

“Jo no crec en les societats, crec en les persones.” Qui així pensa és l'Alfredo Cernuda, el nostre protagonista en aquestes dues pàgines, i amb aquesta contundent declaració de principis comença la transcripció extractada de l'entrevista que l'equip de Personatges de Catalunya li va fer a l'home que des de fa trenta anys és en el món immobiliari i des de fa una dècada és al capdavant de KSA Gestió Inmobiliària.

Seguint amb la trajectòria professional del nostre interlocutor, cal assenyalar que es va iniciar quan ell tenia divuit anys en una administració de finques, i que recorda amb afecte al senyor Joaquín Huertas, **“més que un cap, un mestre”**. Posteriorment, va desenvolupar el seu treball a diferents empreses immobiliàries, ocupant càrrecs comercials de responsabilitat, fins que va decidir crear la seva pròpia firma, KSA. Val a dir ara que aquesta empresa és de les que coneixem com a familiars i que el nostre entrevistat, amb aquesta idea com a lema, mira de transmetre al seu fill Antonio, que forma part de l'equip de KSA, un concepte i una filosofia de vida: **“Per a mi la feina no és estrictament un balanç de resultats, sinó una satisfacció personal que va més enllà de tot això.”**

Això no obstant, l'Alfredo pensa que una empresa de serveis familiar s'autolimita en el seu àmbit geogràfic, si no s'expansiona, i també que si s'expansiona perd l'atractiu que comporta el tracte **“familiar”**, de manera que havent de trobar el camí per sortir d'aquest atzucac va fundar, juntament amb altres companys, el Grup 30 Immobiliari, un conjunt d'agències immobiliàries familiars que s'estén per Catalunya amb la finalitat d'oferir la més àmplia gamma de serveis des de qualsevol dels seus associats.

“Aquesta –diu el nostre protagonista– és la nostra forma per competir amb les macroempreses, amb la idea que mentre ells són la Seguretat Social, que t'atenen de manera impersonal, nosaltres som el metge de capçalera, immobiliàriament parlant.” Això vol dir que els clients de les agències que conformen el Grup 30 Immobiliari se senten estretament atesos i sempre per les mateixes persones: **“Per a nosaltres, ser venedor no és només una professió, és una vocació.”**

Així les coses, aquí neix la filosofia que l'empresari transmet al seu equip: **“De KSA ha de sortir satisfet tant el qui compra com el qui ven.”** Per a ell, per tant, ensenyar el producte que es ven no és la part més important del procés de venda, sinó conèixer allò que realment necessita i pot permetre's el comprador. D'aquesta manera, doncs, tampoc no cal parar gaire esment a les hores que s'hagin pogut invertir per saber aquesta dada, perquè aquesta és la forma d'estalviar-li temps i diners, al client; el nostre interlocutor pensa que la fidelitat dels seus clients es deu en gran mesura a atencions com aquesta.

En un altre ordre de coses, i centrant-nos ara en el municipi de Sant Cugat, s'ha de dir que aquest sempre s'ha conegut per ser una ciutat residencial a la qual tenia accés la població més benestant, però arran de la construcció de nous habitatges més assequibles per als compradors de poder adquisitiu més modest, hi ha qui diu que està perdent part del prestigi del qual es beneficiava abans. Per al nostre pro-

tagonista, en canvi, **“el prestigi es mesura en funció de la coherència amb què es desenvolupa l'expansió urbanística, amb la qualitat dels seus projectes, i l'equilibri volumètric dels espais”**.

Es refereix a conservar fins i tot i amb aquest creixement el bon nivell d'equipaments -zones verdes, centres educacionals, espais lúdics...: **“Segons la meva forma d'entendre-ho, Sant Cugat és la població del cinturó de Barcelona on el creixement urbanístic ha estat i és el més racional, sense ser perfecte, naturalment...”** Així, aquest fill de Barcelona es confessa **“enamorat”** de la capital del Vallès Occidental, on viu ell mateix: **“No li trobo cap defecte tret, potser, del fet que cada dia el trànsit és més intens a les hores punta i també que la corporació municipal s'ha adormit una mica, en solucionar la descongestió viària...”**

De tota manera, el propietari de KSA entén que les comoditats de Sant Cugat no són menyspreables: **“Pots gaudir dels avantatges de Barcelona –a set minuts, gràcies als túnels de Vallvidrera, i un FFCC –Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya– cada cinc minuts–, i no tens cap dels seus inconvenients; hi trobem un immillorable enclavament de comunicacions amb Barcelona i la resta del país a través de les autopistes, i a més es preveu la instal·lació a Sant Cugat d'una estació de l'AVE. Em sembla que no es pot demanar més.”**

Direm finalment que les noves construccions que s'hi estan fent són de tot tipus i que l'alternativa a la vida a la capital catalana que ja és segueix una tendència constant a altres països europeus: **“El fort creixement de Sant Cugat ve determinat per diferents factors, el principal la necessitat que senten les persones que viuen a Barcelona de poder obrir la finestra i notar aquella sensació d'espai exterior que ja semblava oblidada, amb carrers de trenta metres, passejos, places, zones enjardinades amb piscina privada; a la capital això és una utopia. Una altra raó és l'escassetat de sòl edificable a Barcelona, que ha provocat que les grans promotores comencin a ampliar el seu radi d'acció, i la més important són els preus; a Sant Cugat s'ofereix un producte immobiliari que, en relació qualitat-preu, és molt més competitiu que el de Barcelona, sense comptar que també millora la qualitat de vida.”** Passant al terreny personal, el nostre interlocutor reconeix que no és l'empresari típic que viu per i per a l'empresa. Així doncs, té molt clar que el negoci li ha de deixar hores per a ell i la seva família: **“Sense utilitzar la demagògia, KSA és una forma de guanyar-me la vida, sens dubte, però allò que és més important per a mi és estar a gust amb mi mateix; m'agrada el meu treball, estableixo amb molts dels meus clients un vincle d'amistat que va més enllà del propi negoci i això fa que per ell mateix el treball sigui per a mi un plaer al qual dedico el temps just i necessari. L'altre temps, el que és, diguem-ho així, meu, el dedico a la meva família, als meus amics i a les meves aficions, i certament, tot i que podria millorar-se, penso que he trobat l'equilibri quasi perfecte.”**



Alfredo Cernuda – Sant Cugat del Vallès (el Vallès Occidental)