

Entrevista a Sergio Martínez Herrero, Presidente de Inmofiban, en el Inmobiliario Mes a Mes.

Curtido en el quehacer diario de una consultora inmobiliaria, Sergio Martínez pertenece a esa raza de empresarios que no parará nunca hasta encontrar sentido a una profesión que ama apasionadamente como pocos. Sin apenas tiempo de lamerse las profundas heridas que le dejó la insensata e innecesaria destrucción de King Sturge España, ha centrado todos sus esfuerzos en sanear y reorganizar, para posteriormente lanzar al exterior, la inmobiliaria Inmofiban, su nuevo proyecto empresarial.

[Sergio Martínez Herrero](#), presidente de [Inmofiban](#), contesta a la entrevista realizada por el Inmobiliario Mes a Mes, revista de referencia en el sector.

¿Cuál fue su primer trabajo en el sector inmobiliario?

Me inicié en el mundo de la intermediación inmobiliaria en 1987, cuando en España únicamente operaban dos consultoras internacionales –Richard Ellis y Jones Lang LaSalle– y se estableció en España Auguste-Thouard (actual BNP Paribas Real Estate). Tenía experiencia personal en suelo y naves industriales, por lo que pronto asumí la responsabilidad de dirigir el primer departamento especializado en fábricas, almacenes y naves industriales de una agencia inmobiliaria multinacional.

Posteriormente abandoné Auguste-Thouard en 1993 para crear Inmoeuropa junto con otro socio, compañía que en 2000 se fusionó con King Sturge, de la que fui director general hasta 2008.

Paralelamente, también me inicié en el mundo de la promoción junto con varios socios, entre ellos una caja de ahorros. Al inicio de la crisis tenía intereses en tres promotoras inmobiliarias que, posteriormente, traté de fusionar con [Inmofiban](#).

Más de 20 años siendo un actor de primera fila en el campo de la consultoría inmobiliaria del país da para hablar mucho, ¿Cuáles son los sucesos que más le han marcado favorablemente y cuáles han sido los más frustrantes?

Desde mi incorporación a Auguste-Thouard en 1988 hasta la actualidad, reconozco que he vivido una época privilegiada.

Si hago balance profesional de mi vida en el sector inmobiliario, han sido momentos muy buenos hasta finales de 2008, supongo que como le ha pasado a la mayoría de las personas que han vivido estos años en mi sector de negocios. Hemos asistido a un crecimiento impensable en otros países de nuestro entorno. Lo mejor de este periodo, con toda seguridad, ha sido poder contratar personas. Los empresarios nos diferenciamos de los especuladores en el trato humano al personal y en la satisfacción que nos proporciona crecer con equipos humanos que comparten contigo el día a día. En las distintas empresas que he dirigido hemos mantenido de forma permanente más de 500 personas empleadas. Por otro lado, trabajar con clientes como Mercedes, Metrovacesa o Carrefour también me ha enriquecido profesionalmente muchísimo.

Por el contrario, el suceso más frustrante en mi carrera fue la destrucción de una

compañía como King Sturge, con casi 200 empleados, por una decisión de su matriz, en mi opinión, innecesaria y evitable, a pesar de que junto con otros socios financieros y trabajadores intenté comprar la compañía para evitar su disolución. No nos dieron opción para salvar la empresa, y eso que teníamos dinero, crédito, experiencia... Gracias a Dios, el 75% de nuestra antigua plantilla, o está trabajando en otras consultoras o han creado sus propios negocios.

El desencuentro entre la matriz de King Sturge y usted ha acabado en los tribunales, pero ¿qué le gustaría a usted que se quedara de este asunto en la retina de los profesionales del sector?

Los que nos conocen saben la verdad. En [Inmofiban](#) continuamos trabajando con los mismos proveedores y clientes de King Sturge. Nuestra intención es que en un futuro podamos volver a reunir a los antiguos colegas de trabajo y crear una agencia del volumen de King Sturge, pero considero que aún pasarán unos años hasta conseguirlo.

Una pregunta más sobre este asunto. Aquí tenemos el dicho de que lo que no te mata te hace más fuerte: ¿qué errores no volverá a cometer jamás?

Ahora está de moda, desde que lo llevó Francisco Camps a los tribunales, el libro La ruta antigua de los hombres perversos.

De las malas experiencias aprendes mucho más que de las buenas, sobre todo en un entorno tan hostil como es estar en minoría en una Junta General de Accionistas con unos señores a los que les importa muy poco la vida de 200 personas que ni siquiera son compatriotas suyos.

No creo que vuelva a cometer este error. Por otro lado, tampoco me puedo quejar, va con el cargo lo bueno y lo malo. En nuestro país los fracasos empresariales, sea tu culpa o no, se pagan más que en otros países europeos. El fracaso más la envidia... ya sabe usted.

¿Dónde nos hemos equivocado para que hayamos pasado de la opulencia a la más rabiosa supervivencia en un abrir y cerrar los ojos?

Existe una creencia pública, muy alentada por profesionales de nuestro sector, que confunde a muchas personas: "Debido al aumento de la población y al crecimiento económico, unido a los recursos limitados del suelo, el precio de las propiedades inmobiliarias crece inevitable y fuertemente con el paso de los años". Esto es falso. Si a esta creencia le sumamos una crisis financiera internacional, con ciertas similitudes con la Gran Depresión de los años 30 y un gobierno en España que, en mi opinión, no ha tomado las decisiones adecuadas, el cocktail es explosivo para nuestro país. La mayoría de países de nuestro entorno, en 2008 y 2009 tomaron medidas mucho más inteligentes que nosotros. La primera fue no perder el tiempo y la segunda, transparencia a los mercados.

¿Cuáles son a su juicio las razones por las que el negocio del ladrillo sigue atascado después de cuatro años del escándalo de las subprime?

Primero, la falta de ilusión a causa del desempleo. Nuestro país tiene un problema muy serio. 177.500 personas más en paro en enero de 2012 significa mucha preocupación en las familias españolas y un gran drama social. Sin optimismo y sin trabajo nadie compra casas, por muy baratas que sean.

Segundo, la política de relajación financiera de la última legislatura ha sido equivocada. Las medidas tomadas por el actual Gobierno son duras, pero necesarias para que vuelva el crédito a empresarios y familias. Aunque tardarán en surtir efecto.

Tercero, la actividad del sector inmobiliario está en manos de los bancos y cajas

de ahorros. Los equipos que ahora intentan vender activos inmobiliarios, pisos, oficinas y promociones, no son especialistas. Necesitan confiar en consultoras inmobiliarias especializadas.

Un buen fajador, y usted lo es, no tira nunca la toalla. ¿Qué impulsos le movieron a apostar por [Inmofiban](#), su nuevo proyecto empresarial?

Cuando opamos [Inmofiban](#), la estrategia era fusionar todas las promotoras en las que teníamos participación en una sociedad cotizada con la finalidad de ganar volumen de negocio, ahorrar costes y dirigir de forma eficiente una inmobiliaria que pasaría de cotizar en corros al continuo en 18 meses. La intervención por el Banco de España de nuestro socio financiero supuso una parálisis total en la toma de decisiones de esta entidad, por lo que dejamos sin efecto la fusión para no perjudicar a los accionistas de [Inmofiban](#).

En estos momentos, Inmofiban estudia operaciones muy atractivas. Los accionistas y el Consejo de Administración han acordado centrar los esfuerzos de la compañía en salir al exterior, buscando alianzas y sinergias con otras empresas e incorporar nuevos accionistas y capital para no depender de la financiación bancaria, ahora muy difícil de obtener como todos sabemos.

Por cierto, ¿tiene algún otro negocio al margen de la compañía?

Aunque participo en otros negocios, estoy absolutamente centrado en [Inmofiban](#).

Háganos un breve resumen de los movimientos internos que han realizado usted y sus socios para sanear, reorganizar y posicionar sus sociedades participadas ante el nuevo escenario.

Simultáneamente al ahorro de costes de estructura, nuestra decisión es operar en conjunto con entidades financieras y socios extranjeros, con el fin de fijarnos metas operativas para establecernos definitivamente en otros países antes de 2013.

¿Qué resultados espera alcanzar con la salida de [Inmofiban](#) al mercado secundario de Madrid?

Para cotizar en el mercado continuo es necesario cotizar simultáneamente en Madrid y Barcelona. Las empresas y particulares que estudian participar en nuestra compañía desean que [Inmofiban](#) cotice en Madrid. No obstante, nos gustaría mucho ampliar nuestros negocios en Cataluña cuando las condiciones sean más propicias.

¿Cuáles son los principales objetivos de [Inmofiban](#) para 2012?

Desarrollar nuestro plan de negocio, que las operaciones en curso actuales se materialicen lo más rápidamente posible y asegurar capital de nuevos socios para poder crecer en lugares como México, por ejemplo, con un socio local. Estamos tomando todas las precauciones para que nuestra salida al exterior sea una ventaja y no un problema añadido.

¿Qué repercusiones cree usted que tendrán las nuevas reformas del sistema financiero español para sanear el mercado inmobiliario?

Las medidas tomadas por el Gobierno del Partido Popular son las adecuadas para generar confianza en los mercados financieros internacionales. En nuestro sector, creo que estas medidas supondrán el inicio de una auténtica revolución durante 2012 y 2013. Las compañías poco endeudadas pasarán a ser las que más crezcan de 2012 a 2020, y estoy convencido de que desembarcarán empresas de las llamadas nuevas economías ya emergidas.

Los compradores de gangas van a disfrutar mucho, y a partir de 2012 habrá

muchas transacciones de todo tipo, si las medidas surten efecto.
Pero este ejercicio, en general, no va a ser buen año para las empresas españolas. Entiendo que para la mayoría será un año de transición.

¿Qué papel pueden jugar en el nuevo escenario las inmobiliarias en este país y, muy especialmente, las cotizadas?

Hace poco tiempo entrevistaron a mi socio, Antonio Herrero, y le hicieron la misma pregunta. Estoy de acuerdo con él en que, una vez que las entidades financieras se vean obligadas a valorar sus activos al valor real del mercado, desaparecerán las trabas para su incorporación a otras sociedades, siendo las compañías cotizadas un vehículo adecuado para la desinversión con la aprobación del Banco de España, que en un principio, debe aprobar este tipo de operaciones con la CNMV.

¿España sigue siendo atractiva? ¿Qué segmentos inmobiliarios de nuestro mercado interesan a los inversores extranjeros? ¿Qué es lo que realmente apenas nos costaría esfuerzo vender al resto del mundo?

Sin lugar a duda, nuestra costa y las principales ubicaciones de inmuebles de oficinas y comerciales siguen siendo objeto de estudio preferente por los inversores.

Estoy seguro del triunfo de amplias zonas como la Costa del Sol, especialmente el área de Marbella.

En Madrid, el barrio de Salamanca ya no va a sufrir descensos en el precio de sus pisos, locales u oficinas, ni muchos otros. Me acuerdo de la cantidad de personas que en 1993 me dijeron que en 20 años no habría mercado inmobiliario en España. Se equivocaron y mucho.

Y por último, ¿Qué papel deben jugar las consultoras inmobiliarias en un sector inmobiliario bancarizado como el español?

Para acelerar la venta de activos que provienen de compras a promotores, la banca tiene un aliado incontestable con las consultoras. Sus honorarios se pagan sólo si hay transacción y están especializadas en gestión y comercialización de activos inmobiliarios.

Las entidades financieras españolas tardan más en vender porque no saben hacerlo, les falta experiencia. La situación es sobrevenida, muy difícil con la demanda estrangulada por la falta de crédito.

El extracto de la revista en la cual aparece la entrevista puede ser consultado [aquí](#)
