

EMPRESAS Y SECTORES



Javier García-Valcárcel, presidente de Gestilar, en sus oficinas en Madrid. VÍCTOR SAINZ

Gestilar, la promotora inmobiliaria mutante

El grupo fundado por Javier García-Valcárcel quiere crecer en rehabilitación y alquiler

POR JOSÉ LUIS ARANDA

Al repasar su infancia, a Javier García-Valcárcel (Madrid, 53 años) le vienen recuerdos vinculados a la promoción inmobiliaria. “Desde pequeño he tenido inquietud por el oficio”, asegura el empresario e hijo de quien, con el mismo nombre, dirigió durante más de dos décadas la patronal de promotores madrileños (Asprima). Pero las trayectorias de padre e hijo se parecen lo mismo que el sector promotor de antes de la Gran Recesión y el actual. Es decir, poco. Y todavía menos se van a

parecer a juzgar por los planes de García-Valcárcel junior.

El empresario madrileño alumbró Gestilar, la firma que preside, en 2009. “Estábamos en la peor crisis que históricamente se recordaba, en el peor país de la crisis y en el peor sector del país”, recuerda. La entidad nació con sus ahorros personales “como una compañía con ADN promotor” en un momento en que “había oportunidades de suelo” porque “la crisis se había llevado por delante muchas empresas”. Con una capacidad de inversión limitada, aquellas primeras viviendas se hicieron en régimen de cooperativa, para iniciar en torno a 2013-2014

algunas promociones con el capital propio que había acumulado la empresa. Esas serían las dos primeras etapas de una historia que el promotor resume en cuatro.

La tercera etapa, ante la recuperación del mercado y la complicación para acceder al suelo, llegó con una alianza con Morgan Stanley en 2017: “Nos dimos cuenta de que, si queríamos promover 800 viviendas más, necesitábamos asociarnos con alguno de los fondos internacionales que disponían de capital necesario para que los proyectos salieran adelante”, explica el empresario. Pero el acuerdo, en el que el fondo inmobiliario gestionado por el banco de inver-

sión estadounidense ponía un 90% del capital de las operaciones y la firma española el 10% restante, limitaba algunas posibilidades en un sector en plena efervescencia.

Ese corsé fue el origen de la última fase, hasta ahora. “Nos sentamos con Morgan para pedirle que, en aquellas operaciones en las que ellos no quisieran entrar en el corto plazo, nos ofrecieran la posibilidad de presentárselas a otros fondos, y Gestilar se convirtió en una empresa multifondo”, señala García-Valcárcel. El resultado es una promotora algo heterodoxa, con capacidad de captar dinero de diferentes inversores para variopintas operaciones pese a su tamaño mediano: el año pasado entregó 300 viviendas y facturó 180 millones. Y con ganas de crecer. Actualmente tiene más viviendas en desarrollo o fase de proyecto (3.100) de las que ha entregado en sus 13 años de historia (2.500).

Por el camino, García-Valcárcel ha sumado al grupo una constructora (a través de otra alianza, en este caso con Lantania), un paso que considera clave. “La construcción es el *hard cost* [el principal coste directo] del promotor, supone entre el 30% y el 50% del coste del proceso productivo, y vimos que tenía un peso tan importante que debía ser internalizado para controlar de principio a fin los costes, plazos de ejecución y la calidad de nuestro producto”, asegura. La decisión se tomó en 2019, pero ha sido muy útil en estos tiempos de materiales y obras con precios disparados, lo que no ha evitado “negociaciones con las subcontratas, porque nadie está en el sector para perder dinero”.

Como sea, el promotor madrileño ve difícilmente replicable su modelo: “Si hemos sido capaces de integrar una constructora, ha sido por nuestro tamaño y agilidad, una operación de este tipo en una de las grandes firmas sería muy complicada”, asegura. Pero la paradoja es que ese paso que vio posible por su menor tamaño les da mucha proyección de crecimiento a través del *build to rent*, que consiste en construir edificios para alquilar todas sus viviendas. “Los márgenes de beneficio son más ajustados y no me atrevería a entrar en un proyecto sin una constructora propia”, justifica. Gestilar se encuentra tras el mayor desarrollo anunciado hasta la fecha, una promoción de 750 viviendas en Getafe (Madrid) de la mano de DWS, el brazo inversor de Deutsche Bank. Y con el mismo socio u otros fondos, como Azora o Aberdeen, se aproxima a las 2.000 unidades proyectadas.

El *build to rent* es un sector que se está abriendo camino en España, mayoritariamente impulsado por compañías de inversión. Estas son propietarias de los edificios y las promotoras se los hacen (y venden) a medida. Pero falta un eslabón final: ¿quién gestionará luego esos alquileres? Aunque ya hay algunas empresas, Gestilar ve ahí una oportunidad de negocio. “No descartamos la posibilidad de crear una división para gestionar alquileres a gran escala y ofrecer un valor añadido a estos fondos que confían en nuestro trabajo”,

“Analizamos nuevas ubicaciones como Levante, Andalucía o la cornisa cantábrica”

El pasado año, la compañía entregó 300 viviendas y facturó 180 millones de euros

asegura. Pero añade una condición para dar ese paso: “Necesitamos un volumen de viviendas en explotación considerable para poder sufragar los costes que supone montar esta nueva línea”.

En su división principal, la promoción clásica, el empresario ve margen para crecer en nuevos mercados además de los que la compañía ya conoce (Madrid, Galicia, Cataluña y Baleares). “Estamos analizando operaciones en nuevas ubicaciones como Levante, Andalucía y la cornisa cantábrica”. Un movimiento en el que cree que acompañarán los fondos de inversión, que “en parte por la falta de suelo, comenzarán a operar más allá de Madrid y Barcelona y en proyectos más pequeños”. El ciclo ha cambiado. “Puede ser que en este escenario de alta inflación y aumento de costes algún fondo prefiera rebajar el ritmo de inversión”, afirma, aunque añade que sigue viendo “interés por España”.

Operaciones emblemáticas

Gestilar todavía está presente en dos operaciones emblemáticas en centros urbanos, el Barrio do Cura en Vigo y la operación Mahou-Calderón en Madrid. “Proyectos así no se van a volver a producir a corto o medio plazo y para nosotros es un privilegio”, sostiene el empresario. Pero el suelo se va agotando y García-Valcárcel sabe que eso reduce su tradicional mercado en barrios de clases medias acomodadas de la capital: “Nosotros no estamos en todos los desarrollos urbanísticos de Madrid, ni aspiramos a estar”, puntualiza.

¿Abrirá esto una nueva etapa? De momento, el promotor se niega a “deslocalizarse” del todo, a desaparecer de las ciudades para centrarse en el extrarradio. “Dada la escasez de suelo en el centro, será inevitable”, dice antes de añadir que ya ha pensado un plan: “No descartamos adaptarnos al medio y entrar en el centro de las ciudades, pero vivienda a vivienda”. Es decir, rehabilitar pisos y venderlos, “pero manejando unos volúmenes importantes” de entre 1.000 o 1.500 viviendas al año. Se trata, junto con la gestión de alquileres, de otra novedosa línea de negocio a una escala que ninguna promotora ha ensayado hasta ahora. Pero García-Valcárcel le ve todo el sentido: “Ve el futuro en la actuación vivienda a vivienda”, dice convencido, “el mercado de segunda mano en España son 500.000 viviendas [vendidas al año], y el de obra nueva, solo 90.000”.