

La tercera edad: un negocio inmobiliario de futuro. (por José Luis Suárez, Jaime Núñez, Magdalena Torres, Javier Martínez)

ESPAÑA.

Fuente: IESE INSIGH

Documento original:

La atención de las necesidades residenciales para las personas mayores

Año: 2007

España envejece. Las proyecciones del INE para el año 2050 muestran cómo la población de más de 65 años representará el 28,4% del total, cuando en 2001 el porcentaje era del 14,7%. La Unión Europea va más allá y sitúa, también para el 2050, a España como el país más "viejo" del continente, con un tercio de sus habitantes en la tercera edad. Del fenómeno del envejecimiento toman buena nota las inmobiliarias, que están diversificando sus modelos de negocio con segmentos de vivienda destinadas exclusivamente a la tercera edad. Aproximadamente un tercio de este colectivo tiene actualmente capacidad económica para acceder a una plaza en el sector privado, porcentaje que debería aumentar gracias a una mayor implantación de los planes de pensiones.

Las encuestas muestran que los jóvenes se muestran progresivamente más favorables al ingreso en residencias, aunque en este aspecto España se encuentra por detrás de la Unión Europea. La gente mayor, por otro lado, todavía es reacia a este tipo de vida, que asocia con un nivel de dependencia elevado. La tendencia cambiará con una nueva oferta, más cercana al resort que a los hospitales, productos asistenciales que combinan el cuidado y los servicios sanitarios con un alto grado de autonomía e intimidad.

El estudio "La atención de las necesidades residenciales para las personas mayores", de los investigadores Magdalena Torres, Jaime Núñez, Javier Martínez y el profesor del IESE José Luis Suárez, muestra que en este mercado tendrán un especial peso la demanda de jubilados del Reino Unido, Noruega, Dinamarca, Alemania, Rusia o Suiza. El buen clima y la proximidad de sus países de origen convierten a España en el lugar idóneo para su jubilación.

Una oferta condicionada por la dependencia

En opinión de los autores, la oferta de residencias y servicios para la tercera edad se vertebra en función del grado de dependencia del cliente y la ubicación de la oferta.

Los apartamentos y complejos residenciales son comunidades diseñadas para personas completamente activas e independientes que cuentan con las características típicas de otros complejos, pero que se ofertan exclusivamente para la gente mayor. Ubicados en zonas costeras, estas viviendas con servicios de ocio y domésticos (como lavandería o limpieza), reciben tanto a público nacional como extranjero y, de hecho, algunos se especializan en clientes nórdicos.

Las viviendas tuteladas se ofrecen a personas mayores activas que prefieren disfrutar de servicios comunes como la atención sanitaria, comedor, rehabilitación, transporte, actividades de grupo... En ellas se combinan los servicios domésticos con los asistenciales, en un producto que las inmobiliarias destinan tanto a venta como a alquiler. Se ubican principalmente en zonas urbanas.

Las viviendas acondicionadas son otra variante con servicios especiales para mayores pero no están forzosamente ubicadas en complejos residenciales. Además, a diferencia de las tuteladas, incorporan básicamente servicios domésticos, salvo excepciones. Son productos ofrecidos al nicho de mercado de clientes mayores de 60 años, válidas y preocupadas por su envejecimiento.

Las residencias son la oferta más clásica, con asistencia integral y vivienda permanente para todo tipo de grados de dependencia. La oferta en España es de 270.000 plazas, unas 3,66 por cada cien habitantes. La Organización Mundial de la Salud cifra el óptimo en 5 plazas por cada cien habitantes. El mercado, por tanto, demandará unas 100.000 plazas más. Los operadores proyectaron en 2005 entre 80.000 y 100.000 nuevas plazas. La demanda se está cubriendo y de hecho el sector presenta síntomas de madurez: cada vez cuesta más llenar una residencia.

Finalmente, quedan los centros de día o de noche, básicamente residencias a tiempo parcial. Su problema radica en el precio: son casi tan caros como una plaza a tiempo completo. El mejor modelo de negocio pasa por plantearlos como una extensión del centro residencial, aprovechando los mismos recursos para ambos tipos de clientes.

Un sector cada vez más privado

Las administraciones públicas juegan un papel muy importante en el sector. Poseen y gestionan sus propias residencias, ceden la gestión de algunas a terceros, y conciertan plazas en centros privados a un precio pactado. Pero existe una tendencia creciente a estimular la iniciativa privada, destinada a cubrir la demanda de un mercado que, si bien hoy ofrece síntomas de madurez, está predestinado a la expansión dado el envejecimiento de la población.

Según el informe, el sector inmobiliario tiene una oportunidad en las residencias para la tercera edad. Los inversores no han fallado a la cita, y así, los principales operadores del mercado cuentan con bancos, cajas, fondos de capital riesgo, compañías de seguros y promotoras inmobiliarias entre sus accionistas. Las inmobiliarias están ofreciendo desde complejos gerontológicos con módulos para enfermedades específicas (como es el caso de Adavir), a residencias tradicionales con distintos grados de asistencia (Grupo SyV, Sanitas Residencial). Compañías como Cisa, del Grupo Bancaja, han optado por aliarse con Sanyres, del grupo inmobiliario Prasa, para ofrecer complejos situados en la costa.

El grupo constructor OHL también ha hecho una apuesta muy importante, con la construcción de 17 centros con 140 camas, y 10 centros de día con 40 plazas, ubicados principalmente en la Comunidad Valenciana. Riofisa, sociedad fundamentalmente dedicada a la promoción de centros comerciales, prevé debutar en el sector con una inversión de 28 millones de euros en colaboración con el grupo EULEN. Ha diseñado el Campus para Mayores Santo Domingo, con 34.000 m² ubicados en Algete (Madrid), junto a la autovía A-1.

Un ejemplo más: Metrovacesa ha creado, junto con la empresa de servicios residenciales Geroplan y las aportaciones de distintas entidades financieras, la sociedad Planiger. En 2006 contaban con siete residencias en la comunidad de Madrid y otra en la provincia de Ciudad Real. De cara al futuro, contemplan un plan de expansión con 31 residencias, una inversión de 320 millones en cinco años.

Todos estos casos muestran cómo cada compañía inmobiliaria aborda el segmento de la tercera edad con soluciones que se adaptan a su estrategia global, con combinaciones de conocimientos, sinergias y alianzas de resultados muy variados. Existe una tendencia, no obstante, a dirigir los proyectos a los clientes de rentas media-altas, o altas. Las rentas más bajas son el campo de actuación de la oferta pública y privada con plazas concertadas.

Rentabilidad y perspectivas

¿Sale a cuenta invertir en servicios para la tercera edad? Depende de la opción elegida. En el modelo de residencias, el gestor obtiene una rentabilidad sobre ventas del 10-15% si sus clientes son privados, y del 6-9% en el caso de las plazas concertadas. El promotor obtiene, sobre el coste total de la obra, una rentabilidad del 10% si cede la gestión pero conserva la titularidad, y aproximadamente un 7% si se limita a vender las instalaciones.

Las mejores cifras se dan en los proyectos que se enfocan hacia el sector turismo/ocio/salud, por ser sus clientes los de mayor capacidad adquisitiva. Además, son los que más ocio y menos servicios asistenciales demandan de entrada, por lo que los costes son menores.

Ahora bien, el crecimiento del sector se ve frenado, en parte, por el problema del suelo: los terrenos asequibles y bien ubicados son difíciles de encontrar. El negocio, además, tenderá a encarecerse. En el futuro, los sueldos deberán ser más altos (para compensar una tasca que desgasta a los trabajadores), y la calidad exigida por los clientes e instituciones públicas (normas ISO) presionará los costes al alza.

Un elemento crucial para las perspectivas del sector vendrá determinado la Ley de Dependencia, la posibilidad de que el gobierno central y las autonomías

financien la estancia de los mayores en centros para la tercera edad. El estado evaluará el grado de dependencia de las personas y en función de ello ofrecerá un amplio abanico de prestaciones, desde la tele asistencia, atención a domicilio, hasta los centros de día/noche y residencias. Es fácil imaginar, por tanto, la pequeña revolución que puede suponer ésta normativa en el sector.