

En Lluís Calvet és el propietari de l'empresa Finques Calvet, un despatx familiar que ja ha celebrat les seves noces d'or i que trobarem al tradicional barri de Gràcia, a Barcelona. El nostre protagonista, per la seva part, es dedica al sector immobiliari des dels divuit anys: **"Vaig començar treballant per al meu oncle, en Joan Calvet, a temps parcial."** En Jaume Calvet, pare d'en Lluís, estava associat des del 1964 amb el seu germà, **"el meu padrí, una persona molt especial i de molt d'ordre"** que als seus setanta-un anys encara visita de tant en tant l'agència, després que fa un temps se sentís ofegat per les disposicions legals que l'impediien de treballar a la seva edat.

La filosofia de Finques Calvet, en qualsevol cas, s'ha basat sempre en el tracte personalitzat amb el client: **"A les famílies que han pogut aguantar els drets de successió ja estem treballant amb la tercera generació."** És gent que busca alguna cosa més que fer negoci amb els seus immobles: **"Per a ells l'edifici té un valor sentimental, així que encara que el manteniment del patrimoni representi pagar una quantitat considerable d'impostos, tenen molt clar que el volen conservar."**

En aquest sentit, el nostre protagonista es considera com **"l'últim reducte"** d'aquesta concepció romàntica del que són els béns familiars: **"Tot i la comissió que em pugui endur, em sap greu que es vengui aquella casa que hem estat administrant durant cinquanta anys."** I és que arriba un punt en què **"amb el client s'estableix fins i tot una amistat"**. En Lluís reconeix que aquest tipus de tracte, malauradament, ja no resulta habitual.

Probablement amb l'objectiu de protegir aquest caliu, tot i que a l'oficina hi ha un total de nou persones -entre elles la seva germana, la Montserrat- veïllant perquè tot rutlli perfectament, en Lluís no pot evitar estar pendent de totes les operacions que s'hi duen a terme: **"He heretat aquest defecte del meu oncle."** Això no obstant, són moltes les coses que han canviat a l'empresa, des dels temps d'en Joan Calvet, començant pel tipus d'activitats de què s'ocupen. Així, si bé van començar dedicant-se exclusivament a l'administració de finques, han acabat cobrint també vendes, lloguers i la resta de possibilitats del mercat immobiliari.

De fet, les noves agències que s'han obert en els darrers anys estan deixant una mica de banda l'administració per una raó molt senzilla: **"La compravenda és una operació molt més ràpida, sense gaires complicacions, mentre que l'administració és una qüestió del dia a dia que implica molta més dedicació i seguiment."** Quant a això, en Lluís lamenta que avui dia les persones no tinguin temps per dedicar-se a aquest tipus de qüestions: **"Parlant la gent s'entén, el problema és que se sol utilitzar el telèfon per comentar les coses en lloc de parlar-ne cara a cara."** D'aquesta manera, la psicologia juga un paper important, en aquesta feina: **"El meu oncle sempre em deia que callia protegir els interessos del propietari sense malmetre els de l'inquilí. Malauradament, he observat que actualment no se sol tractar gaire bé el llogater, perquè no és ell qui et paga."**

Actualment, en qualsevol cas, Finques Calvet tracta amb finques de Barcelona i rodalies, i com que el seu camp d'actuació cobreix zones

molt variades de la capital catalana, en Lluís pot fer una anàlisi fiable de les relacions existents entre els habitants dels diferents barris: **"A les barriades més velles la gent es coneix molt; a les noves, en canvi, hi ha molt jovent i es passen el dia treballant fora, de manera que gairebé no es coneixen, entre els veïns. Això també es nota a les reunions, l'assistència a les quals ha baixat notablement."**

Desgraciadament, però, l'entesa existent entre els veïns dels barris més tradicionals no impedeix que hi puguin sorgir problemes econòmics, i l'etern problema de la morositat també entra dins de les preocupacions del nostre protagonista. La nova llei reguladora de les comunitats de veïns, tanmateix, podrà contribuir a pal·liar aquest tipus de conflictes: **"Gràcies a aquesta llei es podran cobrar quatre anualitats, contràriament al que succeeix avui dia, que només podem cobrar l'actual i l'anterior, i una altra cosa que ens afavorirà serà el fet que l'embargament de la propietat podrà passar per davant de qualsevol altre, però malgrat aquestes garanties hi haurà el problema que no sabrem quan trigarem a cobrar per burocràcia del jutjat."**

Una altra qüestió candent pel que fa als habitatges és la rehabilitació de les façanes, i en Lluís també ens dona el seu punt de vista, sobre aquest tema: **"Aquest és un país en què passem del blanc al negre; si la filosofia que es posa en pràctica ara s'hagués anat aplicant al llarg dels anys la gent s'hauria fet a la idea. S'estan exigint certificats de solidesa en terminis de cinc anys, cosa bastant difícil d'obtenir per part de propietaris amb pocs recursos econòmics, que viuen a les cases velles. Això no significa, però, que no estiguem d'acord amb la iniciativa de rehabilitar les façanes."**

Un cas similar seria el de la congelació dels lloguers que es va produir l'any 1964 i que després, amb la *lleí Boyer*, es va voler arreglar tot d'una: **"El llogater va passar de tenir tots els avantatges a tenir tots els inconvenients, i no se li concedia capacitat de reacció; d'un lloguer de quinze mil pessetes passava a un de quaranta mil, i del contracte indefinit al curt."** El nostre protagonista ha estat espectador de situacions dramàtiques derivades de circumstàncies com aquesta, situacions en què es trepitja un dret tan elemental com és el de l'habitatge, i és que de vegades ningú no sembla preocupar-se gaire, de les desgràcies alienes.

En Lluís opina al respecte que existeix una certa manca de solidaritat per part de les comunitats de propietaris, quan es tracta de suplir d'alguna manera les mancances de la gent amb discapacitats: **"Sovint la postura dels propietaris a l'hora de gratar-se la butxaca és dir 'jo no poso cap trava, però tampoc cap ajut'. Ens hauríem de plantejar si realment tots els qui són propietaris d'immobles a Espanya estan preparats per mantenir-los; aquí molta gent compra per sobre de les seves possibilitats."** Casat i amb una filla, ell ens ha donat en canvi proves més que suficients de les seves qualitats com a empresari i com a persona, atributs indispensables per tirar endavant una agència, com ell ha fet amb Finques Calvet.



Lluís Calvet – Barcelona (el Barcelonès)