

"El Senior Living es una apuesta estratégica a medio largo plazo, no un posicionamiento oportunista"

AYCO y Hesperia World unen experiencia inmobiliaria y gestión en hospitality para desarrollar nuevos modelos residenciales centrados en comunidad, servicios y bienestar.

AYCO Grupo Inmobiliario cuenta con más de 85 años de trayectoria y cotiza en los mercados de Madrid, Barcelona y Bilbao desde 1947. A lo largo de su historia ha desarrollado proyectos residenciales, de oficinas y turísticos, una experiencia que ahora traslada a nuevas tipologías vinculadas a la evolución hacia nuevos formatos.

Pregunta. ¿Por qué AYCO sitúa el Senior Living entre sus prioridades de crecimiento?

Respuesta. Porque responde a una evolución y nueva tendencia estructural: una población que vive más años y en mejores condiciones buscando nuevos servicios. En mercados como EE.UU., Reino Unido o Francia este modelo lleva décadas en desarrollo, y creemos que España tiene además ventajas diferenciales por clima, cultura y calidad de vida. Nuestra apuesta es estratégica y de largo plazo. Entendemos el Independent Senior Living como una propuesta residencial alejada del ámbito asistencial, pensada para distintas etapas de la vida adulta y basada en una combinación de vivienda, servicios, comunidad y bienestar.

P. ¿Qué potencial ofrece la costa española para un Senior Living diferenciado?

R. El clima, entorno, calidad de vida y servicios hacen de determinadas ubicaciones costeras el escenario



José María de Arcas Castro.
Consejero delegado de AYCO.

"No se trata de construir viviendas para mayores, sino de diseñar nuevos modelos residenciales que combinen vivienda, servicios, comunidad y bienestar"

perfecto para este producto. España es una superpotencia turística que ya está viendo cómo parte de ese turismo se convierte en migración permanente de rentas cada vez más

altas, a una escala impensable hace diez años.

Eso abre la puerta a un posicionamiento diferencial, ligado a la calidad de vida activa y la longevidad, con más flexibilidad que la vivienda tradicional. Activos en desarrollo como Santa Margarita, provincia de Cádiz, nos permiten estudiar precisamente esa transformación: de ubicación costera privilegiada a proyecto residencial especializado.

P. ¿Qué aporta la alianza con Hesperia?

R. Incorpora capacidades operativas que complementan nuestros 85 años de historia como promotora inmobiliaria, con sus más de 50 años de gestión hotelera y en otros activos dentro del hospitality, estando presentes en la concepción de cada proyecto desde su origen. La lógica es distinta a la habitual: no hacemos inmobiliario y luego buscamos darle sentido comercial, es el operador quien diseña la solución poniendo al residente en el centro, y AYCO quien ejecuta el desarrollo inmobiliario. Un binomio necesario en un mercado emergente donde faltan este tipo de sinergias.

P. ¿Cómo encaja el Senior Living con la trayectoria histórica de AYCO?

R. De forma muy natural. AYCO desarrolla proyectos inmobiliarios desde 1941, siempre con una misma lógica: identificar nuevas tendencias sociales y darles respuesta con el producto adecuado. El Senior Living supone la evolución natural de esa experiencia hacia una nueva generación residencial. La principal diferencia es que aquí el proyecto se diseña alrededor de una comunidad y una experiencia de vida concreta, definida junto a Hesperia a través de Alta Vita, su brazo operador de este tipo de activos. AYCO aporta su capacidad para identificar ubicaciones, desarrollar proyectos singulares y reposicionar activos, incorporando desde el inicio la visión del operador. El objetivo es pasar de crear espacios donde vivir a crear entornos para una vida más plena.

Más información
www.ayco.es

