

Antonio Gimeno Bermejo

Consejero delegado de Bigeco



“El suelo, y la especulación generada en torno a él, es el gran culpable de la carestía de la vivienda. Generamos una industria especulativa a su alrededor, llena de errores de base, que constituía las reglas de juego comunes del sector. El suelo llegaba a representar entre el 35 y el 50% del precio final de la vivienda libre”

El grupo Bigeco lleva más de 28 años dedicado a la promoción inmobiliaria. Lo que empezó siendo una pequeña constructora con actividad en la Comunidad Valenciana, acabó con el paso de los años convirtiéndose en un grupo empresarial de referencia en el campo de la promoción de vivienda protegida en todo el territorio nacional. Su consejero delegado, Antonio Gimeno Bermejo, acaba de hacer pública una iniciativa, con el apoyo del Ayuntamiento de L'Alcudia y de la Fundación Toda Ayuda, por la que pone a disposición de las familias en situación de desahucio viviendas nuevas en alquiler por un importe simbólico de 50 euros mensuales. Entrevistamos al autor de esta iniciativa.

1. El grupo Bigeco lleva muchos años en el sector y por lo tanto ha atravesado más de una crisis inmobiliaria. ¿Cuáles considera que son las diferencias entre la crisis inmobiliaria anterior, de principios de los 90, y la actual?

Tal vez podríamos diferenciar distintas circunstancias que, aunque siempre han estado presentes, posiblemente en esta ocasión se han agravado por su dimensión. Partimos de una situación generalizada de gran endeudamiento y de un exceso falso de liquidez, a todas luces desproporcionado, tanto en empresas como en instituciones financieras, en las familias y en el Estado, favorecido por periodos de relativo crecimiento y bajos tipos de interés.

Con la perspectiva del tiempo, observamos un afán desmedido en el crecimiento de las empresas que no obedece a una necesidad real. Seguimos produciendo las mismas viviendas aunque a precios superiores, lo que incrementa la facturación pero nos hace ser cada vez menos competitivos. Producimos lo mismo, pero cada vez más caro. Lo contrario que

sucede en otros procesos industriales basados en la sana competitividad. Existe también una diversificación absurda basada en una pretendida implantación territorial. Queremos construir en todas partes e incluso diversificarnos internacionalmente, con un desconocimiento profundo de las necesidades reales que en las diferentes zonas se demandan.

El suelo, y la especulación generada en torno a él, es el gran culpable de la carestía de la vivienda. Generamos una industria especulativa a su alrededor, llena de errores de base, que constituía las reglas de juego comunes del sector. El suelo llegaba a representar entre el 35 y el 50% del precio final de la vivienda libre y más del 25% en la vivienda de VPO. Esto es totalmente absurdo. No puede ser que quien menos contribuya sea el que más se beneficie del sistema creado. No tiene sentido el margen existente en la especulación del suelo comparado con el que obtiene el promotor, que asume el riesgo del proyecto, o con el margen que logra el constructor a cambio de la responsabilidad de edificar y de la obligación de terminar el edificio.

Por otra parte, a la cantidad de dinero

“No tiene sentido que un edificio de 25 viviendas esté sin ocupar y en el pueblo haya familias que han tenido que dejar su casa por diversos problemas. Hemos buscado una solución basada en la solidaridad entre personas”

que se ha movido en el sector, a base de endeudamiento, se han sumado las administraciones, que han aprovechado para aumentar sus ingresos, tanto por impuestos como por licencias. Tal vez, la diferencia con otras crisis sea que hemos vivido muchos años en un mundo irreal. Aunque hay que mirar el lado positivo: si de esto nos hubiéramos dado cuenta dos años más tarde, quizá tardaríamos dos décadas más en salir de esta situación.

2. ¿Cómo afronta su grupo la actual crisis inmobiliaria y financiera? ¿Qué medidas ha tenido que abordar y cuál es su visión en cuanto al futuro del sector?

Abordamos esta situación con mucha ilusión. Las personas crecemos por nuestro afán de superación. La crisis nos ha de servir para reflexionar, ver los errores cometidos en el pasado y darnos cuenta de que, a pesar de todo, somos privilegiados. La crisis nos acerca a los demás, nos hace humildes y nos ayuda a ser personas. Es una oportunidad única para sacar lo bueno que tenemos, y además nos enseña lo bueno que es compartirlo. Esta crisis nos da la oportunidad a todos de poner

algo de nuestra parte para ayudar a los demás. Da igual lo que sea, cada uno puede poner su parte.

Nuestra empresa se ha dado cuenta de que tiene su papel en todo esto. Podemos crear riqueza trabajando. Apostamos por diferentes modelos de negocio, ya inventados hace mucho tiempo, pero aparcados y que queremos reiniciar con ilusión. Apostamos por la gente joven para que pueda tener cubiertas sus necesidades básicas de vivienda. Nuestro esfuerzo se basará en precios competitivos, tanto en alquiler como en venta, en viviendas protegidas, en sitios donde exista demanda para ellas. Creemos en alquileres asequibles para gente que inicia su vida y en hipotecas asumibles para aquellos que deciden adquirir su primera vivienda.

Para llevar a cabo todos estos proyectos, es fundamental la colaboración de todas las partes implicadas. El sistema financiero, lógicamente, dando préstamos para poder hacer las obras. Es mejor dar a un cliente joven una hipoteca de 70.000 euros que pueda pagar que una de 200.000 y que al final no se venda la vivienda; o que, si finalmente se vende, tenga dificultades todos los meses para pagar su cuota. La Administración,

tanto estatal como municipal, tiene que contribuir. Igual tenemos que volver a exenciones de impuestos en viviendas protegidas. Hay que agilizar los trámites para la obtención de las licencias.

El futuro será diferente y eso es bueno. Se basará en una mayor colaboración entre todos los agentes implicados (entidades financieras, promotores, administraciones públicas, constructoras...), poniendo en común las lecciones aprendidas por la crisis y buscando vías de colaboración y especialización, con el objetivo de profesionalizar y hacer competitivo un sector necesario para el desarrollo de nuestra economía.

3. ¿Que opinión tiene de las iniciativas del Gobierno en relación con el saneamiento de la banca, y en concreto de la creación del banco malo o Sareb? ¿Cómo cree que va a afectar al sector e indirectamente a la actividad inmobiliaria del promotor tradicional?

Igual que todos, yo el primero, los bancos han cometido muchos errores de gestión en el pasado, pero son necesarios para el desarrollo de una economía. Este tipo de errores no sólo proceden de equivocaciones anteriores al año 2008, sino que muchos

de ellos, y tal vez los más graves, proceden de una falta de visión global y de perspectiva a largo plazo en los procesos posteriores a esta fecha.

La importancia y magnitud de la crisis debe darnos otra perspectiva. Hay que tener una visión a largo plazo y esta ha de ir encaminada a buscar soluciones prácticas a problemas reales. Para ello hay que ir a un proceso real de valoración de sus activos. No nos podemos engañar. Las cosas valen lo que valen y no podemos hacer ver, ficticiamente, cosas distintas. Es preferible asumir pérdidas enormes, aprender de ellas y empezar de nuevo.

Estoy convencido de que los accionistas de los bancos, auténticos dueños de las entidades, comparten estos criterios; por eso mismo, a los directivos les será más fácil tomar decisiones tendentes a acomodar sus balances a la realidad, y así poderse plantear una estrategia de crecimiento sano que, a largo plazo, será tremendamente beneficiosa para la entidad, sus empleados y sus accionistas.

Del banco malo tenemos que conseguir entre todos que sea un "agente bueno". Para ello contará con la colaboración de empresarios con experiencia que le puedan ayudar a impulsar el proyecto. Para nosotros tiene que ser una

base que nos proporcione suelo para construir viviendas protegidas a precios asequibles. Nos tiene que ayudar a cumplir objetivos obvios. No puede ser que nuestras viviendas valgan cuatro veces más que lo que costaban hace diez años, cuando en la industria del automóvil no sucede lo mismo. Compramos mejores coches por precios más competitivos.

Por otra parte, no creo que los "fondos buitres" extranjeros sean solución. Sería un error su actuación, y sólo contribuiría a aumentar una burbuja especulativa. No aportan absolutamente nada. Detrás de cada problema hay una solución basada en el diálogo. Meter a terceros a ver qué pueden sacar de las desgracias ajenas es inmoral. Creo que la solución viene por reconocer entre todos los errores cometidos y, en positivo, buscar soluciones pactadas, donde todos cedan.

4. Recientemente ha llegado a un acuerdo con el Ayuntamiento de L'Alcudia y con la Fundación Toda Ayuda para la cesión en alquiler de pisos nuevos (propiedad de su grupo) a personas afectadas por situaciones de desahucio. ¿Cómo surgió esta iniciativa y por qué? ¿Qué fines promueve?

La Fundación Toda Ayuda nace de la iniciativa de una serie de amigos que creemos que podemos aportar un poco de nuestro tiempo para ayudar a los demás. Es una fundación pequeña, sin ánimo de lucro, que pretende poner su granito para solucionar problemas evidentes de nuestra sociedad. Su primera actuación ha sido en el Ayuntamiento de L'Alcudia (Valencia), con un edificio de 25 viviendas, plazas de garaje y trasteros, terminado hace dos años y totalmente desocupado. No tiene sentido, ni pertenece a ninguna lógica humana, que este edificio esté sin ocupar y en ese pueblo haya familias que han tenido que dejar su casa por diversos problemas. Hemos buscado una solución basada en la solidaridad entre personas.

Mi experiencia personal es maravillosa en esta actuación, e invito desde aquí a la colaboración con la fundación a todas las personas que, en la forma que deseen, puedan ayudarnos. Lo que muchos vemos como un problema puede ser una solución para gente que realmente sí sufre en esta vida.

5. ¿Cuáles son las claves para que se produzcan más iniciativas similares y cuál es el papel y la postura de

las entidades financieras ante ellas? ¿Prevén desde el grupo Bigeco desarrollar nuevas iniciativas similares?

Buena pregunta. Y la verdad es que, según suceden los acontecimientos, la respuesta se amplía. Sin entrar en detalles, por confidencialidad, es posible que en breve la fundación pueda presentar nuevas iniciativas similares a la de L'Alcudia en diferentes localidades. A tal fin, se han puesto en contacto diferentes promotores inmobiliarios, entidades financieras, Ayuntamientos y otras fundaciones para pedirnos consejo y asesoramiento. Si eso es importante, no lo es menos la cantidad de personas que nos llaman para ser voluntarios en la fundación.

Pero todo es poco. Si conseguimos administrar un parque de 4.000 viviendas sociales, sólo seríamos capaces de atender el 1% de los casos reales que existen en España. Por eso es importantísimo movilizarnos para que surjan más iniciativas como esta, o parecidas a esta, que sirvan para ayudar a los demás. ■

“La Fundación Toda Ayuda nace de la iniciativa de una serie de amigos que creemos que podemos aportar un poco de nuestro tiempo para ayudar a los demás. Es una fundación pequeña, sin ánimo de lucro, que pretende poner su granito en solucionar problemas evidentes de nuestra sociedad”

