



Vadim Sukharev dins la finca dels Escolapis.

CEDIDA

“Quan posem en marxa el projecte, calculo poder inaugurar l’hotel passats quatre o cinc anys”

Entrevista amb **Vadim Sukharev**, propietari de la Torre del Governador

ANNA ALFARO / ÒSCAR PALLARÈS

Vadim Sukharev va arribar a Alella buscant un terreny per fer-s’hi una casa i convertir-la en la seva llar. Pel camí va passar per davant dels Escolapis i se’n va enamorar. Com hem explicat en diversos articles publicats anteriorment a la revista, el camí per adquirir la finca va esdevenir un autèntic viacrucis, però ara ja és seva i fa mesos que treballa

per definir el projecte que l’ha de convertir en un hotel. Hem tingut l’ocasió que conversar-hi.

Qui és Vadim Sukharev?

Soc un empresari rus i visc a Alella amb la meva esposa i la meva filla des de fa un any, tot i que encara hem d’estar entre Rússia i Catalunya perquè estem acabant de fer ges-

tions. Tenim molta feina aquí, cosa per la qual no hem acabat d’aterrar al poble del tot. La nostra filla ja ha començat l’escola a Alella i l’any que ve farà P5. Hi està molt ben adaptada, però encara no ens hem pogut involucrar de ple en la vida escolar. A partir de l’any que ve ja podrem fer més vida de poble i dedicar-nos-hi més, tant a Alella com a Barcelona.

Com un empresari rus acaba mudant-se a Barcelona?

Fa cinc anys que ho vam decidir. Feia temps que ho sospesava i vaig valorar que era un bon moment per mudar-nos i sortir de Rússia. Quan vaig compartir la idea amb la meva dona hi va estar d'acord, així que ho vam començar a planificar i vaig venir a Barcelona a conèixer una mica l'entorn. Just en aquell moment la ciutat passava una crisi econòmica forta, semblant a la que ha experimentat Rússia recentment, però aquí ha durat més temps. Com que tenia capacitat d'inversió vam aprofitar aquell moment per comprar casa nostra i, més tard, la Torre del Governador.

Per què aquesta ciutat?

Vaig néixer en una illa russa anomenada Sakhalín, que queda molt a prop del Japó, i quan tenia catorze anys em vaig mudar a Novossibirsk per estudiar. Allà em preguntava: on és el mar? A l'hivern és un lloc ple de neu, de vegades estàvem a 40 graus sota zero. A l'hora de pensar a mudar-nos teníem clar que havíem de ser prop del mar i ens vam plantejar d'anar a Austràlia o als Estats Units, però al final volíem continuar connectats amb les nostres famílies i amics, els nostres negocis i el mar Mediterrani és el més proper (sense tenir en compte els mars russos) al nostre país d'origen. Ja sabíem una mica de castellà i teníem una segona residència a Mallorca, així que mirant el mapa vam triar Barcelona per la proximitat al mar i el caràcter cosmopolita, amb gent de tot el món. Són característiques que no tenen la resta de ciutats d'aquesta part d'Europa.

Com vau acabar vivint a Alella?

El nostre somni era viure prop d'una gran ciutat i estàvem cansats de la vida al centre urbà, així que pensàvem en un poble petit, verd, prop de la ciutat i on poguéssim viure tranquil·lament, però arribar en trenta minuts a Barcelona. Alella és un poble ideal amb totes aquestes característiques. Els preus són més cars que en unes altres zones, però paga la pena.

Com descobreixes la Torre del Governador?

Vam construir casa nostra a Mas Coll i, cada dia, pujant-hi i baixant-ne veïem l'edifici abandonat. Un dia vam decidir amb la meva dona d'anar a preguntar a l'ajuntament de quin edifici es tractava i quina era la seva situació i, amb aquesta pregunta tan simple ens vam reunir amb l'alcalde i l'arquitecte municipal per tal que ens ho expliquessin. A partir d'allà vaig pensar: per què no crear un projecte per tal de fer alguna cosa en aquesta finca? La veritat és que mai havia pensat viure una vida tranquil·la i relaxa-

da, el meu objectiu era tenir una casa i un projecte, i la cosa ideal era que el projecte fos prop de casa per no perdre temps en el trajecte.

Encara mantens negocis a Rússia?

Sí, no tan sols els mantenim, sinó queensem una estratègia bastant àmplia per expandir el negoci mèdic a uns altres llocs, no tan sols a la nostra ciutat.

Creus que és un bon negoci obrir un hotel als Escolapis?

Segur que no. Els consultors em van advertir que obrir un hotel dedicat exclusivament a l'enoturisme o a temes molt específics com els esports de muntanya era una idea absolutament inviable. En aquell moment ja teníem algunes idees, però també hi havia molt de risc de no poder adquirir les dues parts de la finca. Adquirint una sola part de la finca no podíem construir res. Per això, després de comprar les dues parts, vam començar a



pensar en la manera de convertir-ho en un projecte rendible. I a partir d'aquell moment, al novembre del 2016, vam començar a treballar amb diferents consultores i a invertir força diners per tal de construir una bona estratègia de negoci. Ara ho tenim a punt per poder presentar al mercat, però encara ens falten unes peces del trencaclosques i continuem treballant-hi amb els consultors.

Ens en pots fer cinc cèntims?

El que puc dir és que la idea és fer un hotel especialitzat, un hotel on la gent s'allotgi com a mínim una setmana o deu dies i es quedi al mateix edifici, no ens interessa que sigui un turisme que després vagi a visitar la Sagrada Família de Barcelona, ens interessa que es puguin quedar a l'hotel, que hi tinguin

coses a fer. Com que la nostra família ja té una certa experiència en el negoci mèdic, amb setze anys d'especialització en l'àmbit, vam pensar en un producte connectat. Així doncs, la idea general és que esdevingui un hotel relacionat amb la salut, de *wellness* i de *wellbeing*, però afegint-hi un punt qualitatiu que ens diferenciarà de la resta del mercat. Ja tenim això més o menys clar, però tal com he dit encara ens falten alguns detalls per tancar. A la següent entrevista podré compartir més informació.

Sobre quina data podríem parlar per a la inauguració?

El nostre pla temporal depèn ara de dues coses: la primera és el nostre treball amb l'ajuntament i la Generalitat que estem realitzant amb el Pla de Millora Urbana. Tot i que ens trobem a la recta final, encara tenim algunes coses a tancar. De fet, demà tinc una reunió força complexa amb l'ajuntament en aquest sentit, però estic segur que ens entendrem. La segona és que em falten inversors. Vaig fer la inversió inicial, però ara busquem inversors en el mercat i parlo amb uns quants grups, tant de Rússia com de països europeus. Justament avui he tingut una reunió que m'ha de facilitar el contacte amb possibles inversors de la Xina i dels països aràbics. Al final haurem de veure qui ofereix millors condicions, però la idea és que un cop tancat aquest assumpte triguem uns quatre o cinc anys fins a la inauguració. Espero poder començar amb el procés aquesta tardor. De fet, si hi ha algun lector o lectora d'aquesta revista que hi vulgui invertir o sap d'algué, estem totalment oberts a rebre ofertes. Ara ja hem fet molta feina, hi ha molta inversió en concepte i en línia de projecte i tinc moltes ganes que es converteixi en un projecte viu.

Finalment, com et sents a Alella i amb la seva gent?

No puc dir gaire encara perquè sí que hem conegut famílies de la comunitat russa, però encara no gaires d'Alella. Encara no hem tingut gaire temps, però sí que en tenim moltes ganes. Respecte a Catalunya, a mi m'encanta viure i treballar aquí. La veritat és que tothom diu que els espanyols són lents i no m'esperava que, tot i ser veritat que els temps acostumen a ser llargs, aquí tot el que es promet es fa. Sé que si demano una cosa m'ho fan per a la data que em diuen, i això és un valor que em dona confiança a l'hora de treballar amb la gent d'aquí. Tot i no tenir cap acord firmat, els catalans compleixen la paraula. Això a Rússia no sol passar en una relació on client i proveïdor encara no han establert confiança, necessites tenir-ho tot firmat per poder confiar en l'altre. ●