

Entre els molts treballadors anònims que van iniciar-se en el ram immobiliari amb l'esclat urbanístic de la dècada dels setanta, hi havia en Fèlix Sánchez. Aquest home, però, va aconseguir forjar-se un forat dins la història catalana fins arribar als nostres dies, al capdavant d'Opciones y Compras: **"Vaig començar el 1973 venent parcel·les, sacrificant els caps de setmana quan tocava endur-se els clients a dinar i a veure els terrenys; jo vaig ser dels que van participar en aquella febre que va permetre a molts fer-se una caseta sobre una parcel·la de cinquanta mil pessetes."**

La història del nostre país, però, continuava, i amb ella la del nostre protagonista, que amb la baixada del ritme de vendes, cap al 1980, va veure l'hora de descobrir nous camps; la venda de segona mà tot just arrencava llavors i va ser aquí on en Fèlix es va dedicar les vint-i-quatre hores dels sis mesos següents: **"Primer peritavem i després veníem, però de seguida em van promocionar a cap de vendes i em van donar carta blanca per fer-me un bon equip."** La seva aventura empresarial, tanmateix, no va començar realment fins un any després, quan, amb tres socis, va fundar Muntaner 81, nom comercial que va sobreviure fins al 1989 i en el si del qual es va registrar, el 1983, el d'Opciones y Compras.

Deu anys després, malauradament, en Fèlix es va quedar sol davant d'una empresa carregada de deutes i un equip de deu persones, però calia tirar endavant i avui no se'n penedeixen, no en va la remuntada d'Opciones y Compras va començar a donar fruits només dos anys més tard, i tot gràcies al ritme trepidant i l'energia que destil·la aquest professional: **"Tot ha estat fruit de l'esforç i que, en lloc de quedar-nos estancats, vam apostar per descobrir l'immoble de segona mà al Vallès, aleshores un terreny encara força verge; hi vam introduir l'estil de treball que havíem seguit a Barcelona -fins llavors, tota una innovació per al qui no hi estava avesat, amb el convenciment que una recepta com aquella, acompanyada de bona feina i honestat, no ens podia fallar."**

I és clar que en Fèlix no es va equivocar. L'oficina de Mollet va ser l'inici d'una expansió que ha dut Opciones y Compras a Granollers, Canovelles i Ripollet, sense deixar de banda les seus de la capital catalana i de la primera població esmentada: **"Les bones perspectives del moment i una demanda creixent ens han impulsat a crear una àmplia estructura per acabar de tancar el cercle del Vallès; no és qüestió d'estancar-te si saps que pots anar una miqueta més enllà sense crear una estructura insostenible."** En aquest sentit, afegirem que Opciones y Compras compta amb tres delegacions, una a Barcelona, una altre al Vallès Occidental i l'última a l'Oriental, que suporten cadascuna un departament de peritatge i un altre de comercial.

La cara humana del negoci, per la seva part, és un equip immillorable, entre ells l'advocada del grup, la Dolors, un assessor fiscal i dos comptables, peces imprescindibles d'aquest engranatge: **"És la millor garantia per al nostre client i la meva màxima preocupació, el personal. La vessant humana de l'oficina és la meva targeta de visita i considero primordial que funcioni de primera."**

Per al Fèlix, doncs, totxós i bitllets queden en segon terme; la imatge és allò que cal cuidar abans que res i llavors les vendes vindran rodades: **"Ja he viscut dues crisis i un boom dins del sector, i a aquestes alçades sé prou bé que la consigna per a l'èxit és el treball, la professionalitat i l'honradesa davant del client. Cal dir la veritat al propietari, parlar-li de preus reals i absorbir qualsevol problema que hi pugui haver amb registres i escriptures. Igualment, al comprador no el pots incitar a comprar sense res que l'avalí, o fora de les seves possibilitats."**

El dia, doncs, no té prou hores per a una persona tan activa com el nostre protagonista, i és que per a ell no pot quedar cap cabdell en l'aire dins d'una gestió, i la captació de producte, avui que hi ha més agències immobiliàries que bars, tampoc no resulta una tasca senzilla. En Fèlix, en qualsevol cas, també us recomanarà un bon equip que us restauri una llar al vostre gust, si ho desitgeu: **"Comprar un habitatge de segona mà i restaurar-te'l al teu gust és el millor negoci que es pot fer; jo aconsello un pis ben atrotinat dins d'una bona estructura i que allò que no es gastí en comprar-lo es destini a una bona reforma, que sempre sortirà a millor preu que no pas un pis llest per entrar a viure-hi."**

La veu de l'experiència afegeix al respecte que una façana vella no espanta el client i que segur que si no és en aquella ocasió, a la pròxima sí que li farà el pes: **"Nosaltres al client li parlem clar; en el primer contacte li descrivim el pis, més tard ja li fem números i si els comptes li surten clars, aleshores anem a veure l'habitatge. I entre els compradors troba molta sortida el pis de segona mà a la zona del Vallès -les torres no acostumen a baixar de vint milions-, ja que pel preu d'un pis a l'Eixample de Barcelona al Vallès te'n donem quatre de setanta-cinc metres quadrats. No és gens estrany que es buidi la capital!"**

De cara al nou segle, finalment, Opciones y Compras no té tampoc res a témer; l'experiència ha curat en Fèlix d'espant i sap que la crisi ineludible que ha de seguir a la bonança deixarà indemnes els millors del sector. Tanmateix, fins a l'hora de la veritat no es poden pas quedar creuats de braços, i un projecte recent és la inauguració de dues botigues a Terrassa amb la col·laboració de l'amic i nou soci Miguel García Marcos, l'agent de la propietat de l'empresa: **"Ja hi tenim una central al costat de l'ajuntament, però ara ens cal aparador a peu de carrer, un espai de vuitanta metres destinat a l'intercanvi de producte; la central, més oficina, la reservem per segellar transaccions."**

Per a aquest nou repte, que és com el propietari d'Opciones y Compras descriu la imminent ampliació a Terrassa, en Fèlix compta amb el seu equip de sempre i amb el suport incondicional de la seva senyora, l'Àurea García, a casa: **"Ella ha estat el meu puntal i qui ha tingut cura dels nostres quatre fills, l'Angèlica, l'Ernesto, l'Alejandro i en Raül, que la més gran ja m'ajuda a estones i al segon l'estic introduint en l'ofici."** Potser seran aquests joves els qui demà ens rebran a la preciosa oficina de Granollers o al modern despatx de Terrassa.



Fèlix Sánchez -- Barcelona (el Barcelonès)