

"La meva prioritat és donar un servei", assegura l'Hilda Fresno. Qui així parla és la propietària i administradora de Qualitat d'Habitatge, una dona que es defineix com a totalment autodidacta i que subratlla la seva preocupació per reciclar-se constantment. L'empresa, per la seva part, va ser fundada ara fa quatre anys i es dedica a la promoció immobiliària, havent de destacar en aquest sentit que els membres de l'equip que la forma, que varien en número amb el temps, treballen exclusivament en la compravenda de pisos de segona mà.

Quant a la trajectòria professional de la nostra protagonista, s'ha de destacar que va començar de secretària en una firma del ram fins que el seu cap la va ascendir a una feina de molta més responsabilitat, i que quan només tenia vint-i-quatre anys la seva família li va aconsellar que provés de sortir-se'n pel seu compte. En preguntar-li què és el que la va acabar de decidir, l'Hilda respon sense vacil·lar: **"Al sector es treballava molt malament i jo volia fer les coses ben fetes, encara que guanyés menys."**

En la mateixa línia, val a dir que té claríssim que **"és rentable ser honest"** i que tampoc no es pot treballar d'una altra manera, quan està en joc el patrimoni d'una persona: **"El comprador està invertint els diners que ja ha guanyat i els que guanyarà."** Així, la nostra interlocutora, que sap que hi ha la idea estesa i equivocada que les immobiliàries estafen la gent, avisa que també **"hi ha particulars que no informen de l'estat en què es troba realment el pis."**

Qualitat d'Habitatge fins i tot ha rebutjat gestionar la venda d'alguns immobles les condicions dels quals no eren acceptables, i amb aquesta honradesa com a lema no és estrany que aquesta firma barcelonina posi els cinc sentits en tots els passos que se succeeixen en una intermediació immobiliària: **"Ens posem en contacte amb el propietari, li expliquem el procés de venda i, mitjançant la publicitat, li busquem un comprador a qui també proporcionem tots els detalls sobre l'operació."**

L'Hilda, tot seguit, convé amb nosaltres que el fet d'estar especialitzat en alguna branca del sector -en el seu cas, en el mercat de segona mà- resulta una bona arma per competir, però adverteix que **"cal una base general per no trobar-te mai que no saps com emprendre un tema determinat"** i que no creu en l'especialització per barris: **"Quan una parella busca la seva primera llar, tant pot ser que la vulgui al de l'un com al de l'altre."** En qual-sevol cas, és bastant habitual que els fills, en independitzar-se, optin per viure prop dels carrers on van créixer: **"Quan canvien de barri és per motius econòmics o professionals."**

Continuant amb les parelles de joves, la nostra entrevistada subratlla que l'última paraula en triar pis la sol tenir la noia: **"Si en una primera visita només ve un dels dos i li agrada, sabem que, en cas que hagi estat ella, en la segona vindrà amb ell per ensenyar-li que potser han trobat allò que buscaven i hi haurà més possibilitats que decideixin adquirir-ho..."** L'empresària, però, no colla ningú, per vendre, ans al contrari: **"Tot i que podem detectar**

quin dels dos té més poder de decisió, parlem molt amb tots dos perquè ens interessa que tothom compri convençut i content." Un altre detall a apreciar en aquest tipus d'operacions és el paper determinant que juguen els pares de la parella en qüestió. Les raons que l'Hilda es dediqui exclusivament als immobles de segona mà, per la seva part, són ben conegudes: **"A Barcelona gairebé no queda sòl, i l'obra nova és en mans de les grans immobiliàries."** Això a banda, i tot i la preferència que acostuma a mostrar el públic per l'habitatge nou, s'ha d'assenyalar que la finca de segona mà, que es classifica per edat i per estil arquitectònic, té també els seus avantatges: **"No és veritat que en adquirir obra nova tinguis garantia absoluta que no tindràs cap entrebanc; de vegades hi apareixen problemes de construcció."**

Respecte a això, la nostra protagonista afegeix que ells, en canvi, tracten amb edificacions ja assentades, on **"és més difícil que hi pugui haver moviments que provoquin esquerdes"**; és clar que no amaga que **"t'has d'assegurar que la comunitat hagi mantingut la finca en condicions, perquè amb el temps es deteriora"**. I cal parar també atenció a l'interior del pis: **"S'ha de saber en quin estat es troba no només allò que es veu al primer cop d'ull, sinó també la resta, com ara les instal·lacions d'aigua i llum."**

En general, tanmateix, el públic valora els avantatges d'aquest tipus d'habitatge: **"Tot i que les modernes construccions agraden molt, se sap que no han estat construïdes amb la mateixa cura que una finca règia, senyorial o modernista, que abans no hi havia les presses que hi ha ara."** En definitiva, però, la nostra interlocutora assegura que **"hi ha mercat per a tot, en funció de la cultura i la manera de viure del client"**. I ja que parlem de cultura, val la pena anotar que la manera de concebre l'habitatge ha canviat notablement en els darrers anys, en part com a conseqüència dels nous models de família que s'han introduït a la societat.

L'Hilda, tanmateix, creu que l'oferta immobiliària barcelonina no cobreix les necessitats sorgides d'aquest fenomen: **"Es demanen habitatges de les mateixes dimensions -setanta metres quadrats- que els de tres dormitoris, però només amb dos."** És clar que sempre hi ha l'opció de la reforma, però llavors sorgeix el problema del pressupost, ja que moltes parelles no es poden permetre pagar el preu d'un pis d'aquestes característiques per després fer-hi obres.

La propietària de Qualitat d'Habitatge, finalment, ens comenta un detall bastant curiós, i és que els pisos amb aluminosi també es compren, a un preu, òbviament, més econòmic, tot apuntant que **"no s'han d'ensorrar per força. És tracta d'una tara que té l'edifici, a les bigues, que s'ha de controlar"**. Això no obstant, és evident que **"s'ha d'informar el client, que ha de tenir molt clar que és allò que està comprant"**, per més que, malauradament, no tothom ho faci, i així de sincera es mostra l'Hilda, que afirma somrient que les dones venen més. Si totes porten la seva empremta...



Hilda Fresno – Barcelona (el Barcelonès)