

En Luis Hernández és un jove emprenedor amb les idees molt clares que podria presumir de ser l'administrador únic de tres companyies –Second House, Lueco i Renta Antigua- dedicades al món immobiliari, però la seva sensibilitat fa que no només no es vanti de res sinó que afirmi amb orgull que el seu èxit més gran ha estat **“haver aconseguit un equip amb una qualitat humana extraordinària”**.

Així, el nostre protagonista assegura que **“és un plaer anar a treballar”**, que gràcies a aquests **“magnífics professionals”** les tres empreses tenen els resultats que tenen, i afegeix que a pesar que **“tots són importantíssims”** per a ell no es pot estar de destacar la seva germana Elena, que dirigeix fantàsticament bé Second House i és també accionista de la companyia, i l'Àngel Soler i l'Esther Giménez, que fan una tasca esplèndida; a Renta Antigua.

Arribats a aquest punt, és obligat preguntar per l'activitat concreta de cadascuna de les firmes, i vet aquí la resposta: **“Tot va començar el 1990 amb Lueco, especialitzada en compravenda de places d'aparcament. Tres anys després vam muntar Second House, especialitzada en intermediar torres d'un cert nivell a no més de quaranta quilòmetres de Barcelona, i finalment neix Renta Antigua.”**

Aquesta última empresa es dedica a comprar edificis tot sencers –normalment amb inquilins, no deteriorats o buits- amb la finalitat de fer la divisió horitzontal i vendre després els pisos per unitats, els llogats normalment als mateixos inquilins i els lliures a preu de mercat a qualsevol persona que hi estigui interessada. En ocasions, però, simplement rehabilita els edificis –valorant la construcció sempre, no el solar, que no és el tipus de producte que toca bé i per tant no el coneix massa- i intenta explotar-los via lloguers, amb un enfocament més a llarg termini.

Apuntarem ara que si hem separat Renta Antigua de les altres companyies és perquè és l'única que té oficines a Barcelona, Madrid i València. En Luis, a més, pensa obrir en els pròxims mesos a Palma de Mallorca i Sevilla, i afronta amb ella el seu principal repte a mig termini: **“Tenim un ambició pla d'expansió, que és intentar treballar bé el mercat sud-americà. Això comporta molts riscos, però té també moltes possibilitats; de fet, ja ens hem quedat dos edificis, a Buenos Aires.”**

Precisament això, fer créixer les tres empreses i dissenyar els seus plantejaments estratègics, és l'activitat principal del nostre interlocutor: **“Les companyies funcionen molt bé i funcionen soles, el dia a dia el porten els extraordinaris professionals, unes trenta-cinc persones, que estan treballant en elles.”** És clar que tot plegat resulta més senzill, segons el nostre protagonista, si s'aposta per l'especialització, si més no aquesta va ser la seva jugada i és el consell que donaria a algú que tot just comença: **“Jo li diria que no ho vulgui abastar tot, que agafi un segment de mercat, i si després vol millorar la seva eficàcia que es superespecialitzi, així serà la persona que millor coneix allò que toca.”**

Second House, per exemple, es va estrenar amb les torres, un segment difícil –**“fins i tot ara que hi ha una bona activitat del sector**

costa de vendre; les persones s'ho pensen molt, abans d'adquirir una torre fora de Barcelona”-, i de vendre'n de quinze i vint milions de pessetes ha anat posicionant-se en un tipus de torre d'alt nivell, amb una mitjana en aquests moments de quatre-cents, cinc-cents metres quadrats i uns preus de vuitanta, noranta, cent milions. D'aquesta manera, en Luis entén que si no són selectius o si no recomanen al propietari que ha de vendre a un preu raonable que permeti fer la transacció **“perd el temps Second House i sobretot li fa perdre al propietari”**. Quant al comprador tipus de torres dins de la ciutat de Barcelona, el nostre entrevistat explica que solen ser companyies o institucions que necessiten aquest tipus de finca com a oficina, perquè els hi doni una certa imatge, i que són elles, parlant de rehabilitació, les que decideixen què pensen fer i com ho pensen fer: **“Nosaltres, en el moment en què la venda està realitzada i el propietari ha cobrat l'import per la seva finca, deixem la nostra activitat.”**

Insistim en el tema de la rehabilitació, no en va pensem que, tot i que avui hi ha una més gran sensibilització –sens dubte promoguda pels greus accidents viscuts a la ciutat els últims mesos-, aquesta continuï sent una de les assignatures pendents de Barcelona, que els treballs que s'hi emprenen al respecte sembla que no s'acabin mai, i en Luis no només es mostra d'acord amb tot plegat sinó que opina que l'administració hauria d'ajudar més perquè el problema no s'eternitzi, i fins i tot reconeix que com a Renta Antigua ho pateix i ho paga, a un preu superior al de mercat quan ha de cobrir aquesta urgència o no vol esperar.

En la mateixa línia, el nostre interlocutor creu que en ocasions els propietaris van ser o són responsables del mal estat de les finques o del retard a l'hora d'endegar el problema, però també que **“n'hi ha que afronten una situació arrendatària injusta que sovint no els permet fer obres de rehabilitació o manteniment adequades, per una qüestió de pressupost. Tothom té els seus drets, però no té lògica que un senyor s'estigui en una casa de dos-cents metres a la Diagonal pagant vint-i-cinc mil pessetes al mes”**.

En un altre ordre de coses, val a dir que el nostre interlocutor, que va estudiar la carrera d'Econòmiques i va estar un any d'auditor a Price Waterhouse –**“una experiència extraordinària”**-, tampoc no combrava gaire amb la idea que molts tenen de l'intrusisme: **“Jo sóc agent de la propietat i estic col·legiat, però no crec que aquests hagin de ser requisits indispensables per fer intermediació immobiliària. Per a mi intermediar és realitzar la transacció de forma eficaç, honesta i humana i deixar contentes les dues parts, el venedor i el comprador, i això ho pot fer qualsevol professional a pesar de no ser agent de la propietat.”**

Per últim, no voldríem acabar sense assenyalar que Second House manté un acord de col·laboració amb Unicef, segons el qual la companyia destina cada mes el tres per cent de la seva facturació a un projecte educatiu al nord de Mèxic, i sense les últimes paraules del nostre protagonista, en Luis: **“Ja fa dos anys que fem aquest esforç i esperem poder seguir fent-lo.”**



Luis Hernández – Barcelona (el Barcelonès)