

Si entreu a Prunera Finques Serveis Immobiliaris, hi trobareu l'essència de Molins de Rei, ben custodiada de pares a fills. Primer va ser en Ramon Prunera, l'avi, qui treballava en l'administració de finques; el 1971 va agafar el relleu en Marcel Prunera, que va fundar el despatx tal com es coneix avui; i a partir d'ara serà en Marcel fill l'encarregat de portar el timó cap als nous temps: **"Estem molt satisfets de poder dir que Molins conserva el seu tarannà de poble intacte. Els qui hi han vingut a viure s'hi han integrat de seguida, per la idiosincràsia tan particular i pròpia que es respira en festes majors, la candelera... Veure un pare i un fill que de matinada van a les matines del camell em fa exclamar 'Mira, aquest petit, ja segueix el tarannà del poble!'."**

Com a gestor durant més de trenta anys, en Marcel pare coneix perfectament Molins; com a fill i veí de la localitat, la viu a través de les seves vessants més humanes. Els Prunera són una nissaga bolcada en el municipi, i no només a nivell urbanístic: **"Som una raó social amb nom propi. L'any 1966 vaig començar a ajudar el meu pare, que llavors era oficial de l'ajuntament, anant amunt i avall en moto a cobrar. Més tard vaig estudiar econòmiques, i els caps de setmana venia pisos. Quan m'hi vaig posar de veres va ser perquè el meu pare em va deixar via lliure; era un home molt recte i no creia compatible el seu càrrec a l'ajuntament amb la professió. 'Té', em va dir, 'això és teu, i no en vull saber res'. A partir de llavors va ser ell el qui em venia a ajudar a les tardes."**

Des d'aquell dia han passat més de trenta-cinc anys en què, a part de treure's la titulació acreditativa per poder exercir amb professionalitat, la gestoria ha anat creixent tal com ho ha fet la ciutat. Avui dia, Molins haurà de plantejar-se el futur amb imaginació, si vol superar l'esgotament del sòl: **"Som un terme municipal acotat entre Collserola i el flux del Llobregat, i hem arribat a un punt en què més creixement és impossible. Es calcula un augment en cinc mil habitants en els propers deu anys, que no representa una moguda de densitat comparable a la de molts altres municipis catalans. Quant a plans urbanístics parcials, n'hi ha dos d'engegats; el de la Granja preveu set-cents habitatges, un vint-i-cinc per cent dels quals de protecció oficial, en un barri ample, digne i amb bones comunicacions, i el de la Riera Nova consta de parcel·les de sis-cents metres quadrats per a cases unifamiliars i dos-cents pisos de cent vint-i-cinc metres de gran categoria."** Llars per a tots els gustos, però Molins haurà de desenvolupar-se dins d'unes limitacions, i oferir un producte que, segons en Marcel, s'ha encarrit per l'alt preu d'un sòl escàs.

A part de l'evolució física, en qualsevol cas, en Marcel també ha vist com avançava la llei reguladora de comunitats, a la qual s'adscriu sense reserves: **"Era molt necessària; m'atreveixo a dir que un quaranta per cent de les comunitats pateixen problemes de morosos, i és la comunitat sencera que se'n ressent. A més, això ajudarà a crear una cultura de manteniment d'edificis, que tanta falta ens fa. El problema de la rehabilitació ha aparegut**

**per aquesta manca de consciència conservadora de les estructures urbanístiques. El cotxe el revisem perquè el fem servir i perquè la llei ens hi obliga; la llar ens sembla més estable. Imposar la revisió periòdica de l'habitatge com una cosa habitual és tot un repte a casa nostra."**

La rectitud i el bon quefer d'aquest agent de la propietat immobiliària són tals que desitjaria, per exemple, que aquí s'oferís un producte tan impecable com a altres llocs del planeta: **"Una vegada un americà se'm va exclamar, en veure que un pis es llogava amb un endoll per arreglar, quan nosaltres estem acostumats a aquestes coses; el propietari ho deixa tot a mans del llogater a canvi d'un descompte econòmic. L'altra cara de la moneda pot ser, però, que faci sis mesos que aquell propietari no vegi el lloguer. És un peix que es mossega la cua; només garantint el cobrament dels lloguers podríem dedicar més a la rehabilitació dels habitatges."**

Potser és gràcies a aquesta filosofia tan estricta que a en Marcel mai no li ha preocupat la manca de feina: **"Gràcies a Déu no ens n'ha faltat mai, i podem dir sense falsa modèstia que hem estat i som els primers de la comarca."** Aquest líder de la zona ha vist passar per Prunera Finques milers de famílies, i aquest flux li dona una idea del gran canvi sociològic esdevingut a la família catalana: **"Ja fa anys, quan mantenía un tracte molt més directe amb el client, el primer que preguntava el qui volia venir a viure a Molins era com estava l'àrea d'escoles; ara ja no. De la mateixa manera, avui tampoc no es compra una casa per a sempre, sinó amb la idea que al cap d'uns anys aniran a buscar un habitatge millor o una altra feina. El jovent d'avui és conscient de la mobilitat social i de la mateixa manera que abans l'església et casava per a sempre, avui els joves ni es comprometen en matrimoni ni amb una llar. Res ja no és per a tota la vida."**

Aquesta nova era de l'anticompromís la veurà en Marcel fill, a mans de qui el pare ha deixat el negoci: **"Tal com jo el vaig rebre, jo li cedeixo a ell; té plena llibertat d'acció i jo em mantindré darre-re només per si em necessita."** Així doncs, el pare no pateix gaire, pel futur de l'empresa. Sap que el seu successor té una bona preparació acadèmica i, encara més important, que s'ha anat impregnant del tarannà del negociant Prunera; primer, la idea del servei per damunt de totes les coses, i segon, la professionalitat.

Aquest ideari és el que ha portat la nissaga a una nova etapa, a associar-se al Centre d'Informació Immobiliària de Catalunya (CIIC): **"Avui dia, en un sector en què només importa fer diners i on trobem molt poca professionalitat, el CIIC representa les empreses que van més enllà de tot això. Allà apostem molt fort per la informàtica i per la formació dels professionals del sector immobiliari d'ara i de demà, pel futur en definitiva."** En Marcel repassa mentalment les etapes viscudes a Prunera Finques Serveis Immobiliaris i se'n ben tranquil, pensant en les etapes que li queden per cremar a l'hereu: **"La clau del futur són els nous serveis, de qualitat i integrals, i jo tinc plena confiança en el meu fill."**



**Marcel Prunera** – Molins de Rei (el Baix Llobregat)