

La Natàlia Bueno, la nostra protagonista en aquestes dues pàgines, és al capdavant, juntament amb el seu germà Lluís, de dues empreses, Finques Sant Celoni i Finques Palautordera, a la zona del Montseny, al nord de la comarca del Vallès Oriental, amb un equip de set persones, comptant-los a ells dos. Ella va començar amb el seu pare, que quan la filla hi va entrar ja feia més de quinze anys que tenia l'oficina oberta, i en morir el cap de família els dos germans van prendre les regnes del negoci.

La Natàlia, que treballa com a agent de la propietat immobiliària (API) des de l'any 1990, reconeix que la part de la feina de què s'encarrega en Lluís, administrador de finques, **"resulta molt pesada i poc agraïda, tot i que et garanteix uns ingressos fixes"**, i quant a la seva pròpia tasca, val a dir que el Ministeri d'Obres Públiques estableix que per esdevenir agent de la propietat immobiliària cal estar en possessió d'uns estudis universitaris i superar unes proves que aquesta institució convoca a Madrid.

Es tracta d'uns exàmens d'un nivell molt elevat. Només cal dir que dels trenta mil aspirants que es van presentar a la convocatòria de l'any 1994, quan la Natàlia va aprovar, només unes set mil van superar les proves i, en aquest sentit, cal assenyalar que la nostra protagonista entén que dominar totes les matèries que componen l'examen és impossible: **"Hauries d'haver fet totes les carreres, per aconseguir-ho."**

Afortunadament, fa poc que s'ha creat a Catalunya una diplomatura universitària al final de la qual s'obté el títol de graduat en estudis immobiliaris i de la construcció i que permet als seus estudiants, un cop acabada la carrera, d'accedir directament a la condició d'agent de la propietat immobiliària. D'aquesta manera, doncs, actualment existeixen dos mètodes per accedir a la posició en què avui es troba l'empresària.

Diplomada en Empresarials, lamenta en qualsevol cas el fet de no tenir més coneixements de dret, que facilitarien la seva tasca: **"Cal dominar moltes lleis."** És clar que per tal de pal·liar aquesta deficiència, Finques Sant Celoni compta amb professionals que els assessoren sobre aquestes qüestions: **"És important tenir contactes als quals poder consultar."** Per la seva part, la Natàlia, com a propietària d'una empresa immobiliària, es veu obligada a atendre les innumerables consultes que li fan els seus clients, relatives a qualsevol tema relacionat amb la construcció, i és que el seu és un camp molt ampli.

S'ha d'apuntar ara que a més de la multitud de tecles que ha de tocar, un dels problemes més importants als quals s'ha d'enfrontar aquesta dona dins del seu sector és el de l'intrusisme, i respecte a això confessa que se sent **"una mica estafada pel Ministeri, perquè t'exigeix molt però després resulta que qualsevol pot obrir una agència sense tenir coneixements de cap mena. Sobren mals professionals i en falten de bons"**. Per a la Natàlia, doncs, la necessitat que l'Administració reguli adequadament la seva professió és més que evident, perquè **"això és un caos"**.

Candidata com a vocal a les properes eleccions del Col·legi d'APIs,

la nostra interlocutora creu que la seva convocatòria és **"potser la més revolucionària"**, pel que fa a aquest problema: **"Volem acabar definitivament amb l'intrusisme, tot posant-hi el màxim d'interès i d'energia."** A Catalunya, on la mitjana d'edat entre els APIs col·legiats és de cinquanta anys, ella és una de les més joves i, carregada d'idees innovadores, critica la disgregació existent entre els membres del col·lectiu, amb excepcions: **"T'adones que els qui realment es mouen i tenen interès són els de la meua edat."** Així, el jovent del sector té molt clar un dels seus objectius, millorar l'opinió que en té el públic en general.

Tenint en compte l'exaltació que es desprèn de les paraules de la Natàlia, no resulta estrany el fet que, per a ella, l'aspecte més positiu de la seva activitat sigui el tracte humà: **"La meua feina t'ofereix la possibilitat de conèixer tot tipus de gent. Faig molts amics al llarg del desenvolupament de la meua tasca."** D'altra banda, es lamenta de la desconfiança que li mostren alguns clients, tot i que reconeix que **"no pots demanar a ningú que tingui una fe cega en tu. Tu actues com has d'actuar i si et fa cas o no és assumpte seu"**.

La majoria dels seus clients, en qualsevol cas, són parelles que volen fer-se el seu primer habitatge, i són ells mateixos els que fan la millor publicitat per a Finques Sant Celoni, especialitzada en la compra i la venda de finques rústiques: **"Molts vénen recomanats pels amics."** No resulta estrany, perquè el client hi rep un tracte honest i correcte. La Natàlia, a més, se'ns revela com una empresària molt humana, preocupada pels temes mediambientals, entre d'altres. Així, està molt d'acord amb l'exhaustiva normativa que s'imposa pel que fa al respecte de l'entorn natural, a l'hora de reformar una masia. D'altra banda, es queixa que tan bon punt s'obre la temporada de cacera **"el parc natural on es troba Sant Celoni sembla Bòsnia, cosa que altera l'equilibri de la fauna de la zona"**.

I és que les experiències que aquesta dona ha viscut havien de deixar per força la seva empremta en el seu tarannà, ja de per si sensible. D'aquesta manera, la Natàlia evoca amb tristesa la fuga de gas que hi va haver fa uns anys en una fàbrica de Sant Celoni, que, a més de provocar una mort, va afectar tot el barri de Les Borrelles. Els veïns li han demanat que faci una taxació sobre la pèrdua de valor que han patit els immobles de la zona arran de l'accident, ja que **"la situació d'un immoble és el primer que es té en compte a l'hora d'adquirir-lo"**. Actualment el cas està pendent de judici.

També recorda molt bé com l'incendi que l'agost del 1994 es va declarar en aquelles contrades va arribar ben bé al límit d'una de les seves finques, i com la resta dels habitants de la comarca la Natàlia no s'ho va pensar dues vegades, i va deixar la feina durant un parell de dies per col·laborar en les tasques d'extinció d'uns focs que, mitjançant unes mesures de prevenció adequades, s'haurien pogut evitar. Humil, però, ella admet que si no hagués estat pel seu pare, l'Antonio, no ocuparia el lloc que ara ocupa, i el defineix com el seu **"model i mestre"**, un mestre que va tenir una alumna excel·lent.



Natàlia Bueno – Sant Celoni (el Vallès Oriental)