

La fundació de Finques Vallparadís es remunta al 1982, quan en Santiago Centelles Falcés es va començar a introduir en el sector **"com a hobby"**. La Maite, la seva filla, va ser la primera a unir-se al negoci familiar, dedicant-li el temps que li deixaven els estudis universitaris. El seu germà Santi hi va entrar més tard, ja que llavors exercia en altres camps. Amb la incorporació d'ella, ja amb el títol d'administradora de finques, aquesta empresa de Terrassa es va començar a expandir pel Vallès, afermant-se en l'administració de propietats. Ell, per la seva part, va iniciar la seva formació centrant-se en la compravenda, alhora que assumia l'atenció al manteniment de les comunitats de propietaris.

Integrats ambdós en el negoci familiar, es va encetar una nova etapa en la qual la Maite va assumir la direcció de la vessant de les comunitats i en Santi la de compravenda. Els germans Centelles han creat també una promotora d'habitatges, Construccions Ample 252 S.L., atenant el bon moment del sector: **"A Terrassa hi ha encara molt sòl, de manera que s'hi està construint molt -explica ell-; hem aprofitat els clients que ja teníem per oferir aquest nou servei i ens va força bé."**

En Santi afegeix que ja s'acusa una gran adquisició del sòl edificable; no obstant, no oculta l'optimisme respecte al futur, tot i que les condicions del mercat s'enduriran. El *boom* que viu Terrassa, en qualsevol cas, té característiques concretes que ens descriu tot seguit: **"S'estan edificant molts habitatges d'entre seixanta i vuitanta metres a un preu molt assequible, pensat per a les parelles joves que volen el primer habitatge."**

Quant a això, cal apuntar que a aquest segment de compradors, poc habituats a invertir grans sumes de diners, li cal assessorament professional i responsable, i és en aquesta necessitat que Finques Vallparadís, com a bona empresa de serveis, incideix: **"La nostra política està basada en que el client que ens compra quedi convençut. D'aquesta manera, l'orientem sobre finançament, formes de pagament i subvencions per a l'adquisició del pis, a més d'altres temes que sens dubte sap valorar."**

Per tal de poder guiar adequadament aquests clients, Finques Vallparadís, a part dels treballadors en plantilla amb tasques rigorosament assignades, també té col·laboradors externs als quals recorre quan cal: **"Per a les comunitats la Maite compta amb l'Emma, que té cura de tota la documentació i tràmits, a més del contacte amb els clients, i en Mauri, que és l'encarregat de manteniment, i per a la compravenda hi ha dos comercials, l'Oscar i en Lluís. El pare també col·labora com a assessor i consultor."**

Direm ara que si bé els plans d'expansió estan correctament dissenyats, els Centelles esperen consolidar-se abans d'iniciar noves etapes de creixement i que tenen clar que per a això cal una presència més activa en el mercat i invertir en publicitat, sense descuidar el tracte i el bon servei als clients consolidats. Aquests, d'altra banda, són els que fan la propaganda més efectiva, tant és així que aquests joves empresaris encara treballen amb aquells que van confiar en el pare: **"Resulta gratificant que a moltes comunitats ens tractin com a un**

**membre més."** Comenten seguidament que l'administració és molt més estable que la compravenda, però també que **"és menys rentable i font de més problemes"**. Els dos tipus de clients reclamen un servei eficient i ràpid, però mentre l'administrat precisa d'atenció constant, l'altre vol solucions a curt termini.

Centrant-nos en l'administració en propietat horitzontal -**"això inclou una reunió amb els propietaris de cada finca com a mínim un cop l'any, per debatre els problemes que afecten a tots"**-, la Maite assenyala que els joves porten la iniciativa en proposar nous serveis i rehabilitacions. Així mateix, apunta que la manca de consens entre propietaris l'ha duta a viure més d'una situació desagradable i poc democràtica. En aquests casos, cal jugar amb l'experiència i domini de les reunions que ha de tenir el professional.

És clar que un dels majors enemics de la propietat horitzontal és la morositat, i que en els casos en què no existeixen dificultats econòmiques és un problema evident d'irresponsabilitat, o fins i tot una fórmula per protestar: **"Hi ha qui no paga per justificar que està en desacord amb algun tema comunitari o per reflectir un conflicte entre copropietaris."** D'aquesta manera, s'espera amb impaciència l'aprovació de la nova llei de propietat horitzontal, que contribuirà a pal·liar aquesta situació.

La Maite i en Santi, d'altra banda, entenen que el seu treball els dona una visió real de l'evolució de la ciutat, que es constata amb el creixement de la població: **"Hem detectat la presència de molta gent de fora que vénen a Terrassa per estar tranquils."** Pel que fa a la compravenda, també és testimoni del flux migratori que s'està produint de la capital a les rodalies: **"Allà el metre quadrat està molt més barat que a Barcelona, i els preus econòmics, motivats per l'abundància de terreny, provoquen l'arribada de famílies d'altres municipis dels voltants."**

Aquesta allau no serà eterna, però: **"A pesar del sòl edificable últimament s'observa que els promotors volen disposar de solars a mig i llarg termini, que els assegurin poder continuar la seva activitat d'aquí a uns anys. Això crea perspectives especuladores entre els actuals propietaris de futur sòl edificable, que es reflectiran en una certa inflació que repercutirà en el cost final de l'edificació. Els constructors, conscients de la demanda existent, estan posant els preus al nivell de la resta de poblacions del voltant. Ara bé, pensem que dintre d'un parell d'anys, amb l'arribada de l'euro, la situació canviarà."**

Afegirem finalment que als germans Centelles no els preocupa excessivament que el mercat s'endureixi, ja que entenen que la seva política d'empresa els permetrà continuar amb la seva activitat normal: **"Nosaltres no aspirem a obrir moltes oficines; pretenem créixer i consolidar les nostres actuals posicions al mercat."** És per això que tant la Maite com en Santi es prenen les coses amb calma, i també perquè aquest és un dels consells del pare, **"a poc a poc i bona lletra"**. De ben segur que avui en Santiago està orgullós de l'èxit amb què tots dos fills han aplicat la seva filosofia a l'empresa familiar, tot ampliant i consolidant Finques Vallparadís.



**Maite i Santi Centelles** – Terrassa (el Vallès Occidental)