

Grupo Elite

El modelo que une banca, inversión inmobiliaria y financiación alternativa



José Gabriel Bautista y Francisco Javier Martínez fundadores de Grupo Elite

Las compañías Elite Capital Prime y Elite Servicios Financieros surgen de la unión de dos perfiles del ámbito bancario e inmobiliario que han desarrollado unas 24 operaciones con foco en inversión, financiación estructurada y creación de valor.

La historia del grupo de empresas comienza con una relación profesional previa entre sus fundadores, José Gabriel Bautista y Francisco Javier Martínez, que ya habían coincidido como socios en el sector agroalimentario. “Vimos el uno en el otro importantes sinergias y un interés común por el real estate”, explica José Gabriel, exdirectivo de Banco Santander durante 18 años y medio, que posteriormente orientó su trayectoria hacia la inversión y la financiación alternativa.

Francisco Javier, por su parte, ha desarrollado su carrera en distintos sectores, destacando su experiencia como titular de una Administración de Loterías. “Venimos de trayectorias distintas, pero con una visión muy alineada sobre cómo generar valor en el ámbito inmobiliario”, señala.

EL PUNTO DE PARTIDA

El origen operativo del grupo se sitúa en una primera inver-

Elite Capital Prime nació tras una primera operación en Madrid, mientras que Elite Servicios Financieros se consolidó a partir de la financiación de una promoción en Albacete.

sión conjunta: un cambio de uso de local a vivienda en Madrid. “Aquella operación fue rápida, bien estructurada y con muy buenos resultados. Ahí entendimos el potencial de trabajar juntos”, recuerda José Gabriel Bautista.

A partir de ese proyecto nace Elite Capital Prime (ECP), centrada en inversión inmobiliaria. Posteriormente, Elite Servicios Financieros (ESF) surge tras es-

tructurarse una financiación de 7,2 millones de euros para una promoción en Albacete con capital privado.

CRECIMIENTO Y VOLUMEN DE OPERACIONES

Desde entonces, el grupo ha desarrollado alrededor de 24 operaciones inmobiliarias, con presencia principalmente en Madrid y Albacete. Su estrategia se ha centrado en activos fuera de mercado y en procesos de reposicionamiento. “Hemos dado solución a activos que estaban bloqueados o fuera del circuito habitual del mercado”, explica Francisco Javier Martínez.

En paralelo, ESF ha ampliado su actividad hacia la financiación de promotores, el sector agroalimentario, hipotecas para inversores y particulares, así como negocios regulados como administraciones de loterías y estancos.

SELECCIÓN DE ACTIVOS Y MODELO DE ANÁLISIS

El proceso de selección es altamente restrictivo. La compañía analiza un gran volumen de operaciones, aunque solo una pequeña parte se ejecuta. “Aplicamos una regla interna: hacemos uno de cada veinte proyectos que estudiamos”, señala José Gabriel.

El proyecto combina experiencia bancaria, promoción inmobiliaria y financiación alternativa para atender a inversores, promotores y negocios regulados.

El cambio de uso de inmuebles se ha convertido en una de sus principales áreas de especialización. “Hemos crecido muy rápido, pero también hemos aprendido muy rápido”, añade.

El grupo subraya además la importancia de contar con un equipo técnico sólido. Arquitectos, constructores y gestores forman parte clave del modelo operativo para reducir riesgos y asegurar la viabilidad de cada proyecto.

EL VALOR DE LA EXPERIENCIA FINANCIERA

En el área de financiación, Elite Servicios Financieros se define por tres conceptos: experiencia, agilidad y creatividad. “Tenemos muchos años de experiencia en banca y hemos

construido patrimonio propio a través del apalancamiento. Eso nos permite entender muy bien cómo funciona la financiación desde dentro”, explica José Gabriel. Esa experiencia se traslada directamente a los clientes. “Si el proyecto tiene sentido, vamos a encontrar sí o sí el financiador, ya sea bancario o de financiación alternativa”, afirma.

MODELO LLAVE EN MANO

El perfil del inversor de Elite Capital Prime es mayoritariamente particular, con interés en el sector inmobiliario como vía de rentabilidad. “Confían en nosotros por la transparencia, la rapidez y los resultados”, señala Martínez.

En los últimos años, el modelo llave en mano ha ganado protagonismo. Este formato integra todo el proceso: desde la identificación del activo hasta la entrega final de la vivienda. “Nos encargamos de todo el proceso hasta entregar las llaves con total claridad para el cliente”, sostiene.

En un contexto económico incierto, el grupo defiende el papel del inmobiliario como activo de estabilidad. “La vivienda siempre va a ser una necesidad básica”, apunta José Gabriel. La compañía trabaja en dos líneas: viviendas reformadas con precios accesibles y financiación elevada en muchos casos, y activos prime en ubicaciones de alta demanda. “Estamos diversificados y vemos el futuro del sector con una visión claramente positiva”, añade.

OBJETIVOS DE CRECIMIENTO

De cara a los próximos años, el objetivo es consolidar el posicionamiento en el sector financiero e inmobiliario español, especialmente en el ámbito promotor. “Queremos posicionarnos muy arriba en el sector promotor y crecer en financiación a inversores y negocios regulados”, concluye José Gabriel Bautista. El grupo también busca reforzar el asesoramiento a family offices en la gestión de patrimonios, consolidando un modelo híbrido entre banca, inversión inmobiliaria y financiación alternativa.