

LA EMPRESA ABRE SU SEGUNDA SEDE EN POZUELO DE ALARCÓN

GT Club lleva el lujo sobre ruedas de Barcelona a Madrid

La firma permite conducir los mejores coches del mercado sin tener que comprarlos, lo que evita hacer frente a la depreciación y a sus elevados costes de mantenimiento.

SERGI SABORIT. Barcelona

Disfrutar de los mejores coches del mundo sin tenerlos que comprar. Esta es la filosofía de GT Club, una empresa que permite a sus asociados conducir los últimos modelos del mercado a cambio de una cuota anual mínima de 4.750 euros. Los amantes de los bólidos más exclusivos residentes en Madrid podrán disfrutar también ahora del club, que nació el pasado mes de junio en Sant Cugat (Barcelona).

La compañía fundada por Albert Castelló, ex propietario de siete tiendas de la cadena Bang & Olufsen, abrirá a finales de este mes su segunda sede en el municipio de Pozuelo de Alarcón. El club se instalará en el edificio Imce, situado junto a la salida de la M-40. En una primera fase, los socios de Madrid podrán disfrutar de cinco vehículos: un Ferrari 599 GTB Fiorano, un Porsche 911, un Maserati Quattroporte, un Aston Martin V8 Vantage y un Ferrari 430.

Esta exclusiva flota se sumará a los seis coches que GT Club ya tiene en Barcelona, entre los que destaca un Audi R8 y un Ferrari 612 Scaglietti, el único modelo de la mítica marca italiana que tiene cuatro plazas.

Perfil de socios

El salto de GT Club a Madrid se produce después de que la empresa haya logrado superar los sesenta socios y haya perfeccionado y rodado su sistema de reservas a través de Internet. El perfil de asociado responde al de un directivo o empresario apasionado por el mundo del motor, de 45 años de edad, ingresos elevados y poco tiempo debido a sus múltiples ocupaciones, según explica Castelló, que guarda con el máximo celo la identidad de los miembros del club.

El empresario distingue distintos perfiles de entre potenciales usuarios de los servicios que ofrece. En primer lugar figuran aquellas personas que ya tienen un coche de alta gama, pero que desean poder conducir y probar otros modelos. También están aquellos que nunca se gastarían 200.000 euros en un vehículo pero que adoran las glamorosas máquinas sobre ruedas y encuentran en GT Club la mejor fórmula para disfrutarlas. Sin olvidar a aquellos que querrían y podrían comprarse un coche de

este tipo, pero que tienen una pareja que no les deja gastarse esa cifra.

Sin embargo, Castelló hace especial hincapié en un factor que él cree decisivo para inclinarse por su empresa. "Los vehículos pierden valor desde el primer día que se compran y muchos acaban acumulando polvo en los garajes, ya que son coches que no pueden utilizarse todos los días", explica. En este sentido, GT Club permite, según su fundador, sortear "la infrautilización y la pérdida de valor" del coche.

Ventajas

"Los socios -afirma- pueden reducirse a la décima parte los costes de tener un vehículo de estas características, ya que no tienen que hacer frente a la depreciación del vehículo, ni pagar el seguro, el taller de mantenimiento y ni siquiera plaza de garaje". Todos estos gastos -hasta 20.000 euros al año- son compartidos por los asociados, que deben pagar una cuota inicial de acceso de 3.750 euros más una cuota anual que varía en función del número de kilómetros que quieran contratar.

Así, el bono más barato asciende a 4.750 euros, lo que da derecho a realizar en un año hasta 1.750 kilómetros. El programa más caro cuesta 19.000 euros y permite reco-

rrer hasta 10.500 kilómetros. Si el socio no logra gastar todos los puntos en un año no los pierde, sino que se acumulan para el siguiente ejercicio.

Los abonados pueden utilizar el vehículo que deseen cualquier día del año, siempre y cuando lo hayan reservado previamente a través de la web del club. Lo más habitual es reservar los coches de viernes a domingo o semanas

El club tiene ya una flota de 12 coches de marcas como Ferrari, Aston Martin, Bentley, Porsche y Maserati

enteras en periodos de vacaciones. Para recogerlos, los socios acuden al garaje del club con su propio vehículo para salir minutos después a los mandos del modelo reservado, lo que garantiza la máxima discreción.

A partir de ahora, los coches pueden recogerse en Madrid y dejarse en Barcelona y a la inversa. El objetivo de GT Club es ampliar la flota hasta 30 vehículos a medida que crezca el número de socios, con un tope de 350 personas. Entre las próximas incorporaciones destacan el Lamborghini Gallardo, el Ford GT, el Bentley Flying Spur y el Ferrari F430 F1 Spider.



Empresario y piloto de rallyes Albert Castelló se ha inspirado en el club londinense P1, liderado por el ex piloto de Fórmula 1 Damon Hill, para poner en marcha la iniciativa. El empresario ha estado vinculado al mundo del motor desde la infancia y en 2001 fue campeón de España de GT con un Ford Saleen. Además, ganó el campeonato de Andorra y Cataluña de pilotaje sobre hielo en 2002 (BMW X-Ice) y es piloto del RACC, aunque ahora ya no compete.

2º FORO DE INVERSIÓN EN EL SECTOR INMOBILIARIO
2nd REAL ESTATE BUSINESS INVESTMENT (REBI) FORUM

RECUERDE/REMEMBER:
REBI comienza 1 día antes
que Urbe Desarrollo
REBI will start 1 day before
Urbe Desarrollo

REBI

REAL ESTATE BUSINESS INVESTMENT

Del 21 al 22 de noviembre / 21st - 22nd November

NEGOCIOS, CONTACTOS, INVERSIONES.
BUSINESSSES, MEETS, INVESTMENTS

REBI, DONDE SE NEGOCIAN
LAS GRANDES OPORTUNIDADES



La inversión inmobiliaria sigue siendo una de las posibilidades de inversión más seguras y con unos índices de rentabilidad más elevados.

El ciclo económico alcista de los Países del Este y su reciente incorporación a la Unión Europea, es un ejemplo de las inmejorables posibilidades de negocio que actualmente se abren a aquellas empresas e inversores del sector inmobiliario, preparados para afrontar nuevos retos de inversión.

En este contexto, se hace absolutamente necesario la existencia de un foro de encuentro entre inversores europeos como REBI (REAL ESTATE BUSINESS INVESTMENT), que permita aunar esfuerzos y recursos para llevar adelante importantes proyectos paneuropeos de inversión.

REBI es la respuesta a todo este agitado contexto de excelentes oportunidades empresariales. Creado por Urbe Desarrollo en colaboración con IESE, nace como un exclusivo encuentro al más alto nivel empresarial en el que se contacta, se invierte y se hacen buenos negocios.

Bajo la fórmula de un foro de inversión, a REBI confluyen por una parte empresarios, agentes y directivos de promotoras, inmobiliarias, constructoras, gestores y propietarios de suelo, que ofrecen participaciones o acuerdos de colaboración en sus proyectos, y por otra entidades financieras y de inversión, family offices, investment banks, hedge funds e inversores particulares, dispuestos a orientar sus capitales hacia alguno de esos proyectos.

El REBI tiene un extraordinario interés para empresas del sector inmobiliario pero también para cualquier empresario o directivo que busque posibilidades de inversión o destino para multicolocar sus negocios.

REBI, donde se negocian las grandes oportunidades.

Entra en www.feriavalencia.com/urbe e infórmate de cómo participar en REBI.

urbeDESARROLLO

VII FERIA INMOBILIARIA DEL MEDITERRÁNEO
7th MEDITERRANEAN REAL ESTATE FAIR

22 AL 25 DE NOVIEMBRE 2007 / FROM 22 TO 25 NOVEMBER 2007

Co-organiza:
Co-organiza:

IESE

Colabora:
Colabora:

Diario Oficial / Oficial Media:

Expansion



FERIA VALENCIA



www.feriavalencia.com · feriavalencia@feriavalencia.com · tel.: (0034) 902 74 73 30 · fax: (0034) 902 74 73 45