



# La moda de los ‘senior resorts’ llega a las costas españolas

El sol y playa puede concitar debates sobre sus aspectos más endeables, pero nadie cuestiona que, a pesar de la competencia de países del arco del Mediterráneo, seguirá siendo el pilar básico de nuestra oferta turística

**L**a década de los 60 pasó a la historia por el desarrollo hotelero de algunos puntos turísticos españoles, como Palma en Mallorca o la Costa del Sol (desde Málaga a Marbella). A día de hoy, algunos de esos destinos han quedado obsoletos y los empresarios no cesan de pedir su renovación, no sólo de la planta hotelera, sino de toda la oferta en su conjunto. Hasta los años 90 siguió desarrollándose la planta hotelera por todo el litoral español y las costas empezaron a ser frecuentadas por turistas europeos, principalmente ingleses y alemanes, gracias a los acuerdos que firmaban las compañías españolas con los grandes touroperadores europeos, como TUI o Thomas Cook.

## ¿PRECIOS ASEQUIBLES?

Las viviendas en complejos para mayores pueden costar entre 200.000 y 300.000 €, un precio muy asumible por británicos o alemanes si venden su casa en su país de origen. ¿Y para los españoles?

Algunos de esos visitantes, llegados a la jubilación, deciden retirarse hacia puntos turísticos españoles. Ello propició la escalada del denominado turismo residencial, hoy en pleno apogeo y cuya oferta no cesa de crecer. No son sólo españoles los que buscaban en nuestras costas su segunda residencia, sino que muchos extranjeros se hacían con su principal casa lejos de las bajas temperaturas del norte de Europa. Producto hotelero y residencial, que dieron buenas rentabilidades a los empresarios que apostaron por las costas, han disminuido su margen de beneficios por la sobreoferta existente. Por eso buscan nuevos nichos de negocio.

En los últimos años, el hotelero español ha apostado por un producto más diferenciado y de cali-

dad para atraer a su clientela, mientras que las promotoras y constructoras acaban de encontrar un nuevo filón de oro, los *senior senior resort*, es decir, los complejos residenciales para mayores. Este producto, ya consolidado en países como EE UU, consiste básicamente en desarrollos residenciales, formados generalmente por viviendas individuales (apartamentos, *bungalows*, villas, etc.) construidas alrededor de un edificio central que alberga los servicios médicos, asistenciales, de restauración, ocio, etc., rodeados de amplias zonas verdes e incluyendo instalaciones deportivas específicas.

### Reservado a mayores de 55

Estas urbanizaciones restringen el acceso a la vivienda a los mayores de 55 años para asegurar la tranquilidad de sus usuarios, y normalmente cuentan con una residencia de "no válidos", para las personas que al final de sus vidas necesitan asistencia, según explica un estudio elaborado por la consultora Irea.

Esta consultora considera que se trata de un modelo que en España se encuentra en una "fase embrionaria", con una oferta todavía muy limitada. De hecho, en la actualidad hay 14 promociones de este tipo en España, de las que sólo están en funcionamiento dos, en las localidades alicantinas de Alfaz del Pí y Benidorm, y el resto está en fase de desarrollo con una previsión de apertura de 2005 a 2007.

Responsables de la consultora explican a SAVIA que la clientela potencial de los *senior resorts* está formada sobre todo por extranjeros que, a la hora de jubilarse, deciden vender sus casas y vivir en un nuevo destino que ofrezca una mayor calidad de vida. De hecho, de las catorce promociones analizadas, cinco se encuentran en la provincia de Málaga, cuatro en Alicante, dos en Almería, y las tres restantes en Murcia, Castellón y Cantabria. Un dato a tener en cuenta para el desarrollo de este producto es que actualmente en España existen más de 155.000 extranjeros residentes censados con edades por encima de los 64 años, de los cuales aproximadamente un 71% pertenecen a algún país miembro de la Unión Europea. Además, las tendencias demográficas en Europa apuntan a un progresivo envejecimiento de la población y se estima que en el año 2020 alrededor de 80 millones de personas serán mayores de 65 años.

España es un país idóneo para el desarrollo de este modelo urbanístico-turístico. Ofrece unas condiciones climatológicas benignas, un sistema económico estable (con precios competitivos y favorables con relación al coste de vida de sus países de origen), unas infraestructuras modernas y un buen nivel de servicios. Además, los demandantes potenciales perciben a España como un destino seguro, un dato muy importante que se configurará como una de las diferencias claves de nuestro país con otros destinos del Mediterráneo. Pero a pesar del atractivo de España para este modelo de negocio, que ofrece a los promotores una rentabilidad de en-

### 80 MILLONES DE MAYORES

Las estimaciones sobre la evolución demográfica indican que en 2020 habrá en Europa más de 80 millones de mayores de 65 años, un suculeto mercado de clientes potenciales para los 'seniors resort', opción preferida al ingreso en residencias.

### LAS NOTAS COMUNES DE LOS 14 PROYECTOS ESPAÑOLES

A pesar de la dispersión existente en el diseño y definición del producto, los 'seniors resort' que funcionan o están en proyecto en España presentan una serie de tendencias generales y elementos comunes:

1. Régimen de explotación de viviendas: predominio de fórmulas de venta, sujeto generalmente a la condición de que el disfrute corresponda a personas mayores, por lo general de más de 55 años.
2. Tipología de viviendas: predominio de viviendas tipo apartamento en bloque, mayoritariamente de 1 y 2 dormitorios.
3. Perfil del cliente: mayores de 55 años válidos o con alguna discapacidad leve. Abiertos a una demanda tanto nacional como extranjera, aunque dada la ubicación de los desarrollos y el alto poder adquisitivo de la demanda extranjera, es esta última el principal objetivo.
4. Instalaciones comunes: edificio principal que incluye generalmente como departamentos básicos un centro médico, área socio-cultural, área de restauración, gimnasio, área comercial y área de *spa*.

tre el 14 y el 15% -estimaciones de la consultora Irea-, no debe perderse de vista la aparición de otros destinos turísticos en el arco mediterráneo, como Bulgaria, Croacia, Grecia o Turquía.

### Mejor que la residencia

"La mayor parte de la oferta existente responde a fórmulas de venta, si bien cabe destacar la existencia de diversos tipos de alquiler, que incluyen fórmulas clásicas, con una alta rotación de inquilinos, y fórmulas de alquiler vitalicio, similares a aquellas de venta consistentes en la cesión del uso vitalicio de las viviendas", explica David Fernández de Castro, autor del citado informe.



## Algunas ofertas de viviendas con servicios complementarios

COMPLEJO	LUGAR	RÉGIMEN	VIVIENDAS	DESTINATARIOS	INSTALACIONES	APERTURA
Sensara Senior Resort	Benalmádena (MÁLAGA)	Venta y alquiler. NO residencia.	198 (48 para asistidos y en régimen de alquiler)	Mayores 55 extranjeros, válidos y asistidos.	Edificio central: áreas de restauración, sociocultural, spa, gimnasio. Exteriores: piscina, tenis.	Verano 2005.
Sol Andalusi	Alhaurín de la Torre (MÁLAGA)	Alquiler y venta. NO residencia.	397	Mayores 55 válidos, españoles y extranjeros.	Edificio central: centro médico, áreas restauración, sociocultural, comercial, spa. Exteriores: piscina, tenis, golf.	Otoño 2004.
Vitalis Park senior resort	Rincón de la Victoria (MÁLAGA)	Venta y alquiler. NO residencia.	150	Jubilados válidos, nacionales y extranjeros.	Edificio central: centro médico, áreas de restauración, sociocultural y comercial, gimnasio y talasoterapia. Exteriores: piscina, tenis.	Primeros 2005.
Vitamia Residencial	Mijas (MÁLAGA)	Venta. NO Residencia.	400 (62 bajo régimen asistido)	Mayores 50 años válidos nacionales y extranjeros.	Área sociosanitaria: centro médico, unidad de emergencia. Edificio central: restauración, sociocultural, comercial, spa, gimnasio, fisioterapia y rehabilitación. Exteriores: piscina, tenis y minigolf.	Principios 2007.
Juvigolf	Vélez (MÁLAGA)	Venta. NO residencia.	1.200	Mayores 55 años extranjeros y válidos.	Clinica asistencia. Edificio social: áreas de restauración, sociocultural, comercial y spa; gimnasio. Exteriores: piscina y golf.	En 2006.
Ciudad Senior Sant Gregory	Benicarló (CASTELLÓN)	Alquiler. Sí residencia (150 pl.) Servicios médicos y asistenciales.	200	Mayores 60 años válidos y asistidos, de origen nacional y extranjero.	Edificio social: áreas de restauración, sociocultural, spa y comercial, gimnasio. Hotel con 150 plazas para visitantes de los residentes.	En 2006.
Villa Mayor	SANTANDER	Alquiler. Sí residencia. 200 plazas.	232	Mayores 55 años válidos y asistidos, de origen nacional.	Centro de Salud. Edificio social: área sociocultural, restauración y comercial. Hotel residencia. 100 habitaciones para visitantes/turistas, residencia asistidos, y centro de día. Centro deportivo: polideportivo, spa, fisioterapia e hidroterapia.	Verano 2005.
Santa Pola Senior resort	Santa Pola (ALICANTE)	Alquiler. NO residencia.	350	Mayores válidos, nacionales y extranjeros.	Edificio central: centro médico y asistencial; áreas restauración, sociocultural, deportiva, spa y comercial. Piscina exterior.	Primera fase, 2006; segunda fase, primeros de 2008.
Alfaz del Sol	Santa Pola (ALICANTE)	Venta. No residencia.	420	Mayores válidos nórdicos.	Edificio central: centro médico, área de restauración, sociocultural, y fisioterapia. Exteriores: piscina, tenis.	En 2005.
Forum Mare Nostrum	Alfaz del Pi (ALICANTE)	Alquiler. Vitalicio * NO residencia.	186 (90 terminadas)	Mayores 55 años, válidos, nacionales y extranjeros.	Edificio central: centro médico, área de restauración, comercial, sociocultural, spa, gimnasio. Exteriores: piscina y circuito footing.	En funcionamiento.
Ciudad Patricia	Benidorm (ALICANTE)	Alquiler. Vitalicio * Sí residencia. 150 plazas.	175	Mayores 65 años, válidos y asistidos, extranjeros.	Centro social: área de restauración, sociocultural, hidroterapia. Exteriores: piscina, tenis, minigolf.	En funcionamiento.

Fuente: Consultora IREA

Por otra parte, el precio de estas promociones puede oscilar entre los 200.000 y 300.000 €, un importe fácilmente asumible por ciudadanos de origen británico, alemán u holandés, que pueden embolsarse cantidades mayores con la venta de sus viviendas, indican desde Irea. No obstante, el precio dependerá del tipo de comercialización que elija la promotora, ya que no es lo mismo vender una vivienda, un alquiler vitalicio u otra modalidad.

**BUENA RENTABILIDAD**  
La consultora Irea cifra en un 14% la rentabilidad para los promotores de estos complejos residenciales.

El autor del informe augura a este negocio perspectivas de futuro positivas atendiendo a factores como el progresivo envejecimiento de la población europea, el aumento de la demanda potencial de plazas residenciales privadas, el creciente número de mayores independientes, la mayor aceptación de esta oferta frente al ingreso en residencias y el previsto aumento de la afluencia turística con la esperada recuperación de la economía europea. ●