

La oferta de servicios para mayores va a más cada día. Las viviendas con servicios específicos para personas de edad avanzada son un segmento de negocio que atrae a empresas e inversionistas.



● Los precios de las primeras promociones oscilan entre 25 y 60 millones.

LA OFERTA SE CENTRA POR AHORA EN LOS CLIENTES CON ALTO PODER ADQUISITIVO

Pisos especiales para mayores especiales

ANTONIO ORTI

TRES PROMOCIONES y ningún piso por vender. Así podría resumirse la experiencia de la inmobiliaria Layetana que desde 1988 viene ofreciendo complejos de viviendas específicamente diseñados para la *edad dorada*. Hasta ahora los compradores han sido jubilados de alto *standing*, capaces de pagar entre 25 y 60 millones de pesetas por una vivienda de alrededor de 80 metros cuadrados. Con ese desembolso el usuario —generalmente de edad comprendida entre los 60 y los 75 años— tiene derecho a un apartamento de uso privado —normalmente compuesto por dos habitaciones, comedor, cocina y baño— y a una zona común de servicios sociales. Esta última, que suele ubicarse en un lugar céntrico de la promoción, dispone de servicios asistenciales (médico, ATS, rehabilitación), domésticos (limpieza de la vivienda, lavandería, restaurante, personal de vigilancia) y de

ocio (salón de actos, sala de actividades, televisión, capilla, jardines, etc.). A cambio de estos, el propietario del inmueble satisface un canon mensual que, en el caso de Las Arcadias, la marca creada por Layetana para estas promociones, ronda las 100.000 pesetas.

A decir de los expertos consultados, el notable éxito que estos complejos urbanísticos están alcanzando en toda Europa y, fundamentalmente, en Francia, Alemania y Gran Bretaña, responde a varios factores:

el mayor poder adquisitivo de las personas mayores —factor económico—, la creciente resistencia de los hijos a acoger a los padres en el propio domicilio cuando se hacen mayores —factor cultural— y un deseo de independencia que no satisfacen las residencias sociales —factor sociológico.

Pero, con todo, la auténtica revolución está por llegar. A decir de **Santiago Mercadé**, consejero delegado de Layetana, el objetivo prioritario de su grupo es crear una segunda marca con la cual abarcar a las personas mayores de clase media. El propósito es ofrecer en diversos puntos de España pisos entre los 15 y los 20 millones —más alrededor de 60.000 pesetas por el usufructo de los servicios sociales antes reseñados—, para lo cual el grupo catalán mantiene conversaciones con fondos de inversión inmobiliaria que han mostrado interés por este segmento.

De momento, Layetana tiene previsto inaugurar en octubre una nueva promoción en la barcelonesa

El perfil del cliente

- ▶ Clase alta.
- ▶ En un 80% de los casos acceden a la nueva vivienda, tras vender el piso familiar.
- ▶ Un 65% de los moradores son matrimonios y un 35% personas solas.
- ▶ Media de edad: 70 años.
- ▶ Por término medio las viviendas constan de 70 metros cuadrados (salón-comedor, una o dos habitaciones, cocina, baño o terraza).
- ▶ El coste, en función del tamaño y la zona, oscila entre 25 y 60 millones.

Un negocio rentable

Los excelentes rendimientos que los pisos para la tercera edad están proporcionando a diferentes inmobiliarias españolas –a pesar de que algún proyecto ha resultado ser un rotundo fracaso al no existir un estudio previo de viabilidad– han llevado a pronosticar a los expertos un rápido crecimiento de este segmento para los próximos años. El hecho de que importantes empresas españolas –Eulen, El Corte Inglés,

Mapfre, Oticon, IBM, Viajes Halcón, etc.– hayan comenzado a crear productos específicos para las personas mayores (viajes, teleasistencia, limpieza, software, etc.) tiene su reflejo en el sector inmobiliario que desde principios de la década de los 90 viene ofreciendo viviendas especialmente ideadas para la gente mayor. Es el caso de la La Arboleda, en el Puerto de Santa María (Cádiz), Ciudad Patricia en Benidorm

(Alicante) o de Sevilla la Nueva en la capital hispalense. No obstante, según se coincide en el sector inmobiliario, el auténtico nicho de mercado está en las grandes urbes españolas, pues allí residen los jubilados de mayor poder adquisitivo y allí quieren pasar sus últimos días al lado de sus seres queridos. Encontrar solares lo suficientemente amplios –a partir de 8.000 metros cuadrados– para edificar estas



minicidades dentro de la propia ciudad es en estos momentos el máximo objetivo.



● Los servicios comunes, que incluyen salas de estancia y recreo, asistencia sanitaria, hostelería, limpieza y conservación, son un factor esencial de este tipo de promociones.

Viviendas funcionales

Por regla general, las viviendas que diferentes inmobiliarias españolas están ofreciendo a las personas mayores disponen de servicios tales como barras agarraderas, griferías monomando para

facilitar su uso en caso de artrosis, duchas en lugar de bañeras para hacer más cómodo el acceso, suelos antideslizantes –sobre todo en los aseos–, cajas de seguridad, persianas eléctricas y avisadores de

emergencia en todas las dependencias que pueden ser accionadas fácilmente –de los timbres cuelgan unos hilos, perfectamente camuflados, que llegan hasta el suelo– en caso de necesidad.

calle Fleming –la totalidad de las viviendas están vendidas desde hace 13 meses–, a la que vendrá a sumarse la remodelación del madrileño convento de San Martín –ubicado en la calle Buensuceso–, cuyos 118 apartamentos, con precios que oscilarán entre los 22 y 55 millones, estarán listos, según se prevé, para antes del año 2000.

Al unísono, y a pesar de la indudable vocación urbana de estas pequeñas ciudades dentro de la propia ciudad, Layetana mantiene contactos con empresas extranjeras para exportar este nuevo concepto a determinadas zonas turísticas que reúnan ciertos requisitos: proximidad de un núcleo urbano, aeropuerto, campos de golf, etc., de tal modo que los pensionistas que decidan instalarse en España dispongan también de esta posibilidad.

Por lo que se refiere a la revalorización de estos inmuebles, el hecho, según Santiago Mercadé, de que la oferta sea muy superior a la demanda, ha llevado a que pisos que en 1987 costaban 25 millones se hayan llegado a vender en 1997 por casi 70. Si, por norma, la forma más habitual que tienen las personas mayores para acceder a estas viviendas consiste en vender la antigua vivienda familiar, más amplia, pero menos funcional, en caso de defunción del propietario los herederos disponen de una doble posibilidad: revender el inmueble o explotarlo en régimen de alquiler.