta és l'opinió del representant de Serival: **"Els promotors, quan comencen un projecte, ajusten els preus de venda, i per tant de sortida trobem preus competitius."** És per això i per la confiança que li mereixen els promotors catalans que el nostre entrevistat aconsella la compra sobre plànol.

Respecte a l'actual manca de mà d'obra en la construcció, suplerta en part per immigrants i conseqüència, també en part, de la duresa de la feina, l'Antonio diu que **"afortunadament s'avança cap a la normativa europea, que regula la higiene i la seguretat al lloc de treball."** Així les coses, conclouem que aquesta és només una prova més de la inquietud del director general de Serival pels mals de la nostra societat, sobretot per la problemàtica que afecta els joves. Tant de bo tots se'n poguessin sortir tan bé com ho ha fet ell juntament amb els seus tres socis, l'Antonio Entraigües, en Paco Salgado i en Ferran Ortuño.



Antonio Sesé – Barcelona (el Barcelonès)