
Empresa

Javier García-Valcárcel (Gestilar): “Saltar a bolsa es fácil, lo complicado es aguantar diez años”

Gestilar prevé construir 2.500 viviendas nuevas entre los años 2018 y 2020 con una inversión que rondará los 500 millones de euros en este periodo, lo que permitirá a la empresa situarse entre las primeras inmobiliarias de este país en cuanto a volumen de construcción.

C. Pareja
26 oct 2017 - 04:57



Constituyó Gestilar en 2009, y ya ha conseguido seducir a Morgan Stanley para que le acompañe en su aventura en el mercado residencial español. Calculador (es economista de formación) y con las ideas sobre el negocio de la vivienda más que claras, Javier García-Valcárcel asegura que su negocio es cíclico y que "la experiencia puede ayudarte ahora a avanzar a los hechos". Descartando una salida a bolsa de su promotora, el ejecutivo de ha puesto como objetivo construir a medio plazo más de

1 / 5

<https://www.ejeprime.com/empresa/javier-garcia-valcarcel-gestilar-saltar-a-bolsa-es-facil-lo-complicado-es-aguantar-diez-anos>

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

2.500 viviendas en toda España.

Pregunta: El mercado residencial ha dejado atrás el bache de la crisis pero, ¿en qué fase se encuentra?

Respuesta: Ha evolucionado de manera distinta en toda España. En grandes ciudades, en consonancia con la demanda. Una demanda potente, con crecimientos sostenidos. No vamos a ver grandes subidas de precios, sino estabilización de precios con subidas razonables. En Madrid, uno de los mercados que mejor conocemos, estamos en casi todas las promociones en el tramo alto del precio. Atravesamos un momento fuerte, en el que los consumidores creen en los nuevos actores del negocio promocional y el sector recibe el respaldo de la banca, que garantiza que esas promociones se van a llevar a cabo de manera sana desde el punto de vista financiero. No obstante, la construcción está subiendo y no hay gente cualificada para construir estas casa de manera adecuada, y eso es un problema.

P.: ¿Cuál es la perspectiva de este negocio para los próximos cinco años?

R.: Lo veo exactamente igual. Pocos actores, al menos menos que en precrisis, con un ciclo muy parecido al de ahora. No vamos a ser capaces de fabricar medio millón de viviendas en el sector. Sí 110.000, 120.000... esto hace que un ciclo sea más largo y que no esté sobre ofertado.

P.: Esta semana la agencia de calificación Fitch ha alertado de una burbuja de precios en Madrid y Barcelona.

R.: No se puede hablar así ni dar por hecho algo tan serio como una burbuja inmobiliaria. Puedes decir que en la calle Serrano, esquina calle Ayala, por ejemplo y es una información sin contrastar, a precios de 17.000 euros puede haber cierta burbuja, pero de ahí a asegurar que en todo Madrid y Barcelona hay una burbuja, hay un abismo. El 99,9% de las obras nuevas que se están haciendo en Madrid son a precio de mercado y no hay burbuja. Incluso hay zonas en Madrid en las que aún queda recorrido y que están debajo de su precio, como Valdebebas, que está entre 500 euros y 600 euros por debajo de su precio con una cartera de hasta 6.000 viviendas.

P.: ¿Podría generalizarse y llegar al resto de España o se concentrará en las principales capitales del país?

R.: No. La burbuja se da en sitios donde da igual el banco y el crédito, y nuestro mercado no es así. Es imposible que haya burbuja en un país donde para iniciar una promoción Necesitas tener atadas el 60% de las ventas. ¿Cómo va a haber burbuja así? Hay burbuja cuando estás fabricando vivienda por encima de lo que pide el mercado y a sobre precio. Y aquí no es que no sea posible, es que no te dejan.

La burbuja se da en sitios donde da igual el banco y el crédito

P.: ¿Cómo ha cambiado el mercado residencial en los últimos diez años?

R.: Mi padre fue presidente de Asprima durante muchos años, por lo que he mamado desde joven el negocio inmobiliario. Esto me ha ayudado a entenderlo y ver el cambio. El modelo que más ha cambiado ha sido el financiero. Somos vehículos muy apalancados con dos socios muy claros: el banco y las constructoras. Hace quince años, las entidades financieras tuvieron una gran inquietud de crecimiento, y lo hicieron a través del sector inmobiliario. No se miraba nada: te financiaban todo. Para un suelo de diez millones, te daban doce. Así, el único que arriesgaba era el banco. La promotora no se jugaba nada a la hora de levantar un nuevo edificio de viviendas, era un gestor que se llevaba un margen de entre el 20% y el 30%. Sin esfuerzo. Esto ha cambiado radicalmente. Ahora, si quieres un suelo lo compras con recursos propios, y si quieres un préstamos promotor, tienes que vender antes un 60% del producto.

P.: ¿Cómo es ahora el consumidor de pisos de obra nueva?

R.: Tiene un gran conocimiento sobre el sector: conoce las empresas, sus líderes, qué bancos les financian, donde está el producto... Esta sobre informado e incluso a veces mal informado. Es un comprador exigente. Le ha perdido el miedo a las hipotecas, siempre y cuando el producto se lo pueda permitir. Su edad está entre los 35 y los 45 años. No es un millennial al uso, la verdad. Nuestra vivienda, de media, es de 500.000 euros, con una capacidad de ahorro de 150.000 euros e hipotecas de 350.000 euros. No todo el mundo puede acceder a este tipo de producto. Esto

también es un problema, porque la pregunta que nos hacemos todos es cómo dar entrada a este colectivo, que es el cliente del futuro y que no tiene acceso a la vivienda.

P.: En la moda y en la alimentación han impactado políticas low cost que han llamado la atención de la franja más baja del consumidor. ¿Podría pasar algo similar en vivienda?

R.: Dependiendo de los precios del suelo. Somos fábricas de vivienda, no especulamos, y nuestra materia prima principal es el suelo. Si tuviéramos suelo realmente barato, puesto por la Administración, podríamos hacer viviendas con un precio mucho más reducido. Sí que ha pasado con la vivienda protegida; es más, el 50% del suelo que se desarrolla tiene que contar con algún tipo de política de protección, y no puede pasar de un precio determinado. Con la crisis, se ha desatendido, y no se ha servido este tipo de suelo. Gestilar ha hecho 600 viviendas protegidas, con precios de entre 150.000 euros y 180.000 euros, que si fuera libre tendría un precio de 500.000 euros. Pero si no tenemos suelo protegido, no podemos hacer nada.

El modelo que más ha cambiado ha sido el financiero

P.: ¿Cómo valora las últimas salidas a bolsa que han protagonizado las principales compañías promotoras del país?

R.: Como una necesidad del inversor inicial de quitarse rápido del capital. Hemos pasado de fondos puramente especulativos a fondos que crean vehículos promotores que les permiten recuperar su capital sacándolos a bolsa. A partir de ahí, el resto es un misterio. La entrada en bolsa es fácil, pero mantenerse diez años es complicado por los ciclos. El producto no es líquido y es un negocio en el que sólo deben invertir profesionales. Ni por asomo los particulares.

P.: ¿Cómo impactará la situación política actual en el negocio?

R.: Ya está impactando. Cataluña es una plaza estratégica para Gestilar, tenemos mucho negocio allí, queremos seguir creciendo allí, pero las nuevas inversiones que tenemos pendientes, estamos tomándolas con un poco de respeto. Tenemos dos promociones en marcha, de 170 viviendas, es una de las mejores regiones para crecer

y da gusto como se trabaja en Cataluña, pero necesitamos estabilidad económica, como cualquier negocio, y un marco adecuado para poder crecer. De no ser así, el comprador también se retraerá.