GESTILAR

"En 2023 tenemos prevista la finalización de más de 900 viviendas"

Raúl Guerrero, consejero delegado del Grupo Gestilar.

Raúl Guerrero, consejero delegado del Grupo Gestilar, señala a Metros² en qué zonas está operativa la promotora y de qué cartera de suelo disponen.

Raúl Guerrero, consejero delegado del **Grupo Gestilar**, hace una valoración para **Metros²** de los resultados el año 2022. Además explica cuál es la hoja de ruta de entregas de la promotora a corto y medio plazo.

Metros²: ¿Qué valoración hacen de los resultados del año 2022? ¿Cuál ha sido el segmento más activo y dónde? ¿Qué perspectivas manejan para la totalidad de 2023?

Raúl Guerrero: *En 2022, el mercado inmobiliario y el promotor, en particular, demostraron su fortaleza ante la situación inflacionista y la subida de tipos de interés, terminando de recoger la demanda acumulada durante el confinamiento y el ahorro de las familias en el periodo del Covid-19. En lo que a producto se refiere, el pasado ejercicio trajo consigo el afianzamiento del producto Build to Rent (BtR) como alternativa al Build to Sell (BtS), y el crecimiento de otras fórmulas residenciales del segmento living. El inicio de 2023 ha estado marcado también por los fenómenos de inflación y subida de tipos que encarecen la financiación, por lo que ya se está notando una ralentización en la compraventa de viviendas. Sin embargo, el euríbor se está ya estabilizando, las subidas son cada vez menos acentuadas y el horizonte que los expertos prevén como tope a partir del cual comenzaría a descender se encuentra cerca.*

A pesar de todo ello, el inmobiliario continúa siendo un activo refugio para la inversión. De hecho, los precios continúan creciendo de forma moderada, tal y como anunciaban las previsiones. En relación al alquiler, el incremento de precios será más pronunciado debido al desequilibrio existente entre oferta y demanda.

Metros²: ¿En qué zonas está operativa actualmente la compañía? ¿Y con cuántas promociones y qué tipología de producto?

R.G.: *Tenemos presencia a nivel nacional e internacional con oficinas abiertas en Madrid, Cataluña, Galicia, Andalucía, Baleares y Lisboa. Este año vamos a continuar con la estrategia de expansión a nuevos territorios, analizando proyectos en toda España pero con el foco puesto en zonas como Andalucía, donde ya hemos materializado el primer proyecto en Córdoba, Levante o la Cornisa Cantábrica.*

Actualmente, tenemos más de 2.500 viviendas en construcción y comercialización, tanto en venta como en alquiler, y estamos preparando el lanzamiento de nuevos proyectos en la Comunidad de Madrid.

Los proyectos que tenemos actualmente a la venta, además de por su excelente ubicación y ser referentes de regeneración urbana, destacan por encontrarse ubicados en entornos de alta demanda como la zona Mahou-Calderón en Madrid, junto a la ribera del Algés en Lisboa, el Barrio do Cura en Vigo o en primera línea de playa en Portonovo, por ejemplo. En este tipo de proyectos, con excelente ubicación, sigue habiendo una actividad comercial importante a pesar de la ralentización que se está dando en el sector inmobiliario. En BTR, actualmente, concentramos una importante cartera de proyectos compuesta por más de 2.000 viviendas en diferentes fases de construcción -algunas de ellas muy próximas a la entrega-.

Metros²: ¿Cuál es la hoja de ruta de entregas de la promotora para este año y en el medio plazo?

R.G.: *Sin duda 2023 será un año muy importante para Gestilar pues tenemos prevista la finalización de más de 900 viviendas, una cifra muy elevada teniendo en cuenta que, tradicionalmente, hemos venido entregando una media de 300 – 400 unidades anuales. Esto se debe a una importante ampliación de nuestro perímetro de viviendas como consecuencia de la firma en 2021 de nuestro acuerdo con DWS para promover más de 1.000 viviendas BTR en la Comunidad de Madrid. Este volumen se trasladará también a las entregas de 2024, pues tenemos previsto finalizar las obras de casi 800 viviendas más. Por tanto, nos esperan un par de años de máxima producción.*

River Park I y II, ubicadas en primera línea del río Manzanares en Madrid.

Metros²: ¿Cuál es la estrategia de la compañía para los próximos años? ¿Van a diversificar o potenciar algún segmento del mercado de la vivienda?

R.G.: *Contamos con un pipeline de 1.500 viviendas de obra nueva en fase de proyecto y estamos en búsqueda constante de nuevos suelos. No descartamos abrirnos a nuevos territorios como Andalucía, la Comunidad Valenciana y la Cornisa Cantábrica. Mas allá de nuestra actividad como promotora, en 2022 pasamos a conformarnos como un grupo de empresas inmobiliarias con la incorporación de COOPER by Gestilar -nuestra firma de cooperativas-, y HOMES by Gestilar -nuestra proptech cuyo negocio se basa en la compra de vivienda ya construida, renovación y venta en un corto periodo de tiempo-. Con ambas empresas en funcionamiento, sus equipos ya constituidos y numerosos proyectos en marcha, en 2023 nos vamos a centrar en crecer y afianzar nuestra posición en estas dos nuevas líneas de negocio. El sector está cambiando porque las necesidades de los clientes también lo están haciendo. Estamos asistiendo a la proliferación en nuevas fórmulas residenciales alternativas en el segmento living donde nosotros creemos que podemos aportar mucho valor gracias a nuestra experiencia, -de hecho, ya lo estamos haciendo a través del BTR-. Estamos abiertos a estudiar nuevos proyectos en los que haya oportunidad. Fuimos uno de los primeros en promover vivienda BTR o la primera promotora que lanzar su propia proptech, hemos estado siempre a la vanguardia del sector promotor y seguiremos estándolo.*

Metros²: ¿De qué cartera de suelo dispone la firma y dónde se ubica principalmente?

R.G.: *Gestilar es una empresa creada con capital 100% español y con un solo accionista, particularidad que le confiere una mayor agilidad en la toma de decisiones. Esta estructura de capital particular nos facilita un plan de negocio más flexible, donde solo abordamos la compra de suelos para proyectos que nos creemos de verdad, pues no tenemos la presión de cumplir con un volumen de promociones determinado que nos obligue a rebajar los estándares. A la hora de considerar una compra de suelo, se estudia mucho la ubicación de la parcela, -que debe ser excelente-, así como su grado de gestión urbanística, abordando exclusivamente la compra de suelos finalistas que son puestos en producción en un corto plazo de tiempo. Atendiendo a estas premisas hemos conformado un banco de suelo compuesto, a día de hoy, por más de 276.000 metros² edificables y con proyectos que suman 3.000 viviendas.*

Metros²: Más del 90% de las viviendas en construcción de Gestilar se ajustarán a los estándares de los sellos Breeam o Leed. ¿Cuál es el trabajo de la compañía en este sentido? ¿De qué manera trabajará Gestilar en el ámbito de la sostenibilidad en la vivienda en los próximos años?

Promoción Gestilar Residences Miraflores en Lisboa.

GESTILAR

R.G.: *Nuestro ciclo promotor está orientado a generar el menor impacto posible y durante el menor tiempo posible, optimizando procesos y apostando por la investigación, el desarrollo y la innovación tanto en materiales, como en ingeniería y construcción. El cuidado del medioambiente está en la base de nuestros proyectos, para ello, verificamos el origen de la materia prima y su transporte, mientras velamos de manera especial por el consumo de agua en la ejecución de nuestras obras. Cuando afrontamos un nuevo desarrollo residencial, evaluamos las posibles tecnologías limpias que podemos implantar, con el objetivo de optimizar la eficiencia energética de las viviendas y asegurar el máximo confort de nuestros clientes. Es tan firme nuestro compromiso con la sostenibilidad que lo hemos convertido en uno de nuestros valores corporativos. Además, este año 2023 hemos obtenido con AENOR la certificación en la norma ISO 14001 de Gestión Ambiental, y en este misma línea, a día de hoy más del 90% de las viviendas que actualmente tenemos en construcción se ajustan a los estándares de los sellos BREEAM o LEED-ND, sin duda los de mayor reputación internacional en materia de sostenibilidad. De hecho, nuestro proyecto BtR de Valdebebas aspira a la certificación BREEAM Excellent, la máxima categoría del sello.*

Metros²: ¿Qué posición mantiene la promotora respecto a las nuevas líneas de negocio que proliferan en el mercado residencial? (build to rent, industrializada, etc.)

R.G.: *Como avanzaba antes, el sector inmobiliario está evolucionando porque están cambiando las necesidades del cliente y en Gestilar siempre hemos intentado adelantarnos a las demandas de nuestros clientes. Supimos anticiparnos al cambio de demanda que se produjo tras la pandemia en la búsqueda de viviendas amplias con espacios al aire libre, unas características que siempre habían estado presentes en el producto Gestilar. Además, fuimos uno de los primeros en promover viviendas para el alquiler (BTR) y, a día de hoy, contamos con un histórico de más 2.000 viviendas en este segmento ubicadas en Madrid, Cataluña y Baleares. De la mano de Gestilar Construcciones, ya hemos entregado las primeras 100 viviendas BtR en Badalona, aunque en total hemos entregado más de 300, y contamos con 1.200 viviendas más en pleno desarrollo.*

Otro dato importante es el de la mano de obra. No debemos olvidar que en los próximos 10 años se va a jubilar el 30% de la mano de obra y no hay un relevo generacional. Por tanto, es necesario pensar en nuevos sistemas constructivos industrializados que nos permitan minimizar este problema que se nos presentará a medio plazo. A cambio, se requiere de un esfuerzo de planificación previa en el programa de construcción, pero es un esfuerzo que sin duda merece la pena y en los próximos años se va a experimentar un crecimiento muy importante en la introducción de la industrialización en el mercado inmobiliario. Por tanto, y aunque aún queda por hacer, se puede decir que gracias a la innovación nuestro sector se mueve en la dirección correcta.

www.gestilar.com