

La Carme Vilarasau va veure néixer la seva agència immobiliària com a fruit d'una llavor que va plantar, ara fa dotze anys, després que la trobés avui en fa vint-i-quatre d'una manera ben curiosa: **"Els pares tenien uns terrenys en una urbanització que es diu Sant Domènec Colomer quan es va convocar una reunió amb els propietaris per intentar requalificar allò, i no se'ls va acudir res més que fer-m'hi anar a mi, que era una nena, sabent que hi hauria votacions per decidir si es tirava endavant l'urbanització amb els costos que això suposava."**

La nostra protagonista recorda encara la persona que hi havia asseguda al seu costat, un senyor que coneixia, i que li va preguntar què s'hi votava exactament, que el llenguatge era tècnic i ella no hi arribava: **"Ell em va dir que decidíem si s'hi havia de fer carrers per poder fer després cases, i em va avisar que allò tindria un cost i també que ens traurien terreny. Jo vaig suposar que el que ens quedaria passaria a valer més diners, ell m'ho va confirmar, llavors vaig votar que sí, i crec que aquest va ser l'inici del meu cuc pel sector, que hi vaig descobrir la meva vocació."**

Amb el temps, la Carme va tenir clar que el tema era prou seriós, que **"hauria de jugar amb diners d'altres persones"**, i es va anar preparant amb estudis i feina **"fins a conèixer molt i molt bé la part administrativa referent a la compravenda"**, a part que **"havia de trobar el lloc i el moment adequats"** per acabar de mirar llavors on es posava, les característiques de la població, què li oferia aquesta i quines necessitats s'hi podien arribar a cobrir: **"En un principi la idea era abastar Matadepera i ciutats properes, però finalment, i després de rumiar-ho força, vam concloure que no tot és fer diners, sinó també disfrutar treballant."**

Des de llavors, la nostra interlocutora només ofereix producte de Matadepera, i aquesta especialització, segons ella, no només els ha portat a ser **"els líders"** en aquest municipi, sinó a poder oferir un ventall molt més ampli de serveis quant a tot allò que comporta la compra a tots els nivells, un **"servei integral"**. Això no obstant, cal afegir que l'agència de la Carme toca també el lloguer i fa alguna promoció: **"Tenim una àmplia visió del mercat i de les necessitats del que ve de fora —de Barcelona, Sabadell i Terrassa—, que gairebé és tot-hom. Ara fins i tot comença a venir gent de Sant Cugat, que hi va anar buscant tranquil·litat i ja no la troba massa, pel creixement del poble."**

Pel que fa a això, la nostra protagonista assenyala que la gent arriba a Matadepera una mica perduda; saben com volen estar, però difícilment explicar què és allò que volen: **"Has d'analitzar el client, la família, veure quin tipus de vida porten i quines seran les necessitats que se'ls hi crearan, perquè tot i que el nucli urbà sigui molt petit la superfície del municipi és molt gran i tot són diferents urbanitzacions; cal encarar-los. Vénen amb moltes preguntes, amb dubtes que els surten, i llavors has d'estar molt introduït en tot per poder donar solucions o explicacions a tot allò que et plantegen."**

Arribats a aquest punt, s'ha de fer un incís per apuntar que cinc o sis

anys després de la fundació de Finques Matadepera la Carme es va associar amb un promotor, en Manel Labrador —**"una gran persona i un gran amic per a qui guardo i guardaré, dia a dia, un gran respecte i admiració"**—, i que van formar un bon tàndem que va passar a ser una triade en ocupar el lloc d'aquell **"gran home"**, a la seva mort, els seus dos fills, la Sílvia i en Carles, **"també molt macos"**. En aquest context, la nostra interlocutora no oblida en Miquel Argemí, i destaca que el fet que allà no hi hagi amos, gerents o empleats, que tots siguin exactament en el mateix pla, ha estat el seu gran secret: **"Els quatre formem una família molt ben avinguda."**

És pel mateix motiu que la Carme i els seus dos socis no volen comercials, perquè aquests acostumen a anar d'una empresa a l'altra i ells tenen una altra filosofia: **"La gent, en venir de fora, ens coneix poc, però normalment ve amb referències i el contacte personal amb el client el cuidem moltíssim, nosaltres. El nostre lema és que el primer és vendre confiança i il·lusió, i després el producte, i la confiança la dóna el tracte del dia a dia, l'experiència i el currículum. Els de casa, a més, sabem que no marxarem, que hi dediquem el temps que calgui, fins i tot dissabtes i diumenges, i que ho fem molt a gust."**

Diríem que tot plegat ha quedat clar, així que insistirem ara en el producte: **"Matadepera ha estat sempre residencial, però així com fa uns anys era bàsicament segona residència ara la gent hi ve per viure-hi, degut, com arreu, a unes millors comunicacions principalment. Quan es va construir l'A-18 el problema era que et deixava a Sant Cugat, havies de travessar Terrassa i això era complicat. Va millorar moltíssim quan van fer unes rondes que des que deixaves l'autopista fins a Matadepera no havies de passar pràcticament cap semàfor, i per a la gent de Sabadell es va fer una comarcal molt bona i amb un accés molt ràpid. Finalment tenim els túnels de Vallvidrera, que et plantes a Barcelona en vint-i-cinc minuts. I en un futur força immediat esperem el quart cinturó."**

S'ha de subratllar al respecte, tanmateix, que Matadepera continua sent residencial cent per cent, ja que l'ajuntament no permet cap tipus d'indústria o empresa ni tan sols fora del nucli urbà; només hi ha torres. Ara bé, quant a serveis tenen de tot, també botigues, i hi ha tanta animació que la gent no s'enyora, de les grans urbs: **"Ningú marxa per gust, i és que no és com a altres indrets, que la gent viu aïllada i, per tant, ha d'estar acostumada a viure en solitari, sinó que hi ha molta vida social i només tens soledat quan la vols, a casa teva. La gent urbana té, pel que fa a habitatge i entorn, una qualitat de vida superior i no se sent aïllada."**

Això no obstant, la Carme no nega que el canvi és molt brusc, i que d'aquesta manera hi ha molta gent que arriba amb por, a Finques Matadepera, però afegeix tot seguit que tothom s'adapta molt ràpidament: **"Hi ha hagut casos de persones que han volgut llogar primer una torre per veure com s'hi trobaran —que la compra és una despesa molt important—, amb la idea de deixar passar un parell d'anys, i us asseguro que quan porten tres mesos ja busquen tots, per comprar."**



Carme Vilarasau – Matadepera (el Vallès Occidental)