

MARTINSA  FADESA

**JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
(27 de junio de 2008)**

DISCURSO DEL PRESIDENTE

Señoras y señores accionistas//

Hace hoy justo un año/ comparecía en un escenario similar a este/ también en A Coruña/ para explicarles las razones y objetivos de la fusión de Martinsa y Fadesa/ y solicitar su apoyo//

Por encima de cualquier otra cuestión/ deseo elogiar en este momento/ el apoyo de los accionistas/ y el esfuerzo de empleados y directivos de Martinsa-Fadesa/ que han sido fundamentales para superar todas las dificultades que plantea un proceso de esta naturaleza/ siempre complejo//

Llegamos a esta Junta General de Accionistas/ habiendo cumplido con los objetivos que nos marcamos en 2007//

Nuestra acción cotiza en Bolsa desde diciembre del pasado año/ y en la actualidad es uno de los valores más estables de entre las inmobiliarias cotizadas/ como han reconocido diversos analistas independientes//

Estamos adaptando la organización a las exigencias de una nueva estructura que queríamos más flexible y dinámica/ capaz no sólo de afrontar la complicada situación del sector/ sino de poner las bases para un crecimiento sostenido del negocio a largo plazo//

Durante los últimos meses/ hemos trabajado para sanear la compañía/ deshaciéndonos de activos no estratégicos/ como los hoteleros o industriales/ desarrollando líneas de actividad complementarias/ como la energía eólica/ o negociando con éxito la refinanciación de la deuda de la compañía//

En relación con el acuerdo de refinanciación/ ya he manifestado en diversas ocasiones/ que se trata del mejor acuerdo posible en las actuales circunstancias del mercado// Gracias a él/ podemos afrontar la ejecución de nuestro plan de negocio para los próximos tres años//

Un plan de negocio ambicioso/ pero también realista// Ambicioso porque pretendemos multiplicar el valor de Martinsa-Fadesa//

Realista porque no ignoramos la situación actual del entorno//

Siempre digo que la mejor manera de resolver los problemas es enfrentarse a ellos/ y esto exige ser conscientes de la realidad/ sin eufemismos ni falsas expectativas/ que sólo sirven para agravar aún más la situación//

Y la verdad es que la crisis del sector es especialmente dura/ y que las perspectivas a medio plazo/ no son optimistas//

En el espacio de pocos meses/ han concurrido diversas circunstancias que han complicado notablemente el panorama//

Todos conocemos el impacto de factores como la falta de liquidez en el mercado/ el endurecimiento de los créditos/ la subida del euribor/ la inflación/ o el desempleo/ que influyen notablemente en las decisiones de consumo de las personas//

La suma de todo ello/ ha generado una gran desconfianza//
Los ciudadanos temen al futuro/ no están seguros de cuál
será su situación personal/ y aplazan sus decisiones de
compra//

España/ que ha sido considerada por miles de compradores
e inversores extranjeros como un destino único y atractivo/
ve ahora como crece la desconfianza en su mercado// La
incertidumbre económica/ las malas prácticas de algunos/ o
la inseguridad del entorno urbanístico/ ha hecho que
muchos extranjeros/ que antes miraban al mercado
inmobiliario español/ se dirijan a otros destinos/ como la
Europa del Este//

Una consecuencia inmediata la estamos padeciendo desde
hace meses/: la caída de las ventas de viviendas//

Estamos hablando de descensos del entorno del 32% en los
primeros tres meses del año/ y las previsiones de cierre
parea este segundo trimestre no son nada halagüeñas//

La realidad nos sitúa ante una demanda decreciente/ que
está muy lejos de cubrir la oferta de viviendas en el
mercado español//

Frente a una oferta de entre 500 y 600 mil viviendas en manos de promotores/ se calcula una demanda potencial de 400 mil viviendas// Considerando la evolución del mercado/ me atrevería a decir que/ en 2008/ no se iniciarán más de 180 mil viviendas//

Por el momento/ no se atisban a corto plazo cambios que permitan una mejoría de la situación//

El crédito a particulares y empresas sigue muy retraído//

Los tipos de interés continúan en alza// Aunque pueda preverse su contención/ es complicado que se rebajen/ al menos en este año//

Junto a ello/ siguen sin adoptarse algunas medidas que podrían ayudar a dar mayor flexibilidad al mercado/ apoyando la demanda//

La crisis del sector inmobiliario requiere respuestas audaces e imaginativas de todos // De las empresas en primer lugar/ pero también de las Administraciones públicas//

Su papel es imprescindible para agilizar trámites/ acortar los plazos/ modificar normas que dificultan la adecuación de la oferta de viviendas a la demanda real de los ciudadanos/ o crear fórmulas para facilitar el acceso a las viviendas//

En este sentido/ es necesario/ por ejemplo/ que no se limite el número máximo de viviendas en los planeamientos/ de forma que se puedan construir viviendas que la gente pueda comprar//

O también que se potencie un tipo de vivienda intermedia entre la vivienda protegida y la libre/ que cubra el nicho de demanda de miles de personas que/ no pudiendo acceder a la vivienda protegida/ no disponen sin embargo de recursos suficientes para comprar una libre a los precios actuales/ Esta demanda no está cubierta actualmente por las viviendas protegidas de precio concertado aunque se pretendiese esto, porque sigue siendo una tipología de vivienda protegida //

Damos por tanto nuestro apoyo a medidas que faciliten suelo a precio asequible/ para que la repercusión del suelo en el precio final de la vivienda/ se rebaje sustancialmente//

Apoyamos fórmulas que sirvan para dar salida al stock de viviendas/ o que fomenten el alquiler tradicional/ el alquiler con opción a compra/ la vivienda con protección/ y la rehabilitación/ sin olvidar que la vivienda libre debe seguir cubriendo una parte de la demanda a precio asequible//

Como Martinsa-Fadesa/ nuestra obligación es abrir nuevos caminos que ayuden a generar confianza//

Nuestro reto es orientar toda nuestra actividad al cliente// A partir de esta premisa/ definimos nuestra organización interna/ y diseñamos nuestros productos y servicios//

Esto significa diseñar fórmulas de acceso a la vivienda/ que generen confianza ante el futuro// Que nadie olvide que la vivienda/ sigue siendo uno de los mayores bienes para las personas/ un valor seguro que proporciona seguridad personal y patrimonial//

Nuestro reto significa también demostrar que cada casa es una oportunidad única/ e irrepetible//

Significa que el cliente nos vea como socios en la más importante decisión económica de su vida/ para lo que valores como la transparencia/ la seguridad/ o la calidad/ deben estar presentes en nuestra actuación diaria//

Esta misión exige adaptar nuestra organización/ haciéndola más flexible/ más eficaz y más competitiva//

En las actuales circunstancias/ y reconociendo el estado de la economía y sus perspectivas/ no tomar medidas en la organización implicaría no asumir nuestra responsabilidad en el sector//

Sabemos que muchas decisiones serán difíciles/ y que su coste social será elevado// Pero negar el problema no lo resuelve/ sino que lo agrava//

Tomar decisiones es la mejor manera de no cometer errores// Y como presidente/ tomaré aquellas que garanticen el futuro de nuestra empresa//

A pesar de las dificultades/ creo que las crisis son oportunidades// El sector inmobiliario debe salir de esta situación más robustecido/ más transparente/ y más cercano al cliente//

Las previsiones auguran dos años duros// Frente a ello/ Martinsa-Fadesa/ con el apoyo de sus empleados/ directivos/ y accionistas/ apuesta por el trabajo intenso// No queremos ni podemos sentarnos a esperar tiempos mejores//

Hoy hemos sometido/ a la consideración de los señores accionistas de Martinsa-Fadesa/ una serie de acuerdos que servirán para impulsar nuestra compañía y sus resultados//

En los próximos meses/ se procederá a un incremento de nuestros recursos propios de 350 millones//

Igualmente/ y cuando las condiciones del mercado lo aconsejen/ realizaremos una Oferta Pública de Suscripción

de Acciones/ para incrementar nuestro porcentaje cotizado en Bolsa//

Estoy convencido del éxito de uno y otro proceso// pues hay razones para confiar en Martinsa-Fadesa/: el plan de negocio / las excelentes condiciones de la refinanciación de la deuda/ o la nueva estructura de la organización/ son algunas de ellas//

La capacidad y calidad de los profesionales de la compañía/ y su conocimiento del mercado/ es otra razón igual de poderosa//

La tarea ahora es seguir creciendo/ a pesar de las dificultades del entorno/ apoyándonos en los ejes básicos de nuestra estrategia/: la potenciación de nuestra actividad inmobiliaria tradicional/ la especialización y la diversificación de los productos inmobiliarios/ la internacionalización/ y la entrada en sectores de futuro como las energías renovables//

Trabajando en esa dirección/ ratificamos nuestro compromiso con la creación de valor para nuestros accionistas//

Como también ratificamos nuestra responsabilidad frente a la sociedad/ que nos demanda solvencia/ transparencia/ calidad/ y apuesta por el medio ambiente//

Solicito/ una vez más/ su apoyo en el proyecto de Martinsa-Fadesa// Estén seguros de que todos los que formamos el equipo de la compañía/ sabremos estar a la altura de su confianza//

Juntos/ accionistas/ directivos/ y empleados/ conseguiremos superar las dificultades de la crisis actual/ y hacer una Martinsa-Fadesa más fuerte y más líder//

Muchas gracias//