

En Jaume Sardà, en referir-se a la fundació, el novembre del 1998, de El Punt Immobiliari, assenyala que tenia ganes de **“fer coses noves”**, i des de llavors que és el propietari d'aquesta empresa ubicada a Vilafranca del Penedès i que es dedica a l'administració de finques i a la compravenda d'immobles de diferents tipus al llarg de tota la comarca. Els habitatges que tenen més demanda a la zona, en qualsevol cas, són els dúplex, no en va parlem d'una capital molt coneguda per les seves vinyes i d'unes contrades tradicionalment agrícoles: **“La gent està acostumada a la casa pairal i el dúplex possiblement els recorda aquell tipus de llar de dues plantes.”**

Malauradament, però, no queden gaire masies disponibles, a l'Alt Penedès, tot i la predilecció dels clients per aquesta edificació. D'aquesta manera, el sector immobiliari a Vilafranca es troba en un moment àlgid —**“s'hi està construint molt”**—, assegura el nostre protagonista-, i un altre producte amb prou sortida al municipi és el pis de tres habitacions. Les preferències dels compradors abans de decidir-se per un habitatge o un altre, de totes formes, se centren en la il·luminació, el menjador i el número de cambres, i encara altres elements motiu de consideració són l'entorn i les comoditats de la finca.

Pel que fa als preus, en Jaume apunta que els de Vilafranca són ara elevats: **“El metre quadrat oscil·la entre les cent i les cent vint-i-cinc mil pessetes.”** És clar que aquestes quantitats van en funció de la zona on es trobi l'immoble: **“Al barri de l'Espirall es poden trobar pisos prou econòmics, d'entre nou i dotze milions, mentre que al centre poden arribar a costar-ne quinze i a la part més alta de la ciutat ja hem de parlar de xifres que ronden els vint milions.”** Així, l'actual política de les entitats bancàries, consistent a oferir finançaments molt atractius per als compradors, és positiva, per al nostre interlocutor: **“Representa una bona inversió, no endebades el fet de contractar una hipoteca a llarg termini implica desgravacions fiscals que surten a compte.”**

Coneixedor dels alts i baixos que acostuma a patir el sector, en Jaume, d'altra banda, ens revela el seu secret per mantenir-se: **“Tant en temps difícils com en èpoques de bonança cal donar un bon servei; no pretenem ser venedors, sinó assessors.”** Aquesta és la filosofia que impregna El Punt Immobiliari, que es basa també en el desig de **“ser diferents”**. Per assolir aquest objectiu, el seu propietari dóna prioritat a la formació dels seus col·laboradors: **“Volem que tinguin una nova idea de servei, mitjançant una atenció molt personalitzada.”** Aquesta atenció arriba al punt que el nostre entrevistat es preocupa de mantenir un contacte constant amb venedors i compradors, fins i tot un cop tancada l'operació, la qual cosa representa tota una novetat en el sector.

Aquesta forma de treballar no exclou l'administració de finques, que El Punt Immobiliari posa en pràctica mitjançant la **“gestió integral de comunitats de propietaris”**, materialitzada, un cop

més, en una relació estreta amb els clients: **“Tramitem des de la convocatòria de juntes fins a l'última gestió.”** Els seus esforços es concentren especialment en l'elecció del president de la comunitat: **“Volem algú que estigui en sintonia amb nosaltres i ens traslladi totes les preocupacions dels propietaris.”** Per resoldre qualsevol eventualitat, l'empresa compta també amb un servei d'atenció de vint-i-quatre hores destinat als seus clients.

En aquest sentit, val a dir que un dels motius de conflicte més freqüents és el de la morositat, juntament amb les divergències entre veïns, on l'equip del nostre interlocutor intenta **“exercir de jutge”**, un paper que, segons ell, exigeix un alt grau de neutralitat, per ser capaç de mantenir la calma en els moments de crispació que puguin sorgir al llarg de les reunions entre propietaris: **“Cal una persona tranquil·la i alhora ferma; si no, no te'n surts.”** La preparació, però, també ajuda, així que li demanem al Jaume quina és la seva, i aquest fill de pagesos, que s'autodefineix com a **“home de BOE diari”**, ens explica que, a part de tenir estudis fiscals que recicla constantment, es va treure el títol de gestor immobiliari a través de Surge Solucions Immobiliàries.

El nostre entrevistat afegeix que ser membre del grup brinda l'oportunitat de fer front a la ferotge competència exercida per grans empreses i franquícies: **“El principal avantatge és el suport dels altres -només cal trucar per contactar i intercanviar producte-, i com a grup ens podem equiparar als altres en oferir condicions hipotecàries.”** Les reunions, a més, esdevenen fòrum de debat per als professionals del sector: **“Parlem molt de les possibilitats de millorar les ofertes hipotecàries, i és que vendre no és només això; cal tenir present la financiació.”** Amb aquest objectiu, Surge s'entrevista cada mes amb el director d'una entitat bancària, i això no obstant en Jaume afirma que la competència no els preocupa en excés: **“Estem convençuts del que fem.”**

El nostre protagonista, en canvi, apunta tot seguit que ell potser no s'hauria **“embarcat en l'aventura immobiliària”** si no arriba a ser pel recolzament d'aquesta agrupació, que va facilitar a El Punt Immobiliari la possibilitat de donar-se a conèixer: **“Tenim la nostra pròpia revista, que es distribueix per tot Catalunya, i tots els associats hi publiquem les nostres ofertes.”** L'empresa, no obstant això, troba també altres formes de publicitat en la premsa escrita de Vilafranca -d'àmbit local i comarcal- i a la ràdio.

De tota manera, en Jaume apunta que el fet de ser del poble i, per tant, coneguts pels ciutadans, ha estat un punt a favor del seu equip, a l'hora d'esdevenir populars, i si en només uns mesos ja són coneguts a la comarca, ¿què passarà, d'aquí a un any? El nostre entrevistat, que treballa una mitjana de catorze hores al dia i acaba de començar, té en qualsevol cas grans esperances posades en el seu negoci, i sobretot no vol que la seva aventura sigui cosa de quatre dies. **“Amb El Punt Immobiliari no s'hi juga”**, diu. Amb aquesta filosofia, nosaltres li augurem un futur ple d'èxits.



Jaume Sardà – Vilafranca del Penedès (l'Alt Penedès)