“Nuestro modelo de negocio se ha demostrado muy sólido y rentable”

JUAN LUIS GÓMEZ LORENZO Y PACO CABRERO LOINAZ THE CENTRAL HOUSE

The Central House combina la experiencia social de los hostels con el confort de un alojamiento premium, diseñado para viajeros de todas las edades

The Central House es una innovadora cadena de alojamiento basada en el desarrollo de establecimientos hoteleros de última generación que ofrece diferentes formatos de habitaciones, junto con amplias y estimulantes zonas comunes cuidadosamente diseñadas. Se posiciona en el rango superior dentro del segmento de los nuevos hostels (categoría premium), buscando diferenciarse por la alta calidad y singularidad de sus proyectos a través de una propuesta de producto propia. “Nuestro objetivo es ser el mejor hostel en cada ciudad en la que estemos”, afirman Paco Cabrero Loinaz y Juan Luis Gómez Lorenzo, CEOs de The Central House.

¿Qué diferencia un hostel de otros formatos hoteleros más clásicos?

En un hostel puedes encontrar habitaciones tipo hotel, de uso privado y con diferentes capacidades, pensadas para grupos y familias, pero también opciones de compartir la habitación con otros huéspedes. Además del formato, la gran diferencia es que se trata de un modelo en el que los clientes alojados encuentran un punto de reunión donde compartir vivencias con otros viajeros y desde el que se facilita una inmersión en la cultura local que enriquezca el viaje, generando experiencias reales y duraderas.

¿A quién está destinado este tipo de alojamiento?

Realmente es un formato para todos los públicos, y eso es parte de su éxito. Es cierto que hay un público joven (Generación Z) y no tan joven (Millenials) que demandan este tipo de establecimientos donde los espacios comunes son el punto de reunión de viajeros y en los que se plantean vivir experiencias locales. Sin embargo, los grupos familiares es un perfil que cada vez gana más peso por lo económico en relación con las ubicaciones tan céntricas en las que estamos.

Habéis tenido un rápido crecimiento, ¿Cuáles han sido los secretos?

Sin duda ha sido por la unión de diversos factores. Por un lado, desde el inicio de las primeras operaciones, numerosos inversores se han unido para participar de este proyecto, a través de la constitución de un vehículo de inversión regulado por la CNMV, sobre el que vertebramos las inversiones, y que ha dado la máxima transparencia y seguridad a todos los partícipes. Por otro lado, el equipo que se ha conformado, con profesionales de primer nivel, que ha sido capaz de identificar buenas oportunidades de inversión, no siempre claras y que han requerido de una gestión intensa. Desarrollar nuestros activos desde fases muy tempranas de la inversión, adquiriendo suelos o antiguos inmuebles para rehabilitar, son sin duda la tipología de operaciones que más nos gustan, ya que nos permite desarrollar todas nuestras capacidades, tanto de promoción inmobiliaria (incluyendo la gestión urbanística previa) como operativas (gestión hotelera), conformando un producto premium, dentro de su segmento.

¿Cuántos establecimientos tienen en cartera actualmente?

Desde que inauguramos el primer hostel en el centro de Madrid en 2021, hemos añadido los activos de Barcelona, Lisboa, Oporto, Marrakech y Estambul. A estos activos hay que añadir los proyectos que se encuentran en diferentes fases. Con obras en marcha estamos en Sevilla, Granada, Budapest. Y en fases más preliminares, es decir obtención de licencias de obras, estamos en Alicante y Atenas.

Ya que hablamos de crecimiento, miremos el futuro: ¿Cuál es el plan de expansión para los próximos años?

Nuestro modelo de negocio se ha demostrado muy sólido y rentable y, afortunadamente, los inversores lo respaldan y apoyan. Además de consolidar el mercado nacional, invirtiendo en aquellas ciudades donde todavía no tenemos presencia, el crecimiento en las principales ciudades europeas es nuestro objetivo prioritario. Para ello, seguiremos apostando por la versatilidad en cuanto a la tipología de operaciones que podemos realizar: desde adquisiciones de suelos o reposiciones de inmuebles y hoteles existentes, hasta entrando en arrendamiento con inversores puros de real estate.

www.thecentralhousehostels.com