

“Gesvalt volverá a crecer a ritmos prepandemia en 2023”

ENTREVISTA SANDRA DAZA Directora general de Gesvalt / La compañía confía en expandir su presencia en Latinoamérica a medio plazo y abre la puerta a crecer con la compra de empresas e integración de equipos.

Rebeca Arroyo. Madrid

Gesvalt, firma especializada en asesoramiento y valoración de activos, reordena su hoja de ruta con el fin de impulsar su negocio de consultoría y apuntalar su crecimiento. “Queremos prestar a nuestros clientes una oferta de valor transversal y ofrecer servicios de asesoramiento en criterios ESG (siglas en inglés de medioambiental, social y de gobernanza)”, señala Daza a EXPANSIÓN.

Actualmente, un 35% del negocio de la compañía procede del área de consultoría y el resto corresponde fundamentalmente al negocio de la tasación y la valoración. “El objetivo es equilibrar ambos negocios a futuro”, añade.

La directiva explica que durante el Covid la compañía revaluó su oferta de servicios y su estructura de negocios para reforzar su apuesta por la sostenibilidad y la transformación digital. Con este propósito Gesvalt acaba de incorporar a su equipo a Diego Vilaró, procedente del área de valoraciones inmobiliarias en Copernicus, como nuevo director de Advisory Services.

La compañía, que emplea a 250 profesionales de forma directa, cerrará 2021 con una facturación cercana a los 23 millones de euros y espera recuperar el volumen de actividad pre-Covid en el segundo

NUEVA IMAGEN

Gesvalt, con más de 25 años de trayectoria y presencia en España, Portugal y Colombia, renueva su imagen corporativa y avanza en el proceso de transformación digital y en la apuesta por la sostenibilidad para acompañar a sus clientes.

“Hay mucho interés por parte de los fondos de inversión por las fincas rústicas y el negocio agroalimentario”

semestre de 2022 y volver a crecer a los ritmos anteriores a la crisis en 2023.

Daza recuerda que, si bien la primera mitad del año el ritmo de actividad ha sido lento, el último cuatrimestre ha sido más intenso tanto en número de transacciones como de hipotecas que el de 2020 e, incluso, el de 2019.

Aunque, de momento, centra su foco en consolidar la recuperación, Gesvalt quiere además expandir su negocio en Latinoamérica a medio plazo. La compañía, presente con oficinas en España y Por-



Sandra Daza, directora general de Gesvalt.

tugal, desembarcó en Colombia en 2018 tras la compra de Valuation and Real Estate (VRE). Este paso siguió al de finales de 2017, cuando reforzó su posicionamiento en Portugal a través de la creación de una estructura propia.

“No renunciamos en absoluto a nuestro objetivo de crecer en Latinoamérica pero vamos a ser prudentes y recuperar primero la dinámica de antes de la pandemia. El Covid nos pilló con planes de crecimiento avanzados en la región e, incluso, había oportunidades detectadas en Mé-

xico y Perú. Estamos bien preparados para acometer otros mercados y queremos que Colombia sea el puntal para dar este salto”, reconoce.

Del mismo modo, el grupo abre la puerta a crecer de forma orgánica en el país con la integración de empresas, como ya hizo a principios de 2018 con Inmoseguros Tasación. “Cada vez surgen más nichos en los que aportar valor a los clientes. Esto provoca que el nivel de especialización en ciertas materias sea cada vez más exigente”, afirma.

Entre los negocios en auge,

“La futura ley de la vivienda provocará que algunos inversores puedan replantearse sus proyectos en España”

la directiva destaca el de la agroalimentación, impulsado por el interés de los fondos de capital riesgo por este mercado. “Hemos potenciado mucho este negocio, que abarca desde la industria alimentaria a la finca rústica o el cultivo. Contamos con un equipo que lleva muchos años trabajando en el sector y hemos puesto en marcha un vertical propio”.

Daza considera que el apetito del capital por el inmobiliario sigue siendo alto y que esta industria “goza de buena salud”. “Los pilares del sector son buenos y la actividad nos está acompañando”.

En cuanto a los desafíos, la directiva advierte de los riesgos que implica la futura ley de la vivienda para la puesta en marcha de nueva oferta y la incertidumbre que genera el inversor y, especialmente, en el capital internacional que puede replantearse muchos proyectos. “Esta ley, muy enfocada a los grandes tenedores de vivienda, genera dudas. Además, la congelación o limitación de los precios de alquiler no ha dado buenos resultados en otros mercados europeos”, ataja.

NUEVA PLATAFORMA

Grant Thornton se alía con CCI Real Estate para la venta de grandes carteras

R.Arroyo. Madrid

La firma de servicios profesionales Grant Thornton y la empresa especializada en activos inmobiliarios CCI Real Estate han firmado una alianza para la puesta en marcha de una nueva plataforma de comercialización de activos inmobiliarios que busca dinamizar la venta de grandes carteras.

El objetivo de la nueva plataforma es analizar las carteras de activos de los propietarios y gestores, ponerlas en valor y ofrecerlas a fondos de inversión inmobiliarios y a otros inversores privados.

Desde las compañías explican que el nuevo servicio tendrá como prioridad “minimizar” el riesgo de la inversión, con carteras orientadas a la propia especialidad de los inversores, ya sea venta o alquiler, y dirigidas a mercados concretos. “La reactivación del apetito inversor en el mercado inmobiliario actual requiere un planteamiento altamente profesionalizado y especializado”, aseguran.

Presencia

Para ello, Grant Thornton y CCI-Real Estate ponen a disposición del mercado un equipo especializado, por un lado, en la inversión así como en la gestión inmobiliaria y venta directa con un equipo que combinará las capacidades de CCI Real-Estate, con 19 oficinas en España, y de Grant Thornton, que cuenta con diez oficinas repartidas en todo el territorio nacional.

Vicente Pedrero, director general de CCI Real Estate, destaca el acceso de la firma a carteras muy diversificadas de activos segmentados, en todo el territorio nacional, incluso suelo para construir. CCI Real Estate ha intermediado en la venta de más de 25.000 inmuebles en la última década.

Por su parte, Fernando Beltrán, socio director de Financial Advisory de Grant Thornton, apunta que esta unión está destinada a beneficiar a bancos y fondos. “Vamos a trabajar muy de cerca para ejecutar planes de negocio atractivos, con retornos garantizados y un ritmo de venta muy dinámico”, advierte.

CON BONDHOLDERS

Housers estrena el ‘crowdfunding’ inmobiliario con garantía hipotecaria en España

R.A. Madrid

Housers ha cerrado la primera operación de crowdfunding (micromecenazgo) inmobiliario en España con garantía hipotecaria. En concreto, la compañía ha lanzado con un proyecto en el archipiélago canario que incluye un préstamo de 600.000 euros para que el promotor financie los costes de construcción y de promoción de 20 viviendas con 21 trasteros y un local co-

mercial a 100 metros de la playa de Las Canteras en Las Palmas de Gran Canaria.

Como en España la legislación que regula las plataformas de financiación participativa impide que estas to-

El primer proyecto lanzado con garantía hipotecaria ha sido en Las Palmas de Gran Canaria

men garantías de ningún tipo en nombre de los inversores, Housers ha elegido a Bondholders como agente de garantías. Esta compañía será la encargada, en nombre de los inversores, de tomar la garantía, custodiarla y ejecutarla en caso de ser necesario.

El primer proyecto de crowdfunding con garantía hipotecaria que ha llevado a cabo Houser ha sido devuelto por el promotor con cuatro

meses de antelación respecto de su fecha de vencimiento. En total los 740 inversores que financiaron el proyecto han recuperado el total de los intereses ordinarios devengados, más una bonificación del

Estudia lanzar proyectos similares con agentes de garantía en Italia y Portugal

10% de los intereses pendientes de devengar. Este proyecto se ha cerrado con una TIR del 8,48%.

Desde Housers apuntan que esta nueva tipología de proyectos se lanzará solo para proyectos con promotor ubicado en España, aunque se está trabajando en lanzar el mismo sistema basado en agente de garantías en Italia y en Portugal, adaptando la estructura legal creada a estos países.