

# “El área de senior living es estratégica para nuestra empresa”

**Sergio Vidal Balaguer** CEO de Goya Real Estate

Goya Real Estate es una empresa con más de dos décadas de presencia en el sector inmobiliario que se ha convertido en uno de los referentes en el ámbito de lo que se conoce como senior living. Para conocer con más detalle cuál es su propuesta, hablamos con su CEO, Sergio Vidal Balaguer.

## ¿Cuáles fueron los orígenes de Goya Real Estate?

La empresa se creó hace más de veinte años y lo hizo como una pequeña promotora inmobiliaria en un contexto donde lo habitual eran las grandes compañías. Desde el principio tuvimos claro que queríamos apostar por la calidad como carta de presentación y así fue como nos abrimos camino en el mercado.

## ¿Cuál es la foto actual de la empresa?

Hoy tenemos tres grandes líneas de negocio. La primera de ellas es la promoción pura, donde apostamos por proyectos de calidad y sostenibles, siempre certificados BREEAM o LEED que garanticen su respeto por el medio ambiente. Un ejemplo de ello, seguramente uno de los más significativos, es Delfín Tower, la única promoción de obra nueva sostenible en primera línea de la playa de Poniente de Benidorm.

La segunda gran línea está formada por los complejos de apartamentos turísticos. En este campo ofrecemos una visión 360° que consiste no solo en promoverlos, sino también en construirlos y en ocuparnos posteriormente de su gestión y explotación. Actualmente tenemos en desarrollo el complejo Delfín Natura, con 220 unidades, y hemos comprado el Gran Hotel Delfín, para desarrollar más de 270 apartamentos.

## Y luego está la rama senior living...

Así es. Esta tercera línea de negocio se

ha convertido en un área estratégica para nuestra empresa. Comenzó poco a poco y hoy es la que más potencial de crecimiento tiene.

## ¿En qué consiste?

Se trata de complejos residenciales pensados para personas de más de 65 años que quieran disfrutar de la vida con independencia y con todos los servicios y comodidades. No hablamos de residencias para la tercera edad, sino de viviendas para personas que están en perfecto estado y desean vivir a gusto en un emplazamiento con el clima privilegiado como es el de Alicante, puesto que nuestro proyecto estrella es Forum Mare Nostrum, en Alfaz del Pi.

## ¿Qué tipología de viviendas componen el complejo?

Hablamos de viviendas y apartamentos los 120/160 metros cuadrados de superficie. Lo hemos decidido así porque la gran mayoría de personas que vienen a vivir a nuestro complejo proceden de casas o chalets de grandes dimensiones y buscan algo más pequeño, pero sin estrecheces.

## Y con todos los servicios...

Así es. En Alfaz del Pi hacemos algo más que proporcionar un apartamento al cliente; le suministramos también todos los servicios que pueda necesitar. Para ello contamos con un edificio de zonas comunes de más de 4.000 m<sup>2</sup> de superficie donde además de proporcionar servicios de

restauración, ocio o asistencia médica, fomentamos la actividad de los residentes con un sinfín de opciones lúdicas, culturales y gastronómicas.

## ¿Qué diferencia el concepto senior living de Goya de otras alternativas del sector?

Entendemos los complejos senior living solamente si tienen una dimensión grande. Hablamos de un mínimo de 300 unidades, aunque el tamaño ideal es de 500 viviendas. Esto significa una superficie de terreno de unos 120.000 metros cuadrados con 50.000 m<sup>2</sup> de techo edificables. ¿Por qué buscamos esas dimensiones? Porque es en los complejos grandes y con una masa crítica elevada de residentes donde la oferta de actividades es fantástica a unos precios muy interesantes. En nuestro caso, entre otros, servicios de 24 horas de vigilancia, recepción o atención médica. Otro elemento que cuidamos mucho es el emplazamiento.

## El complejo senior living de Alfaz del Pi ofrece viviendas de 200 m<sup>2</sup> y zonas comunes con todos los servicios y actividades

## ¿En qué sentido?

Creemos que nuestros complejos de senior living no tienen que estar en primera línea de playa, ni tampoco junto a un campo de golf. En cambio, sí queremos que se encuentren a un centenar de metros de un pueblo porque a los residentes les gusta salir y disfrutar del entorno. Aunque en el complejo tienen una gran oferta de cocina,



¿a quién no le gusta dar un paseo y tomarse algo en la plaza del pueblo vecino? Considero que ese valor añadido aporta mucho a lo que ponemos a disposición de quienes deciden vivir en nuestros proyectos.

En cualquier caso, si alguien decide no salir del complejo puede vivir sin hacerlo. De hecho, durante las sucesivas olas de la pandemia, en Forum Mare Nostrum no se produjo ni un solo contagio por Covid porque ofrecíamos todos los servicios a domicilio.

## ¿Cuáles son los planes de futuro del grupo en este campo?

El futuro pasa por crecer de forma sólida a partir de la experiencia de nuestro equipo, del cuidado máximo del detalle y de la definición de proyectos que primen la calidad por encima de todo. Ese es nuestro principal valor añadido. Si hablamos de innovación, estamos desarrollando nuevas tecnologías que aplicaremos a nuestros proyectos de senior living que, basados en la sensorial y la inteligencia artificial, nos permitirán mejorar el servicio al residente y también el cuidado de su salud de manera preventiva.

## ¿Habrá nuevos complejos?

Sí. Tenemos planes para exportar este modelo de éxito a otros emplazamientos, tanto en Alicante como en Madrid, Barcelona, Palma de Mallorca, Málaga y Marbella. La excelente acogida de Forum nos hace contemplar con optimismo este tipo de expansión.



Delfin Tower



Forum Mare Nostrum



goyare.com