

Residencias

ASESORÍA

"LA COMPRA-VENTA DE RESIDENCIAS EXIGE UN GRAN CONOCIMIENTO DEL SECTOR, MUCHA DISCRECIÓN Y COMPROMISO"

InfoGeriatría entrevista a José Luis Herrera, asesor y consultor de empresas, fundador de Mi Residencia. Una compañía que destaca por su enfoque personalizado y profesional en la compra-venta de centros geriátricos, ofreciendo soluciones financieras innovadoras y asegurando la continuidad del personal.

Cómo surge Mi Residencia y qué necesidades detectasteis en el mercado de compraventa y traspaso de residencias geriátricas y centros de día?

La idea surge tras años de conocer el sector por mi trabajo en Asesoría Fiscal Empresarial, tomando conciencia de la importancia que tiene una operación de compra-venta en este sector, tan especializado. Siempre me atrajo el sector geroasistencial y pensé que podría ser positivo aportar mi conocimiento y experiencia, para facilitar estas operaciones.

¿Qué particularidades tiene respecto a otro tipo de activos inmobiliarios?

Las diferencias son muchas y muy destacables, no hablamos de una compra-venta inmobiliaria básica, hablamos de una compra venta de empresa con un activo inmobiliario en un sector muy concreto y específico, además, al mismo tiempo, sensible. Por lo que debes ser un perfecto conocedor del mercado nacional, así como de los aspectos técnicos del mismo, además a tener en cuenta que la normativa está derivada a las Comunidades Autónomas, por lo que es mucho más específico. Hay que añadir la necesidad capital de llevar todas las gestiones

con total privacidad, discreción y sigilo, hasta el mismo día de la firma, es un trabajo muy profesional, con trato totalmente personalizado y directo con la dirección del centro.

Habla de la discreción como una de sus principales señas de identidad. ¿Por qué resulta especialmente importante?

Es el caballo de Troya de una operación de compra-venta en el sector. Una residencia puede funcionar bien, con una ocupación alta y paz social en su equipo técnico humano, pero si se filtra entre trabadores y familiares de residentes que la residencia se está vendiendo, se producirá un desastre que puede derivar en problemas con los trabajadores y familiares de los residentes, ya que es un tema que genera, ansiedad, nerviosismo e inseguridad. A tener en cuenta que estamos en cifras record de absentismo laboral, por lo que si se filtra, cosa que por otra parte es totalmente legítima, se pueden generar serios problemas. Por todo ello, es fundamental gestionar de forma absolutamente confidencial todo el proceso de compra, con total discreción y sigilo.

¿Cómo trabajan estos aspectos en Mi Residencia?

Planificamos la venta Off-Market con máxima privacidad, accediendo a potenciales compradores e inversores cualificados. Lo hacemos tirando de cartera, sin exponer el activo al mercado y, por tanto, a la competencia. Se visitan todas las residencias que trabajamos en todo el territorio nacional para ver, conocer y comprobar, tanto el centro como a la propiedad. Comprobamos de primera mano el producto y se genera un feedback entre Mi Residencia y la dirección, también se acompaña en las posibles visitas que puedan derivarse. Comentar que no se realiza ninguna visita hasta que está todo muy avanzado y entendemos que hay muchas posibilidades de que la operación de compra-venta cristalice.

¿Qué factores determinan actualmente el valor de mercado de una residencia y qué aspectos tienen más peso en una tasación?

Básicamente el número de plazas, porcentaje de privadas, concertadas, estado de conservación, ubicación, nivel de Capex o inversión a realizar, Ebitda de los últimos años, etc. Disponemos de servicio gratuito de Tasación online (www.mi-residencia.es/tasacion-online), donde tras la aportación de algunos datos en conversación telefónica, podemos ofrecer una horquilla de precio en el mercado actual, sin ningún compromiso. A tener en cuenta, que en muchas ocasiones, sobre todo en residencias ubicadas en ámbito rural, nos encontramos que la propiedad ha realizado una tasación oficial homologada por el método de coste, ya que no hay opciones de comparación. Señalar que este método resulta ser menos fiable, pues el valor suele ser mucho más alto, esto da lugar a dudas y discrepancias dado que en muchos casos no coin-



cide con el valor real de mercado. Nuestro trabajo consiste en explicar a la propiedad esta situación sobrevenida y transmitir los valores de mercado reales actuales, dada nuestra experiencia.

¿Cuáles son las principales dificultades que encuentran propietarios y compradores por el camino?

La financiación es un problema común para ambas partes: las entidades bancarias ponen problemas debido al término inventado en el sector llamado "riesgo reputacional". Deniegan operaciones claras, dando cualquier excusa, pero el motivo real es el miedo mediático ante una posible ejecución. Por otra parte, se echa de menos más apoyo por parte de los organismos oficiales a las pymes y al emprendimiento, teniendo en cuenta la labor social a la que se van a destinar esos fondos, es una situación complicada la verdad. Nos vemos obligados a buscar soluciones privadas, pagos delegados, cláusulas penales, alquiler con opción a compra, operaciones reforzadas con garantías adicionales etc.

Respecto al pasivo laboral o plantilla, no hay ningún proble-

ma, normalmente se subroga al 100%, manteniendo todos sus derechos, antigüedades, salarios, categorías etc, Lo que sí, supone un problema en ocasiones, es encontrar personal cualificado del sector, una grave problema teniendo en cuenta la alta demanda. Se deberían hacer campañas de concienciación para fomentar la profesión y fomentar la formación en el sector.

Por último, ¿qué perspectivas tiene el mercado en los próximos años?

Tenemos un problema de relevo generacional: en muchas residencias sus propietarios necesitan jubilarse y sus familiares directos no quieren continuar con el negocio, por lo que en muchas ocasiones necesitan vender. Por otra parte, el Estado necesita de forma imperiosa construir residencias ante la escasez de plazas. En los próximos años vamos a necesitar muchas camas con las generaciones de los 60 y 70, del "baby boom". Es un tema que se viene advirtiendo desde hace tiempo y nadie se pone en serio a solucionarlo.

MI RESIDENCIA
www.miresidencia.es