

RAÚL GUERRERO

CEO de Gestilar



“La bajada de tipos de interés supone un cambio de tendencia y mejora la confianza del consumidor”

En un escenario como el actual con bajadas de tipos, un mayor apetito por parte del consumidor y una inflación sostenida, el sector inmobiliario se ve muy favorecido. Ahora la mejor estrategia es adaptarse al cambio ya que el paradigma del usuario y sus necesidades, la forma de construir e incluso las de financiarse se han transformado

Por Luzmelía Torres. Fotos: eE

La promotora Gestilar lleva desde 2009 promoviendo más de 50 proyectos de obra nueva con presencia a nivel nacional e internacional. Con esta trayectoria esta empresa de Javier García-Valcárcel entra a formar parte de la liga de las grandes promotoras al entregar este año 1.000 viviendas.

¿Cómo va a evolucionar el sector tras la reciente bajada de tipos de interés?

La bajada de tipos de interés siempre es una buena noticia para el sector inmobiliario porque supone un importante cambio de tendencia y mejora mucho la confianza del consumidor. En un escenario como el actual con bajadas de tipos, confianza del consumidor y una inflación sostenida el sector inmobiliario se ve muy favorecido.

Gestilar ha entrado en la liga de las gran-

des promotoras, ya que vais a entregar este año 1.000 viviendas.

Efectivamente, este año es muy importante para nosotros porque contamos con un gran volumen de viviendas por entregar, 1.000 viviendas, cuando tradicionalmente hemos venido entregando entre 300 y 400 viviendas anuales. El esfuerzo es importante, pero estamos muy convencidos de que va a ir bien.

¿Cuáles son las zonas donde Gestilar tiene más apetito por promover viviendas?

Las zonas donde hay más apetitivo por promover son aquellas de alto interés y demanda. Es decir, ciudades con actividad económica e industrial, que atraen población y donde, por una cuestión demográfica, la necesidad de vivienda es mayor. Aterrizando lo comentado a plazas concretas, creemos que Madrid sigue siendo la región con mayor actividad de la península, donde existe una oferta de vivienda de obra nueva muy baja y alta demanda. Otro foco importante sería An-

caba una residencia vacacional en la costa de Levante, costa sur española e incluso en Baleares y, debido al cambio climático, está migrando hacia regiones del norte donde el clima en verano empieza a ser mucho más agradable de lo que era hace años e infinitamente más agradable de lo que es hoy en otras zonas de la costa española.

Este año, una buena parte de vuestro negocio ha sido en Galicia

Hemos desarrollado el mayor desarrollo urbanístico de Vigo, Barrio do Cura, un proyecto en el centro de Vigo que, tras 20 años paralizado, cuenta ya con las licencias de obra, estamos firmando los contratos con los clientes y se van a iniciar las obras próximamente. Por otro lado, contamos también con dos proyectos en Sanxenxo que miran a la ría de Pontevedra. Isla de San Martiño, de 92 viviendas plurifamiliares, se ubica en Portonovo. Se trata de la última parcela que quedaba en primera línea de la playa de Baltar donde ya

“Tradicionalmente hemos entregado entre 300 y 400 viviendas, pero este año vamos a entregar 1.000 viviendas”

“Acabamos de lanzar la promoción Isla de Onza en Sanxenxo (Galicia) diseñadas por el arquitecto Rafael de la Hoz”



dalucía, sobre todo la ciudad de Málaga y su provincia. Luego hay otras plazas que siempre funcionan muy bien como Baleares, donde llevamos bastante tiempo y tenemos varios proyectos que han tenido muy buena acogida, de hecho, encabezamos la obra nueva residencial con más de 500 viviendas en diferentes fases de construcción y algunas ya entregadas.

No podemos olvidar Galicia que es una plaza especial para vosotros

Efectivamente, Galicia es una plaza muy atractiva que, además de ser otro polo de actividad económica y turística es, para nosotros, una zona muy especial. La demanda de viviendas allí es muy alta, principalmente por su calidad de vida y el maravilloso entorno natural de la región. Nosotros tenemos muchas viviendas allí y estamos detectando un flujo de población que, en su momento, bus-

hemos obtenido la licencia de obras y nos disponemos a iniciar también los trabajos de construcción. Y por último, hemos lanzado recientemente Isla de Onza, un nuevo proyecto en la playa de Areas, donde acabamos de iniciar la comercialización de las más de 100 viviendas unifamiliares y plurifamiliares que componen su primera fase. Se trata de un concepto vacacional completamente nuevo cuyo *mix* de producto combina viviendas plurifamiliares, de muy baja densidad y con jardín, con viviendas unifamiliares en un entorno que es único, una colina que frente al mar, en primera línea, con unas vistas y ubicación inmejorables y un diseño arquitectónico inigualable firmado por un arquitecto de renombre como es Rafael de la Hoz. La promoción contará también con un exclusivo club social con todo tipo de equipamientos solo para residentes, restauración, piscinas, y zona deportiva, etc.

¿Qué proyectos tenéis para facilitar el acceso a la vivienda?

Gestilar siempre ha tenido en mente la vivienda asequible y en nuestros orígenes hemos desarrollado varios proyectos. Somos capaces de hacer vivienda asequible con el toque de diseño y calidad propio de las viviendas Gestilar. Por este motivo, hemos lanzado Cooper by Gestilar, nuestra división gestora de cooperativa de viviendas. Con esta línea, lanzamos el primer proyecto de Cooper by Gestilar, una cooperativa de 126 viviendas de protección de precio limitado, en Pozuelo de Alarcón, uno de los municipios de mayor renta per cápita de España. Estamos muy orgullosos de presentar propuestas de vivienda asequible en zonas *prime* como lo es este municipio. Adicionalmente, Cooper ha lanzado ya otros proyectos en cooperativa en otras zonas, como el exclusivo barrio de Arturo Soria o el centro de la ciudad de Gijón, y continuamos buscando y analizando proyectos interesantes.

tribuyendo a generar un parque de viviendas de obra nueva de alquiler que cuentan con equipamientos comunitarios y una oferta de servicios muy importante.

Fuisteis de los primeros promotores en abrir una división de 'House flipping'

Cada vez es más difícil conseguir un buen suelo en el centro de las ciudades. El negocio del *flipping* nos permite actuar donde el mercado nos necesita. El centro de las ciudades necesita una renovación de forma urgente para cumplir con los objetivos de la agenda 2030. Con Homes by Gestilar lo que hacemos es actuar en aquellos barrios donde la herramienta digital que hemos generado detecta que hay una demanda de vivienda y un mercado líquido que funciona muy bien. Llevamos ya dos años renovando el parque de viviendas del centro de las ciudades pero, vivienda a vivienda. Compramos viviendas que en un plazo de 60 o 70 días están renovadas y en 120 días desde la com-

“El proyecto de Cooper by Gestilar, una cooperativa de 126 viviendas de VPL en Pozuelo de Alarcón, ha sido un éxito”

“Llevamos ya dos años renovando el parque de viviendas del centro de las ciudades, pero vivienda a vivienda”



¿Os habéis presentado a algún concurso en la colaboración público-privada para hacer vivienda asequible?

Sí, de hecho hemos sido adjudicatarios recientemente en un concurso. Al final se trata de una forma más de dinamizar el mercado. La vivienda asequible es muy necesaria, hay una escasez de vivienda importante y, en algunos sitios, se está trabajando para regular el precio de la vivienda en la línea que nosotros creemos que es la correcta, poniendo más producto en el mercado para equilibrar oferta y demanda.

Hace cuatro años os iniciásteis en Build to rent ¿Cómo os va esta línea de negocio?

Sí. Hace ya casi 4 años iniciamos nuestra andadura en el segmento *Build to Rent* (BTR), que buscan satisfacer una demanda de vivienda de alquiler para la gente que no puede o que no quiere comprar. Estamos con-

pra ya las hemos vuelto a vender, rotando el capital 3 veces al año. A día de hoy, estamos en más de 11 ciudades españolas y el año pasado hicimos 200 transacciones.

¿Qué estrategias pueden implementar las promotoras inmobiliarias para mantenerse competitivas?

La mejor estrategia es intentar leer el mercado y adaptarse al cambio. Si pretendemos seguir haciendo un negocio basándonos en que lo llevamos haciendo de la misma forma en los últimos 5 años o 10 años fracasaremos. Ha cambiado el paradigma del comprador o inquilino de vivienda, cambian las necesidades, las formas de construir o incluso las de financiarse. Entonces yo creo que la base es estar abierto al cambio, saber identificarlo y saber adaptarse y, por otro lado, contar con un producto y una marca diferenciados.