

Fundada el 1820, Hearly and Baker s'ha dedicat des de llavors a l'activitat immobiliària. El servei que ofereix als seus clients és el d'assessorament en el segment més comercial del sector -oficines i centres comercials- i en l'industrial. Actualment, la firma compta amb mil dos-cents empleats arreu d'Europa, distribuïts en trenta oficines a ciutats com Brussel·les, Roma, Lisboa o Berlín. A Espanya compta amb dues seus, una a Barcelona i l'altra a Madrid.

Quant a això, val a dir que va ser el 1991 que l'empresa britànica es va fixar en la capital catalana i hi va plantar la seva llavor, amb el jove Xavier Cama al capdavant de l'oficina. La raó que aquesta multinacional triés Barcelona per obrir-hi un dels seus despatxos és òbvia: **"Segons l'estudi European Cities Monitor, és la sisena d'Europa en el rànquing de ciutats atractives per als empresaris."**

El fet que Barcelona gaudeixi d'aquest privilegi a nivell internacional, en qualsevol cas, no és fortuït: **"S'hi han millorat molt les infraestructures, i s'hi ha capitalitzat molt bé l'èxit dels Jocs Olímpics, sent avui receptora de grans inversions."** En aquest sentit, el nostre protagonista considera que la contribució al creixement de la ciutat del president català, Jordi Pujol -"un gran europeista"-, ha estat decisiva.

En Xavier continua explicant-nos on radica l'atractiu de Barcelona: **"És una ciutat hospitalària, amb una qualitat de vida que no es troba a altres punts del sud d'Europa, un clima fantàstic, unes comunicacions úniques i un mercat en creixement."** El centre, per la seva part, ofereix grans possibilitats tant a promotors com a inversors, en forma d'oficines: **"Són els edificis que tenen més sortida."** En definitiva, que ens hem posat a l'alçada d'Europa: **"Cada cop som més competitiu i fem més país. L'aeroport, sense anar més lluny, és dels més càlids, dels més humans que conec."**

El protagonisme de les immobiliàries en la transformació de Barcelona és indiscutible, així que li demanem al nostre interlocutor que ens desvetlli, a grans trets, què hi ha darrere de monstres com L'Illa Diagonal, i comença assenyalant-nos que la seva funció, quan un promotor s'aventura a l'edificació d'un centre comercial com aquest, **"consisteix a assistir-lo en el disseny estratègic del centre; les botigues no estan on estan per casualitat"**.

En Xavier ens comenta tot seguit alguns dels criteris decisius en la distribució dels locals d'un centre comercial: **"És important tenir els establiments de les grans marques força distanciat els uns dels altres, repartits per tot el complex. D'aquesta manera, s'aconsegueix que la gent passegi i no queden el que anomenem zones fredes. La música també és un component fonamental, ja ens incita a quedar-nos-hi més estona."**

Així doncs, comprovem que en aquesta tasca tot és objecte d'estudi, fins i tot les zones d'esbarjo: **"L'oci és un complement que està incorporant-s'hi ara amb molta força. A Sant Andreu, per exemple, estem participant en la comercialització d'un futur centre de trenta-cinc mil metres quadrats de pur oci: sales de realitat virtual, restauració, discoteca..."**

Ens preguntem ara on es gesten les operacions d'aquesta magnitud,

i en Xavier apunta que fa un mes que la sucursal catalana de Hearly and Baker ha canviat d'ubicació; actualment es troba al **"West End barceloní"**, el passeig de Gràcia. El nostre protagonista afegeix que el seu equip es compon de quinze persones amb diferents perfils professionals i que per fer d'assessor immobiliari al Regne Unit **"cal tenir la llicenciatura de charters surveyor, que seria l'equivalent a l'agent de la propietat"**.

Així, a Hearly and Baker Catalunya hi ha gent anglesa amb aquesta carrera, a més de catalans titulats en Dret i Econòmiques i llicenciats per Esade. En Xavier, per la seva part, és **"un home de màrqueting"** que destaca que amb aquesta varietat tot es veu des de diferents angles: **"Això confereix un valor afegit al nostre servei. L'actiu de Hearly and Baker són els seus professionals."** L'equip del nostre interlocutor, en qualsevol cas, **"intenta preservar de les immobiliàries angleses l'esperit rigorós, que encaixa bé amb la mentalitat catalana"**.

És clar que aquesta virtut és imprescindible en una empresa en què es mouen xifres astronòmiques: **"Ara, per exemple, acabem de vendre el Maremàgnum per deu mil milions de pessetes, i no pots ometre cap detall, en fer un informe sobre un immoble d'aquestes dimensions."** En la mateixa línia, s'ha d'anotar que en Xavier s'ocupa avui de la comercialització del World Trade Center, al port de Barcelona, i que li vaticina un **"futur fantàstic"**, perquè **"la seva aparició coincideix amb un moment en què hi ha una manca d'oficines de qualitat al mercat"**.

Segons el nostre protagonista, tanmateix, l'èxit d'aquest complex el garanteix també el caràcter de Barcelona, **"una ciutat molt oberta a les novetats. El World Trade Center no només cobreix una necessitat immobiliària, sinó que ofereix uns serveis que faciliten el dia a dia de la gestió empresarial"**. L'entusiasme d'en Xavier per aquest tipus d'edificacions no significa, però, que tregui mèrit al comerç de tota la vida: **"M'encanten el passeig de Gràcia i el Portal de l'Àngel, que també són centres comercials. Es tracta de trobar l'equilibri i no construir perquè estigui de moda."**

Això no obstant, i com tots sabem, el sector no ha gaudit sempre de la mateixa bonança; el nostre entrevistat mateix recorda molt bé allò que passava fa només sis anys: **"Vam tocar fons, no hi havia esperit de consum i els tipus estaven molt alts. La fotografia econòmica del 1993 no té res a veure amb l'actual."** En Xavier considera al respecte que és altament improbable que tornin a convergir els factors que van motivar aquella crisi, però no nega que el recent encariament del sòl és un tema preocupant per a les inversions.

Per acabar, ens atrevim a preguntar-li pel desenllaç que creu que tindrà aquesta història, i afirma que **"seguirà pujant mentre n'hi hagi escassetat i els promotors estiguin disposats a pagar aquests preus"**. En Xavier redueix així el problema a una qüestió de **"sentit comú, la clau en el sector immobiliari"** igual que en la vida, i només ens ha calgut llegir les seves paraules per adonar-nos que a ell d'això li'n sobra, i que és gràcies a les seves qualitats i a les del seu equip que el nom de Hearly and Baker ha triomfat en el nostre país.



Xavier Cama – Barcelona (el Barcelonès)