

L'Isidre Bosom és el director general i principal accionista de la divisió immobiliària de Barcelona Consulting Group -BCG-, una companyia que va fundar el 1989 el seu president, en Carles Bosch, amb una primera línia de negoci, la informàtica. Actualment l'empresa compta també amb les divisions de gestió hipotecària, assegurances, obres i contractes, relacions internacionals i l'última que funciona com agència de publicitat, cadascuna amb un màxim responsable que és alhora soci majoritari de la seva línia de negoci.

La divisió immobiliària de BCG es dedica bàsicament a la inversió, també per a tercers: **"Iniciem l'operació amb la compra d'un solar, preparem els tràmits que comporta qualificar-lo per a l'ús al qual ha d'anar destinat, presentem el projecte bàsic d'execució, construïm i per fi comercialitzem l'edifici o complex ja sigui llogant-lo tot, convertint-lo en un producte financer líquid, perquè començarà a tenir una rendibilitat, o venent-lo a un grup inversor o directament a un futur usuari."**

En operacions d'intermediació, l'equip de l'Isidre assessora els seus clients, entre els quals la companyia que els encarrega **"en exclusiva"** que li busquin allò que necessita. Quant a tot això, el nostre protagonista entén que, a pesar de ser una companyia catalana en expansió, saben com competir amb les multinacionals perquè coneixen els grups inversors importants que hi ha al món i els han donat bon resultat, quan han treballat per a ells.

Sent aquesta la seva especialitat, ens aturem a comentar algunes de les operacions que s'han dut a terme en els últims anys, i l'Isidre comença explicant-nos que **"les ciutats creixen, després proven diferents formes de donar-se a conèixer i finalment es reordenen. Llavors es comprova que ni totes les activitats són bon negoci al passeig de Gràcia ni totes ho són a la façana marítima de Barcelona. Això és el que fa que uns quedin i altres desapareguin, com el Fashion Cafè o la Virgin"**.

El nostre interlocutor, en qualsevol cas, vol defensar aquesta última operació, en la qual BCG va intervenir igual que amb la de la Borsa: **"Abans que això funcionés es deia que el comerç moria una mica, quan arribaves a la Gran Via des de la Diagonal, i la Virgin li donava vida a la zona. Zara, que s'hi posarà ara, és tanmateix una bona alternativa, i no em preocupa en absolut aquest canvi."**

Pel que fa al Fashion Cafè, l'Isidre creu que **"tenia el morbo de ser un local amb les quatre models famoses, i van pensar que podrien desenvolupar una activitat que era més atractiva per la seva estètica que pel que al cap i a la fi era el negoci, un restaurant temàtic. Hem vist, però, que el català no és molt partidari d'aquest tipus d'oferta de restauració"**. Val a dir ara que Retevisión, assessorat per BCG, ha llogat aquest local.

Després d'aquests exemples, parlem del World Trade Center: **"És important que Barcelona tingui un centre com aquest, amb tots els serveis."** Això no obstant, el nostre protagonista té un però: **"La mitjana de preu de lloguer per metre quadrat allà és avui al voltant de les dues mil cinc-cents pessetes, despeses i IVA a part. Això vol dir que és una mica per sota del passeig de Gràcia i al mateix nivell**

de la Diagonal, quan jo penso que ha d'estar per sota si més no fins que no demostrï que pot desplaçar-la com a centre financer."

A la Diagonal trobem l'Edifici Macià, **"un dels deu millors edificis d'oficines de la ciutat"**, que es va renovar completament fa tres anys i que tanmateix va costar d'omplir, perquè **"no era un moment àlgid de mercat"**, però ara en fa un que BCG el va vendre al vint per cent d'ocupació a **"un grup fort, un dels pocs inversors espanyols que ha apostat per Barcelona"** i va ajudar a fer que en aquests moments estigui a un setanta-dos per cent d'ocupació.

L'Isidre entén que el resultat és correcte per a l'activitat de la ciutat: **"Diuen que avui hi ha bonança econòmica, però poques companyies passen per pagar dues mil cinc-cents pessetes per metre quan el 1990 s'hi havien firmat contractes a partir de quatre mil cinc-cents."** Això no obstant, BCG rep trucades de grups inversors perquè els vinguin l'edifici amb una plusvàlua de dos mil cinc-cents milions per al comprador inicial, **"i aquest, amb bon criteri, diu que no, perquè ja li està rendint a un nou per cent i amb la plusvàlua potser no trobi un producte tan bo"**.

Abans de canviar de tema, queden per comentar els complexos fora de les grans ciutats, com el Mas Blau, a l'aeroport de El Prat, que ja funcionen, **"però la diferència de preus és tan ínfima que costa més llogar fora que al centre de Barcelona"**. D'aquesta manera, aquí no només hi podria haver **"la pujada del vint per cent"** que molts vaticinen que hi haurà al sector en general i que el nostre protagonista descarta per al segment residencial, sinó que possiblement **"no seria negativa"**.

Així mateix, l'Isidre opina que **"l'entrada de l'euro serà un fre, inicialment"**, però també que és possible que això no duri gaire, perquè el mercat no pot estar aturat i estem veient que els cicles econòmics s'estan suavitzant moltíssim, que no hi ha grans i prolongades pujades i baixades, i fins i tot expressa el seu convenciment que a la llarga que no hi hagi la barrera de canvis de moneda serà positiu per a l'inversor que avui inverteix arreu i poc a Espanya i **"vindrà més capital estranger"**. Arribats a aquest punt, pensem que ja és hora de destacar que el nostre interlocutor creu també que **"no costa res dedicar un temps a qüestions humanitàries"**, i que ell predica amb l'exemple amb l'AIPEO -Association Internationale pour la Partenariat ONG Enterprises-, una organització que vol involucrar empreses perquè contribueixin, amb transmissió de coneixements i suport tècnic, al desenvolupament de països del Tercer Món.

D'aquesta manera, aquest home que abans ens ha donat una lliçó magistral en el seu camp ens n'ofereix ara una altra de solidaritat, i acaba de sorprendre'ns quan ens diu que no té una preparació completíssima, com es podria imaginar, i que, sent orfe des dels vint-i-un anys, tampoc no hi havia tradició immobiliària a la família. Li demanem, doncs, quin és el secret, per haver reeixit com ho ha fet, i l'Isidre assegura que **"treballar catorze o quinze hores diàries, que potser no és saludable però dóna resultats"**. Després d'haver-lo conegut, no en tenim cap dubte.



Isidre Bosom – Barcelona (el Barcelonès)