

Un dels representants de la famosa promoció de Dret dels Kennedy, tal i com es coneix el grup de llicenciats del 1965, és en Miquel dels Sants, que va entrar en el sector immobiliari no de manera casual sinó arran d'una primera activitat dins la família: **“Vaig fer d'advocat i de procurador als tribunals, però paral·lelament em dedicava a l'assessoria d'immobles, perquè la meua família tenia propietats a Sabadell. Aquest fet em va condicionar i em vaig acabar especialitzant en temes urbanístics.”**

Ja a Barcelona, el nostre interlocutor es va acabar d'introduir en un camp que combinava les dues disciplines que ell més dominava: **“Cap a l'any 1978 hi va haver una reactualització de les finques urbanitzades a l'estil de l'època, els coneguts turons de Sitges; s'obrien carrers dins d'una finca rústica i es dividien en parcel·les que compraven una carretada de clients, que hi pujava els caps de setmana en autobús. Es venia a ull, sense cap mena de definició urbanística i, sovint, tampoc física. La nostra tasca consistia a legalitzar allò.”**

Expert en legislació, en Miquel reconeix que més de vint anys després la llei del sector no és el que hauria de ser a cap país europeu: **“Passa que la naturalesa del món immobiliari, tan canviant, fa que el dia que tinguem una legislació adequada l'endemà ja serà obsoleta i que, tot i les mancances, del que més ens podem queixar és de l'exercici professional; tothom es veu amb cor d'oferir solars en venda. Contraposada a la figura del professional que factura i paga impostos en tota regla, hi ha el professional saltimbanqui, i ¿com ens en podem protegir, si la legislació no hi fa res? Personalment m'abstinc de fer tractes que no tinguin totes les de la llei.”**

Definir el nostre protagonista com un professional de la gestió immobiliària, en qualsevol cas, no és filar prou prim, ja que ell, amb Argestudio, s'ha especialitzat en un aspecte ben concret: **“Comprem un producte amb el mateix client a dins, comprem al propietari de l'edifici per revendre al llogater, no ens cal cap altre intermediari, i tot i que haguem de tractar amb advocats de llogaters i propietaris no juguem amb cap mena de comissió. Els nostres honoraris són proporcionals i els defensem a capa i espasa.”**

L'especialització dels professionals que treballen amb en Miquel respon a una problemàtica ben actual a zones com Ciutat Vella: **“Hi ha qui hereta edificis amb llogaters el més jove dels quals passa dels setanta anys, són famílies grans amb lloguers de misèria i, fins i tot, amb pisos en condicions lamentables. Nosaltres els busquem una empresa per a la rehabilitació, les subvencions que calgui de l'administració i convertim el llogater en propietari d'un habitatge digne sense que hagi d'abandonar el barri on ha viscut sempre. L'antic propietari també en surt beneficiat, ja que es deslliura d'una propietat que li era massa carregosa.”**

La missió del nostre entrevistat té més de funció social que de caràcter empresarial. Així, ens assegura que de casos com el que ens acaba de descriure n'hi ha a cabassos i que, per tant, també hi ha feina per anys. Tanmateix, pocs són els que gosen a ficar-s'hi: **“El problema del**

sector és que tothom vol vendre La Pedrera a la Caixa de Catalunya, fer la gran gestió, i la realitat és que és un tema complex i llarg que comporta moltes etapes, com ara buidar el pis, fer el projecte, convèncer el client... No és només signar i cobrar.”

Per definir en una sola paraula allò que fa, en Miquel es decanta cap a la paraula assessor, per la qual cosa cal que tingui, a part dels bons dots del comercial, un ampli coneixement de la legislació d'arrendaments urbans, afectacions dels edificis, i tot allò que ha de menester per guiar aquell que inverteix en immobles: **“La gran diferència entre Espanya i Europa és que aquí el sector és una tradició; el veritable estalvi ha estat sempre l'immobiliari i no la borsa, transformar la propietat dona més que no pas sortir del sector, vendre i reinvertir en béns nous. En canvi, ¿quanta gent inverteix en borsa? El qui té petits saldos i ara està interessat a tenir la liquidesa dels fons d'inversió. El diner és al banc invertit en borsa, però no hi ha clients borsaris espanyols.”**

¿Què fa, a banda de la tradició, que el sector sigui tan atractiu?: **“Actualment les hipoteques, no us penseu pas que hi hagi estalvi en negre que es canalitzi dins del sector. Del petit calaix de diners fets a petites comissions no se'n pot dir calé negre. Molta gent ni sap que és el diner negre, i és aquell que no ha pagat impostos.”**

La capital catalana, per la seva part, es renova gràcies a la tasca d'empreses com Argestudio, però de creixement li'n queda ben poc: **“És el gran problema de les administracions, trobar la fórmula segons la qual Barcelona s'annexarà els seus alentorns i farà front a les mancances que Gràcia i Sarrià encara pateixen. Caldrà veure també si els ciutadans de L'Hospitalet volen esdevenir ciutadans barcelonins, i ja no per impostos sinó per qüestions sentimentals.”**

En aquest sentit, val a dir que altres ciutats ben conegudes d'en Miquel, com ara Londres, París i Los Angeles, ja han passat per processos similars. **“Barcelona no té res a envejar a cap altra ciutat, ni en arquitectura, ni en urbanisme, ni en oferta d'oci. M'agradaria pensar que en un futur hipotètic el Central Park de l'urbs serà Collserola.”** Mentre aquest dia no arriba, però, el nostre interlocutor es lamenta de les darreres obres fruit de la intervenció dels arquitectes i els polítics: **“Penso que de capacitat no en manca, perquè tenim obres tan bones urbanísticament parlant com la plaça dels Països Catalans o les Glòries –l'estètica del totxo a banda, que no m'agrada gens. Caldria deixar treballar els urbanistes pragmàtics capaços d'aportar solucions.”**

Avui per avui, en qualsevol cas, en Miquel seguirà especialitzat en allò que millor fa: **“Aquests anys a Argestudio i tota la meua trajectòria laboral són plens de bells records, sobretot dels meus germans, en Joan, la Teresa, en Josep Maria, la Irene, en Carles, l'Emília, l'Agustí, en Lluís Maria, l'Ignasi Aureli i la Maria del Carme, però també vull deixar constància de dues persones clau per a mi, la Francesca Rovira, directora de Brocs Service, i la Núria Pérez, que ha viscut al meu costat gran part de la meua vida professional. A tots ells tot el meu agraïment.”**



Miquel dels Sants – Barcelona (el Barcelonès)