

# EL PAÍS

## NEGOCIOS

### Las casas de los abuelos llegan a la Bolsa

Con la cotización de la primera y única socimi especializada en la compra de vivienda a personas de edad avanzada el mercado vive un nuevo impulso



Angeles Plaza, de 73 años, vive en su piso en un barrio de Madrid, del que ha vendido la nuda propiedad. **SANTI SUROS**

FOR SANDRA LÓPEZ LETÓN

**E**l negocio de comprar vivienda a personas mayores ha llegado a la Bolsa. Que los inversores se hagan con pisos a un precio inferior al del mercado a cambio de que el dueño, normalmente octogenario, siga viviendo en casa hasta su fallecimiento no es nuevo. Lo que sí es novedoso es que se haya creado la primera y única sociedad de inversión inmobiliaria (socimi) especializada en este nicho y que, además, cotice en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB).

Almagro Capital, que por ahora cuenta con 72 inversores y 14 viviendas en propiedad dentro de la M-30 de Madrid, tiene por delante un vasto mercado potencial de más de 8,5 millones de viviendas

entre un 8% y un 12%. "Una parte del beneficio es constante y deriva del alquiler; y otra parte tendrá lugar con la venta del activo, lo que sucederá cuando el inquilino abandone la casa, ya sea por decisión propia o por fallecimiento", comenta Luis Ulibarri, socio de Almagro Capital.

El hecho de participar en una socimi no solo tiene importantes ventajas fiscales para los inversores, sino que también se benefician de mejores condiciones de compra y de alquiler y de la diversificación y volumen de la cartera. La cantidad media que invierten comprando acciones de la socimi es de 130.000 euros, aunque el ticket más habitual es de 50.000. Lo novedoso es que "los inversores participan de todo el stock, y esto es lo que permite invertir en un sector donde, si no, las barre-

mizar el riesgo vendiendo los activos con descuento a un comprador que acepte las mismas condiciones, según recoge en su folleto de salida al MAB.

La socimi dice ofrecer a las personas mayores más dinero que el que dan las soluciones tradicionales de la hipoteca inversa, la nuda propiedad o la renta vitalicia porque, por ejemplo, en caso de fallecimiento prematuro o abandono de la casa, entregaría al inquilino o a sus herederos la parte del alquiler no consumida.

#### Población envejecida

Los pilares que sustentan el negocio son profundos. La población española es y será cada vez más vieja: en 2068, casi siete millones de personas habrán cumplido o superado los 80 años, una

calidad de vida y su esperanza de vida. Digamos que en España se está saliendo de la llamada cultura de la herencia", indica María Pérez, directora de Atención al Cliente de Retiro, pionero desde hace 23 años en la gestión de intermediación de productos para rentabilizar el patrimonio inmobiliario, ya sea con rentas vitalicias, hipotecas inversas, nudas propiedades y compraventas con alquiler garantizado. De hecho, el primer inmueble adquirido por Almagro ha sido a través de este grupo.

Las operaciones que gestiona Retiro ofrecen al inversor entre un 6% y un 8% de rentabilidad anual, y tiene unas 50 viviendas en cartera en las principales capitales y algunas poblaciones cos-

teras como Marbella o Benidorm. Los dueños de los pisos, cuyo valor medio es de 350.000 euros, suelen tener más de 75 años y el plazo de duración de una operación se sitúa entre los 10 y 15 años (hasta que el piso se queda vacío).

La población mayor cada vez es más conocedora de estos productos que sirven para monetizar su vivienda y los mira con menos recelo, algo que no siempre ha sido así a pesar de ser productos legales y algunos regulados en el Código Civil desde 1880. La necesidad los conduce a ellos porque la pensión les resulta insuficiente, ya sea porque es baja o porque no da para cubrir gastos imprevistos. Es lo que le ocurrió a Angeles Plaza, una mujer de 73 años que vive en su piso de toda la vida en un barrio madrileño. Dice ser desconfiada y no oculta que antes de meterse en la operación se informó por sí era una estafa. Ahora está encantada: "Ha cambiado mi vida". Hace menos de dos años Angeles, que no tiene hijos, tuvo un problema de liquidez. La operación de su perro costó 10.000 euros, un dinero que no tenía a pesar de que no se queda de su pensión. "Pedí un crédito al banco y la bola se hizo más grande", narra.

Vendió la nuda propiedad de su piso de 115 metros cuadrados y cuatro habitaciones a un inversor a través de Eduardo Molet, dueño de la agencia Red de Expertos Inmobiliarios (REI), por algo más de la mitad de lo que valía en el mercado. "Se valoró en 320.000 euros y me dieron 160.000 euros en un cheque en el notario; quería todo el dinero de una sola vez", dice. Los descuentos se consiguen porque lo que el inversor adquiere es la nuda propiedad —no la posesión de la casa—.

Desde hace un par de años el consultor inmobiliario Eduardo Molet se ha centrado en la venta de la nuda propiedad de casas viendo el tirón de este mercado. Y no es el único. Este tipo de anuncios copan los portales inmobiliarios. El año pasado Molet organizó en Madrid la primera feria especializada, en la que se ofrecían 500 casas con un precio medio de 150.000 euros. En sus tran-