

Ara fa sis anys, en Lluís Fiter va sucumbir a les seves inquietuds personals i va deixar l'empresa de Vic on treballava com a planificador de producció per submergir-se en el món immobiliari, i tot i que començar de nou no és fàcil, després de passar deu anys en la mateixa feina, amb l'ajuda d'un amic, en Lluís Creus, amb qui encara col·labora habitualment, es va embranchar en el sector de l'habitatge a Sant Julià de Vilatorrada: **"Vaig decidir-me per la meua vila natal perquè ja hi tenia el local, cosa que em va permetre d'engegar sense necessitat de fer una gran inversió, a part que ja hi tenia amistats com la d'en Lluís, que com a constructor em podia donar un cop de mà."**

Així, amb un mercat en plena expansió i poca competència per combatre, va néixer Finques Fiter, i avui en Lluís ha aconseguit consolidar-se i proporcionar un ampli ventall d'habitatges molt diversificat, tant a Sant Julià com a altres poblacions de la zona, com són ara Folgueroles, Calldetenes, Santa Eugènia de Berga o Taradell. La clientela que freqüenta l'oficina, per la seva part, prové de llocs molt diferents, fins i tot de Barcelona, i les expectatives de cada persona canvien segons la seva situació personal; n'hi ha, per exemple, que van a la recerca d'un bon indret per establir la seva segona residència, i d'altres que defugen els nuclis urbans més grans i busquen una casa unifamiliar on instal·lar-se definitivament.

I és en aquest punt que el nostre entrevistat intervé, ja que a ell li pertoca de satisfer les necessitats dels seus clients potencials malgrat la manca de producte que pateix la contrada que ens ocupa en particular, i també la resta de la comarca de l'Osona: **"El problema és que tinc més demanda que no pas producte a oferir; ens trobem que ja no hi ha espai per edificar i el que se sol fer és vendre terrenys en zones residencials per fer-hi torres, però això augmenta considerablement els preus, que oscil·len actualment al voltant de vint mil pessetes el metre quadrat. Ara, en qualsevol cas, s'han obert dues urbanitzacions més."**

Aquesta aflluència aclaparadora s'explica, en bona mesura, pel fet que la qualitat de vida a Sant Julià és immillorable, per la qual cosa el municipi, que a l'estiu dobla els seus quatre mil habitants, és conegut com **"el segon Pedralbes"**, amb l'afegit que té l'encant d'un petit poble caracteritzat per un casc antic construït al segle XVI i zones residencials amb construccions neoclàssiques i modernistes, tot plegat al·licients difícils d'eludir i molt convincents quan s'hi afegeixen uns tipus d'interès a la baixa i unes condicions de finançament a la mida: **"Actualment, el producte més sol·licitat és la casa de poble de segona mà per restaurar, però també hi ha el client que s'interessa per la típica casa unifamiliar d'uns vint-i-dos milions de pessetes a Folgueroles o a Santa Eugènia, que són a cinc minuts del centre de Vic."**

Pel que fa als pisos de primera mà, val a dir que a Sant Julià no se'n troben gaires perquè la normativa municipal no permet de construir edificis de més de dos nivells, doncs l'objectiu principal és preservar una harmonia entre l'estil arquitectònic antic i el modern.

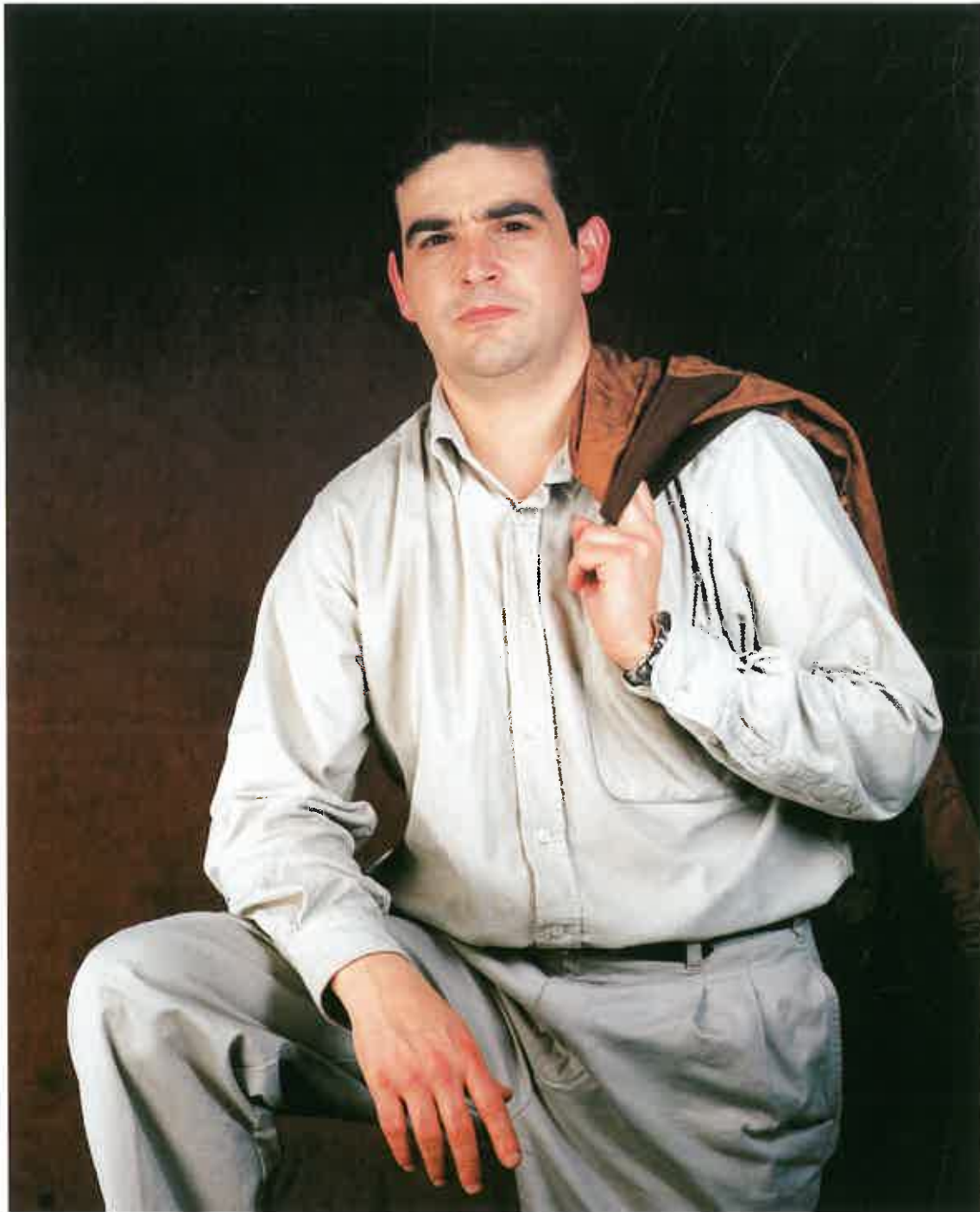
Això, tot i que va en detriment del possible comprador que es troba amb menys oferta, i més cara, també afavoreix l'establiment d'una classe social acomodada que es pot permetre d'adquirir parcel·les a vint mil pessetes el metre quadrat, fer els plànols i finalment la casa, cosa que implica, en definitiva, una despesa total que pot rondar els seixanta milions de pessetes.

Tot i les dificultats que això comporta, val a dir també que en Lluís ha aconseguit refermar una clientela estable que ell tot sol s'ha anat forjant: **"Tinc uns vint-i-cinc clients l'any en compravenda, a banda dels lloguers, que solen voltar la mitjana dels cinquanta. De vegades també col·laboro amb altres oficines, però només amb gent que em mereix absoluta confiança, perquè ja se sap que en aquest món no et pots confiar massa."** Com que treballa tot sol, el nostre protagonista ha hagut de recórrer totes les passes que implica qualsevol operació personalment, des de repartir la publicitat per les bústies fins a la signatura davant de notari, cosa que, tal i com diu somrient, és un volum de feina més que suficient per a una sola persona.

Indubtablement, aquesta jornada laboral inacabable provoca al propietari de Finques Fiter una certa tensió i molts maldecaps, encara que assegura de tot cor que mai no s'ha penedit d'arriscar-se com ho va fer en un primer moment, ja que aquesta feina li garanteix un contacte directe i familiar amb la gent i un entorn molt més ampli que no pas les quatre parets d'un despatx. Per al nostre entrevistat, doncs, establir una bona relació amb el client no només és un mètode de publicitat infal·lible, sinó que és una experiència que enriqueix i ajuda a oblidar els moments més difícils: **"Ja se sap que hi ha ocasions en què dones el millor de tu mateix, però com que tractes amb dues parts a voltes oposades acabes rebent alguna patacada que no et mereixes."**

En aquest punt, la pregunta que a tots ens ve al cap és quin és el secret d'aquest personatge que ha aconseguit tirar endavant tot sol i fer-se un lloc en aquest ardu sector, on la competència és més que ferotge. La resposta sembla, però, molt senzilla: **"Al principi s'ha de tenir en compte que potser passaran uns anys abans de començar a generar beneficis de debò; només es van fent operacions que ajuden a tirar endavant, però que no permeten d'estalviar gaire, i si de debò hi ha un secret és tenir bon producte, bona relació qualitat-preu i no entrar mai en la dinàmica especulativa. Si més no, a mi aquest sistema sempre m'ha anat molt bé."**

Acabarem dient que en Lluís és, sense cap mena de dubte, un treballador incansable que de moment pretén conservar la independència que va obtenir en obrir les portes de Finques Fiter i preservar aquesta sòlida empresa que ell ha anat bastint cada dia amb el seu esforç. La seva fita més a llarg termini, finalment, és poder arribar a contemplar un negoci, fruit de la seva valentia i perseverança, que es mantingui a pesar de les tempestes que hi pogui haver en el sector, un somni que, evidentment, tots esperem que es faci realitat.



**Lluís Fiter** – Sant Julià de Vilatorrada (l'Osona)