

Quan ens trobem una dona que ha aconseguit fer-se un lloc dins del competitiu món laboral, ens preguntem sempre com s'ho ha fet per superar les traves ideològiques i socials, existents encara entre nosaltres, per arribar a obtenir un reconeixement per la seva feina. Doncs bé, ara tenim una oportunitat d'esbrinar-ho. En parlem amb l'Àlícia Molinas, propietària de Finques Afincat.

D'entrada, val a dir que va acabar la carrera de Ciències Biològiques i va dedicar-se a la docència durant una temporada. Llavors ho va deixar per l'empresa familiar, dins del sector de les assegurances, però aquest era un món fet, una tasca de continuïsmo que no casava amb el seu esperit emprenedor. Necessitava fer quelcom de nou, a la seva manera, i l'últim dia de termini va presentar la instància per fer l'examen d'agent de la propietat immobiliària, decidint tirar endavant en aquest camp.

Així, l'any 1993, en plena crisi, va fundar Afincat a Barcelona, va patentar la marca, va endegar un nou projecte en solitari i, tot i que els inicis sempre són complicats, es va trobar recolzada de seguida pels amics; encara no li havia arribat el títol que el seu gran company de la infància, en David Quadrat, li va donar a vendre el seu pis. Aquesta confiança sense reserves va fer-se palesa també entre els antics clients de la corredoria i altres col·laboradors, que de seguida li van mostrar el seu suport i la fe que tenien en la seva capacitat.

Afincat, d'aquesta manera, va arrencar amb força, i aviat va dur a terme la venda d'una promoció de quaranta cases d'una entitat financera al Maresme. Amb aquest bon ritme ha seguit treballant, i aquesta sensació de confiança que transmet i el seu bon fer fan que els clients siguin la seva principal font de nous clients. El seu radi d'operació, d'altra banda, no es limita a Barcelona, sinó que també tracten amb productes de fora, com en aquests moments que té una promoció de cases a la Cerdanya francesa.

Pel que fa a la relació amb els companys del sector, la nostra protagonista apunta una dada interessant: **"Quan algú ve a Afincat estudiem el seu cas, i si no podem ajudar-lo l'adreçem a algú que ho farà bé segur; el més important és donar un bon servei al client sense tenir en compte si ho fas sol o en col·laboració amb altres. Molta gent no té aquest sentit cooperativista perquè només li preocupen els diners."** Així mateix, assegura que no entén la gent que coacciona els clients per obtenir una paga i senyal al primer caixer que troba: **"Comprar un pis és una decisió molt important, de manera que sempre faig que el client s'ho rumiï; per això és difícil que si hem signat un contracte d'arres no arribem a la firma del notari."**

En aquest sentit, cal assenyalar que l'Àlícia creu fermament que és necessari legislar el sector, perquè el mal comportament del professional i les conseqüències d'una mala operació poden ser greus: **"Si el professional està titulat el client té la certesa de la seva formació, i la incorporació al col·legi professional li dóna la garantia d'una assegurança de responsabilitat civil que empara el consumidor, així com un lloc on anar si creu que l'actuació d'aquest professional no ha estat correcte."**

Arribats a aquest punt, s'ha de recordar que només hi ha un deu per

cent de professionals del sector reconeguts oficialment, ja que n'hi ha molts que no es poden col·legiar perquè no tenen títol: **"Accedeixen a un paper comprat que, davant del consumidor que no veu la diferència, li dóna una credibilitat, i en la majoria de casos el que surt perjudicat és aquest consumidor, que està desprotegit."**

Quant al tipus de clients, l'Àlícia ens remarca que és tan diversificat que cal emprar un fort component psicològic: **"Cada client té la seva història i necessitats i l'has d'escoltar, perquè quan algú et porta el pis a vendre o vol comprar-ne un implica un condicionant econòmic però també una part emocional, que no es pot deixar de costat."** En aquesta tasca, ella confia plenament en la capacitat femenina i en la seva passió pel tracte humà; les dues noies que treballen a Afincat, la Maria Jesús i la Fátima, responen al concepte que vol transmetre, **"eficàcia amb tracte humà"**.

La nostra interlocutora també ens dóna el seu punt de vista sobre la qüestió de la diferència entre els sexes: **"Segons la meva experiència, per la nostra feina, les dones són més sacrificades, tenen les coses més clares i no tenen miraments a l'hora que una dona els marqui certes directrius, són més afables amb el públic i tenen més intuïció."**

D'altra banda, li preguntem per la impressió que s'ha de causar al client: **"Tot depèn de la imatge que vulguis donar. La nostra oficina, per exemple, és com una caseta, amb quadres, una saleta de reunions amb taula de vidre i cadires de color morat; el meu despatx té un sofà on m'assec a parlar amb el client, perquè el dia que no tingui temps per xerrar Afincat deixarà de ser el que és."** Ella no imposa un vestuari concret a la feina —**"sempre amb correcció, però segons l'estil i el físic de cadascuna"**—, i intenta superar els tòpics entre sexes amb gran professionalitat i una fortalesa admirable.

En aquest context, l'Àlícia afirma que la dona no té sempre l'última paraula, que depèn molt del tram d'edat amb el qual es tracta: **"Dels quaranta en amunt la senyora sol mirar-se més la cuina; entre els trenta i els quaranta és molt variat -hi ha homes que la valoren més-; i dels trenta en avall ningú no li dóna gaire importància."**

Les preferències també varien quan és un primer habitatge, ja que es busca més que res un sostre; en la segona compra ja es fila més prim, es va darrere d'una comoditat, d'un emplaçament més concret, d'unes necessitats més definides; i quant a la segona residència és molt variable, des d'un lloc d'escapada a, fins i tot, un cert luxe.

Finalment, no fariem justícia si no remarquéssim el caràcter emprenedor i valent de la propietària d'Afincat, que assegura que no hauria aconseguit el que té sense el suport del seu marit, l'Enric, que ha estat sempre al seu costat. En resum, que aquesta dona que transmet entusiasme i confiança, que té uns ulls que espurnegen sense parar, considera que no podria treballar d'altra manera que no sigui **"amb un tracte molt humà, en el qual els clients no són un codi sinó la Carme del pis de Diputació. No es poden perseguir els diners quan t'estàs jugant el patrimoni més important d'una família"**.



Alícia Molinas – Barcelona (el Barcelonès)