

En Pere Roca, que va entrar en el món immobiliari de la mà del seu pare, en Jaume Roca, amb només quinze anys i amb el seu germà Jaume, i en va heretar l'ofici de paleta, confessa que ja de bon començament pensava en prosperar: **"El meu pare era un bon oficial, però jo, mentre posava totxos, sempre deia que estava perdent el temps, que podia ensenyar a algú a fer-ho bé i vigilar la feina... El meu pare tenia una altra mentalitat, i em tractava de somiatruites."** Només tres anys després el pare va morir i van continuar els germans, fins que el nostre protagonista es va casar i va anar pel seu compte, amb Immobles de l'Anoia: **"Eren els anys setanta, vaig començar amb obra pública i després, quan vaig veure que la venda funcionava, em vaig dedicar més que res a la promoció, construint sempre amb els alts i baixos del sector."**

Així, el nostre interlocutor treu importància al *boom* actual: **"Aquells que ens hi dediquem exclusivament agafem els anys bons i els dolents, i llavors hem d'intentar saldar positivament aquests alts i baixos. En èpoques de bonança és quan entra la gent que fa les grans promocions, com sigui, ràpidament, i desapareix, i aleshores ens toca a nosaltres aguantar el xàfec de la poca venda, havent d'invertir tots els beneficis aconseguits en temps millors. Quan es ven bé tot funciona, però també et costa més, i quan perds ningú t'ajuda."**

En Pere, doncs, assegura que només es feien diners –i no fortunes, si més no en el seu cas– amb la inflació: **"Compraves un solar i quan acabaves els pisos havien doblat el preu inicial, però això no vol dir que hi guanyessis el doble, que els totxos els compràvem a peseta i acabàvem pagant-los a tres. Llavors, si haguessis pogut aguantar o vendre al final haguessis estat un gran negoci; vaig vendre pisos a tres-centes mil pessetes, que no hi guanyava res, i l'últim a un milió, en la mateixa promoció, l'any 1971, però, és clar, havia de pagar allò que havia perdut al principi, quan no tenies per pagar."**

Per acabar-ho d'adobar, avui el solar té molta influència, en el preu del pis, i el nostre protagonista, que diu que fa anys que comprova que a l'Anoia estan venent **"quasi més barat que enlloc de Catalunya"**, entén que tot plegat s'haurà d'arreglar d'alguna manera: **"Estem parlant, aproximadament, d'un quaranta per cent del valor del pis, que a Igualada encara no hi hem arribat, però ho farem, perquè hem tingut una invasió de gent de fora que suposo que farà pujar molt els preus, perquè s'han pagat barbaritats per solars... Els que som allà fem números i no ens surten."**

D'aquesta manera, si l'empresa d'en Pere tenia cent persones, als setanta, avui en té deu, ja que ara es subcontracten la majoria de les feines, i des de l'última crisi, del 1993, que procura començar només una casa i acabar-la: **"Ara tinc tres blocs, un que estic acabant, i de moment treballo amb un solar que tinc d'anys enrere, però se m'estan acabant i per això em queixo, dels preus, perquè abans, si no et quadraven els números amb el teu terreny, l'anaves retallant i te'n sorties, però ara, quan has de començar de bon principi, per comprar un solar..."**

Acaba el nostre entrevistat per als profans en la matèria: **"Primer t'has de ballar amb els del solar, quan el tens has d'anar a l'ajuntament i has de passar un calvari –que passa a tot arreu– de permisos i paperassa... Només amb això estem parlant ja de mig any, llavors s'ha de preparar el projecte i comences a enterrar diners, i quan comences a recuperar ja han passat dos anys, això si no ve una crisi, que llavors costa molts anys recuperar aquells diners que has enterrat. És clar que us parlo dels que ens hi dediquem sempre, que els altres comencen, acaben, venen barat si cal, i adéu."** Així estan les coses, però aquest promotor confia si més no que l'entrada de l'euro servirà perquè la situació s'equilibri, perquè no hi hagi tanta diferència entre els preus dels pisos a Barcelona o a la resta d'Europa i els de l'Anoia: **"Estem d'acord que fora de la comarca els constructors tenen més despeses –el totxo val el mateix, però cada vegada es té més en compte el lloc on es fan els pisos–, però també donen menys qualitat. Avui a Igualada per vint-i-cinc milions donem pisos de cent cinquanta a cent setanta metres amb uns acabats molt més acurats."**

En Pere afegeix que si posa tanta cura en la construcció és perquè és **"molt romàntic"** i li agrada molt viure l'obra des de dins: **"Hi vaig quan no hi ha ningú i si hi ha alguna cosa que no em convenç procuro canviar-ho, així que s'hi veu la meva pinzellada. Jo no sóc arquitecte, però em passo bona part de les vacances i del meu temps d'oci veient cases allà on sigui, escoltant els altres, i si hi ha alguna cosa que m'agrada i la puc fer entrar ho faig; m'encanta ensenyar-ho, i vendre tant com fer-ho; gaudeixo fent això."**

Amb aquesta vocació, li demanem al propietari d'Immobles de l'Anoia que valori els canvis urbanístics que hagi pogut experimentar Igualada al llarg de la seva trajectòria com a professional, i d'entrada elogia la tasca que fan els arquitectes d'avui: **"Nosaltres vam agafar una època en què es construïa per inèrcia, que no s'innovava, i crec que s'ha de procurar fer-ho. Actualment els arquitectes s'hi miren molt més, són més creatius... Per a mi hi hem guanyat molt en poc temps."**

Quant a la seva ciutat, en Pere es felicita pels nous projectes que s'hi han fet, tot afegint que ell se sent **"especialment orgullós"** de tres blocs aïllats molt encertats, tant per la seva estètica com pels seus acabats, que ha fet al carrer de La Pobla de Claramunt i reconeixent que, tanmateix, li agradaria fer un edifici realment singular: **"És clar que cada vegada és més complicat, això, perquè costa molts diners, t'hi trenques el cap i arriba el client i el primer que no li agrada és aquell detall que tu et pensaves que era tan bonic, i te'n canses; llavors penses que no serveix de res, tanta il·lusió, i que has de ser més pràctic, per vendre."**

Finalment, direm que és per tot plegat que el propietari d'Immobles de l'Anoia no ha deixat entrar les seves filles, l'Eva i la Gemma, al despatx, perquè creu que **"és molt dur, i ho serà cada vegada més"**. És per això que en Pere valora tant l'Anton Cuñat, un **"gran col·laborador"** seu des del 1966, i sobretot la seva dona, la Josepa Solans, que l'ha ajudat sempre moltíssim i ha estat una **"bona companya"** de treball.



**Pere Roca** – Igualada (l'Anoia)