

“Convertir el patrimonio inmobiliario en dinero es una necesidad para que nuestros mayores puedan vivir mejor”

Luis de Ulíbarri San Vicente Socio fundador y CEO de Senior Plus

España es el tercer país más longevo del mundo y va camino de ocupar el primer puesto con un sistema de pensiones no sostenible.

La opinión de los expertos, encabezada por el Banco de España, es unánime en cuanto a la necesidad de que los mayores dispongan del ahorro concentrado en sus viviendas (que represente más del 85% de su ahorro total).

Sin embargo, existen grandes barreras que dificultan el desarrollo de estas alternativas, entre otras, el desconocimiento de estas soluciones, lo que se pone claramente de manifiesto en el reciente estudio “Percepción de los Productos de Licuación Patrimonial para la Población Senior Española”, desarrollado por la fundación Edad y Vida en colaboración con la Fundación Mapfre y la supervisión del Banco de España. Empresas como Senior Plus operan en este mercado de una forma disruptiva. Conversamos con Luis de Ulíbarri San Vicente, socio fundador y CEO de Senior Plus.

¿Qué es y cuál es el objetivo de Senior Plus?

Somos una sociedad que presta asesoramiento personalizado y gratuito para ayudar a las personas mayores a elegir la mejor opción de disponer de su ahorro inmobiliario, de convertir el ladrillo en dinero, manteniendo la posesión de la vivienda.

El incremento de la longevidad y la constante pérdida de poder adquisitivo hacen que sean necesarias estas soluciones. No obstante, pese a su necesidad, impera el desconocimiento y la falta de un asesoramiento completa. El objetivo de Senior Plus es dotar de transparencia a este mercado, para que los interesados opten por la solución que más les convenga con pleno conocimiento y de forma segura.

¿En qué consiste el servicio de Senior Plus?

Ofrecemos soluciones de licuación inmobiliaria cotizando todas las alternativas, somos los únicos que lo hacemos, y explicamos los pormenores de cada una de ellas.

Esta labor requiere tener experiencia y medios especializados, ya que se trata de



soluciones complejas y divergentes unas de otras.

Para ello, nos apoyamos en proyecciones en función de las concretas circunstancias del interesado y los posibles escenarios futuros (también somos los únicos en hacerlo). Con ello los mayores y sus familias conocerán las ventajas e inconvenientes de cada producto en función de las distintas situaciones a las que se puedan enfrentar en el futuro, y optarán por la que mejor se ajuste a su perfil y necesidades.

¿Cómo surge la empresa?

Surge de la necesidad. Nosotros ya nos dedicamos con anterioridad a la monetización del ahorro inmobiliario, lo hicimos desde Almagro Capital e Inversa Prime Socimi, desde donde introdujimos en España la fórmula denominada “Vivienda Inversa” donde somos los líderes. Ahora bien, nos encontramos con el problema de que los intermediarios de este tipo de operaciones no informaban de forma completa sobre las alternativas existentes y operaban con unos costes elevados (co-

brando tanto del particular como del proveedor), lo que impedía el desarrollo del mercado.

Por ese motivo impulsamos Senior Plus, como un asesor capaz de operar de forma gratuita y de aportar la transparencia que necesitaba el mercado, favoreciendo con ello su desarrollo.

¿Por qué es necesaria una entidad como Senior Plus?

Porque convertir ladrillo en dinero es una necesidad para que nuestros mayores puedan vivir mejor, y es difícil optar por alguna de las alternativas de monetización patrimonial si no se conocen los pormenores de cada una de ellas y los costes de intermediación son elevados.

Senior Plus viene a dar solución a dicha problemática, asesorando de forma segura y completa, y haciéndolo de forma gratuita.

¿Cómo puede Senior Plus ofrecer asesoramiento de forma gratuita?

Los proveedores de este tipo de soluciones ya retribuyen a los intermediarios por el cierre de operaciones, y desde los inicios nos hemos apoyado en una sólida base tecnológica que nos permite operar grandes volúmenes de forma eficiente y personalizada (caso a caso).

Así, a diferencia del resto, la retribución de los proveedores es suficiente, y no necesitamos (ni consideramos conveniente) cargar costes adicionales a los particulares.

¿Nos podría explicar brevemente qué alternativas hay para monetizar el ahorro inmobiliario?

Las principales son aquellas que permiten seguir disponiendo de la vivienda de forma vitalicia, y esta tiene a su vez dos alternativas:

- La solicitud de financiación (pedir dinero prestado que deberá ser devuelto por el interesado o sus herederos) que encabeza el producto denominado “Hipoteca Inversa”.
- La transmisión de la vivienda manteniendo su uso, ya sea por la venta de la “Nuda Propiedad” manteniendo el usufructo, o la venta de la vivienda y su posterior arrendamiento por el vendedor de forma vitalicia, que se denomina “Vivienda Inversa”.

Otras alternativas vienen definidas por disponer de la casa de forma temporal (no vitalicia) o por la transmisión de la vivienda y la contratación de una alternativa habitacional de forma vitalicia bajo alguna de las fórmulas que ofrece el mercado (arrendamiento, co-living, piso tutelado, residencia...)

¿Cuál de estas opciones es mejor?

Sobre el papel no hay alternativas mejores o peores, dependerá de las necesidades de cada persona. Así, lo que debemos averiguar es cuál se adapta mejor a sus concretas circunstancias.

Bajando a la práctica, la mayoría prefiere seguir en su casa y obtener el mayor importe posible. Para ello, la Vivienda Inversa resulta la más segura y eficiente (mucho mejor que la venta de la nuda propiedad). Pero si las necesidades de dinero son menores, la Hipoteca Inversa puede resultar el producto ideal.

Cabe incluso la posibilidad de combinar opciones (por ejemplo, solicitar financiación y con el tiempo vender la vivienda, repagar la deuda, sin perjuicio de mantener su posesión).

Las alternativas son muy diversas. Las dificultades residen en que muchas de estas alternativas se restringen a un determinada zona geográfica o rango de edad, lo que imposibilita su contratación.

Siendo claro, necesitamos que se desarrolle el mercado para que haya más producto y con mayor alcance.

¿Cuál ha sido vuestra trayectoria hasta el momento?

Está siendo positiva. En muy poco tiempo, Senior Plus se ha convertido en claro líder en la intermediación de operaciones de Vivienda Inversa, y ello se basa principalmente en las recomendaciones de sus usuarios.

Como he señalado antes, hemos centrado nuestros esfuerzos e inversión en contar con los mejores recursos tecnológicos y humanos para desarrollar nuestra actividad de la mejor manera, con los más elevados estándares de calidad y al mejor precio, y parece que eso lo reconocen nuestros usuarios. Esperamos seguir así y que nuestro éxito sea fruto del buen trabajo y que, con ello, contribuyamos al desarrollo de este mercado que es tan necesario.

Senior +
VIVE MEJOR

senior-plus.es