

Sovint la vida ens porta per camins inesperats, i això ens ho pot explicar molt bé la Francina Mestres, que quan era estudiant de farmàcia no s'hauria cregut mai que acabaria tenint una empresa pròpia dedicada al món immobiliari. Gràcies a la seva empena i dedicació, però, Tropolý va néixer fa sis anys, quan el sector estava en plena crisi i ella havia treballat ja en uns laboratoris a Vilassar de Mar i havia obert tot seguit una farmàcia a Barcelona. El cas és que un any després la nostra protagonista va entrar de manera fortuïta, i com a hobby, a Fincas Anzizu: **"Estava una mica tipa de les guàrdies i dels atracaments, que era una època força conflictiva, i em van demanar si els podia ajudar."**

D'això ja fa uns setze anys, però ella no oblida que en Josep Maria de Anzizu va ser el seu mestre, i declara que encara ara és el seu **"punt de referència"**. El pare de la Francina, per la seva part, sempre havia tingut empresa i n'havia portat la part comercial, i d'aquest fet ella també creu haver-ne tret força profit: **"Ens fem de moltes maneres; hi ha coses que ens arriben per osmosi, i són les més immediates."** És clar que la nostra entrevistada ens diu que de vegades lamenta no tenir formació en Dret: **"L'immobiliari és un sector on al final acabes sempre amb uns contractes en una notaria, amb tota una casuística legalista."** És per aquesta raó que al seu despatx compten amb un advocat que els assessora en aquest camp.

La Francina apunta, d'altra banda, que quan ella va entrar en el món de l'habitatge el mercat estava **"molt mort"**, que era difícil vendre pisos a uns preus que ara ens semblen irrisoris: **"Aleshores demanaves a la gent quatre-centes mil pessetes per un pis i et deien de tot."** Va treballar, doncs, deu anys per compte d'altri, deu anys que li van donar un aprenentatge fonamental encarregant-se de la part comercial de l'empresa i que li van fer agafar gran estima pel negoci: **"A qui li agrada la seva professió, l'últim que es planteja és si treballa per a ell o per a un altre; allò que realment t'interessa és fer aquella feina ben feta. No hi ha cap comercial que no tingui alegries i penes en funció de les operacions que tanqui o no."** Aquesta mostra de fidelitat a l'empresa i d'il·lusió per la feina no sempre és fàcil de trobar, i ens explica molt bé la seva forma de ser.

Això no obstant, quan fa sis anys la Francina va tenir l'ocasió de posar el seu propi negoci no s'ho va pensar dos cops, i tot i saber que eren temps difícils s'hi va llançar, no en va també li agrada el risc: **"Aixecar-te al matí és atrevit, enfrontar-te a tot ho és, i ser conservador és estúpid per una senzilla raó, d'aquí a mitja hora no sabem què ens passarà."** Ella, a més, té clar que l'habitatge és un dels pilars necessaris per a tot individu i que aquest negoci no és tan arriscat com sembla, perquè **"una pedra sempre és una pedra"**. La nostra interlocutora sap també que el sector immobiliari fluctua seguint els alts i baixos de l'economia, però això no sembla espantar-la: **"Jo sempre dic que hi ha un factor psicològic, de cop i volta ens diuen que**

hi ha crisi i ens ho creiem. Cal entendre, en canvi, que quan algú ha de vendre per necessitat, perd per obligació."

La Francina sembla trobar sempre les paraules justes per definir les seves idees, que sap explicar perquè té un gran coneixement de la feina que fa. Aquest esperit de superació i la confiança en ella mateixa, per la seva part, l'han portat a tenir una oficina dedicada sobretot a la intermediació, a l'assessorament immobiliari i a la creació de petits grups d'inversió, amb els quals forma una societat per comprar una finca, rehabilitar-la i explotar-la, amb un mercat molt definit: **"Som el vestit fet a mida; el nostre client sap que som de confiança, ens demana exactament allò que vol i sap també que no li farem perdre el temps amb coses que no li interessin."**

Val a dir, en aquest sentit, que la manca de sòl urbanitzable a Barcelona dóna molta sortida a la rehabilitació, que a la majoria de la gent li agrada veure una obra acabada i no fer-s'ho ells mateixos: **"La gent en general no té gaire imaginació —una imatge val més que mil paraules— i no entén que els envans poden desaparèixer i que allò que ara és petit demà pot ser gros."** La col·laboració entre agents, d'altra banda, possibilita tenir producte, i encara que a vegades és complicat trobar el que el client demana, la Francina ens diu que **"a Barcelona hi ha de tot"** i que **"és clar que tot té un preu"**, com aquella vegada que els van demanar un pis sense acabar en un edifici rehabilitat davant el Palau de la Música i el van trobar!

En un altre ordre de coses, recordarem ara que cada vegada ens trobem més a prop de l'arribada de la moneda única, que de ben segur canviarà l'economia del país, així que ens interessem en com aquest fet ha afectat el sector: **"Es va dir que venia l'euro i que la gent hauria de col·locar les grans masses de diner de color fosc que volia treure's de sobre, però jo això no ho he notat."** La Francina tampoc no pensa que aquest canvi econòmic suposi una davallada, sinó més aviat una estabilització i potser un moviment d'emigració: **"Ara difícilment un senyor de París es planteja què li costa viure a Barcelona i a l'inrevés, però arribarà un moment en què la gent podrà viure on vulgui i treballar del què vulgui."**

Sobre la mala fama del sector immobiliari, la propietària de Tropolý pensa que el que cal és bàsicament que el client tingui molt clar què és el que pot exigir: **"Cobrar els honoraris que es cobren per obrir una porta i ensenyar un pis em sembla absurd. I com més exigent és el client més obliga al professional a fer-ho millor."** Així, ella té clar que on cal incidir és en la formació de la gent, que aquest és un món on l'intrusisme laboral és una constant en moltes professions i és la capacitat i el bon criteri de tothom el que pot fer millorar les coses, i nosaltres, per la nostra part, concloem que la Francina és representativa d'aquella gent forta i valenta que ha sabut tirar endavant un negoci i una família nombrosa perquè té la virtut de tenir molt clar on va, i perquè gairebé res no l'espanta.



Francina Mestres – Barcelona (el Barcelonès)