



PROPUESTA GENERAL DE NEGOCIO
APARTAMENTOS CON ZONAS Y SERVICIOS PARA MAYORES

DOSSIER

¿QUIÉNES SOMOS?

Heriba Inmobiliaria tiene una larga trayectoria de casi 30 años. Estamos especializados en la promoción, gestión e intermediación tanto en la compra-venta de todo tipo de inmuebles, como en el alquiler, y ofrecemos soluciones a medida para nuestros clientes. Nuestro ámbito de trabajo afecta a todo el territorio nacional.

“

especializados en
promoción, gestión e
intermediación en todo
tipo de inmuebles”

- Negociación, búsqueda de inversiones,...
- Especialistas en **comercialización de Co-living**. Apartamentos con **zonas y servicios comunes para mayores**

CONTENIDOS



1 | ¿POR QUÉ, NUESTRO MODELO?



2 | DESCRIPCIÓN DE MODELO



3 | EXPLICACIÓN DEL MODELO
a. Apartamentos
b. Zonas comunes
c. Servicios comunes



4 | DOMÓTICA



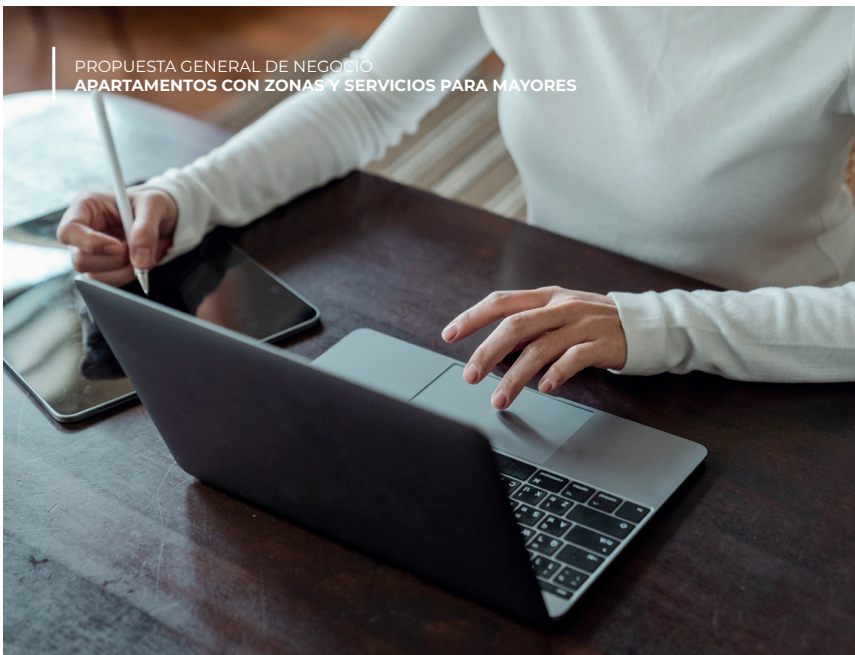
5 | ENERGÍAS RENOVABLES



6 | MODELO DE COMERCIALIZACIÓN



7 | UNA APUESTA DE FUTURO Y DE PRESENTE



7 | ¿POR QUÉ, NUESTRO MODELO?

► MODELO SOCIAL

Lo mejor es para todos los bolsillos

Nosotros creemos firmemente en **crear residenciales aptos** para todos los públicos y gran parte de los bolsillos.

Nuestra experiencia avala que con un control de gastos adecuado (tipología de suelo y ajustes de contrataciones) y una política de beneficios razonables **podemos salir al mercado con precios asequibles para gran parte de la población**

Generador de empleo y relevancia para la localidad de tener una instalación singular

► ALTERNATIVA A LA RESIDENCIA TRADICIONAL

Disfrutar la Vida hasta el final

Respetar la individualidad y la privacidad de cada uno en su apartamento evitando desarraigo familiar y social.

Y apostamos por las zonas comunes que potencie la comunicación y la compañía dentro de un entorno que priorice la calidad de vida en todos los sentidos.

► MEJORANDO LA VIDA DE LAS PERSONAS

Hagamos algo

Nuestra motivación es **crear residenciales singulares que sean una alternativa a las residencias tradicionales** mejorando la calidad de los servicios de control de salud y bienestar que permita mantener el entorno familiar y afectivo de los usuarios, al mismo tiempo que se generan nuevas relaciones al ritmo de la convivencia.

2 | DESCRIPCIÓN DEL MODELO

Apartamentos 1 ó 2 habitaciones con Zonas y Servicios Comunes para Público Sénior (55 años o más)

Flexibilidad

➤ Acorde a zona y estudio de mercado se puede modificar:

- 1. El público objetivo.** El proyecto base está dirigido a **público sénior mayor de 55 años**. En algunos ámbitos se puede explorar un público ligeramente más joven o simplemente no poner barrera de edad alguna.
- 2. Servicios comunes.** En función del público objetivo **modificar la carga de los servicios comunes** y por lo tanto la CUOTA MENSUAL
- 3. Alquiler o venta.**
- 4. Dimensionamiento** (nº de apartamentos)





3 | EXPLICACIÓN DEL MODELO

El proyecto residencial MODELO se asienta sobre tres pilares básicos:

- 1 Viviendas privadas con** 1 ó 2 habitaciones con equipamiento domótico y todas las previsiones propias de una instalación geriátrica.
- 2 Zonas comunes** que den soporte a los servicios sanitarios previstos, la salud, seguridad y fortalezca la comunicación entre los vecinos.
- 2 Servicios comunes** Las líneas principales de trabajo son: asistenciales, médicas, salud y bienestar. Gestión de proveedores de servicios pagados mes a mes por cada uno de los usuarios.



3 | EXPLICACIÓN DEL MODELO

Apartamentos.

Imprescindibles:

Terrazas amplias o jardín en cada vivienda. -espacios abiertos-

- **Equipamiento domótico y de conectividad a la altura del S:XXI.**

Nos apoyamos en la **tecnología para hacer la vida más fácil** y potenciamos la conectividad a través de la video-asistencia, telemedicina, y comunicaciones con **asistentes y vigilantes del residencial** –hacia fuera y hacia dentro-

- **Energías renovables (propuesta de fotovoltaico + aerotermia con suelo radiante.**

Las dimensiones de cada uno de los apartamentos varían según proyecto y legislación (de 45 a 65 m² útiles).

- **El Residencial consta de xx apartamentos de 1 ó 2 habitaciones**

(dependerá de superficie a ocupar, % de habitabilidad según ley, y la sostenibilidad del nº de servicios y cuantía económica de los mismos)



Todas ellas llevan incluidos en el precio un TRASTERO. Y la posibilidad de adquirir un GARAJE”

Precios según mercado y propiedad del suelo



3 | EXPLICACIÓN DEL MODELO

Zonas comunes

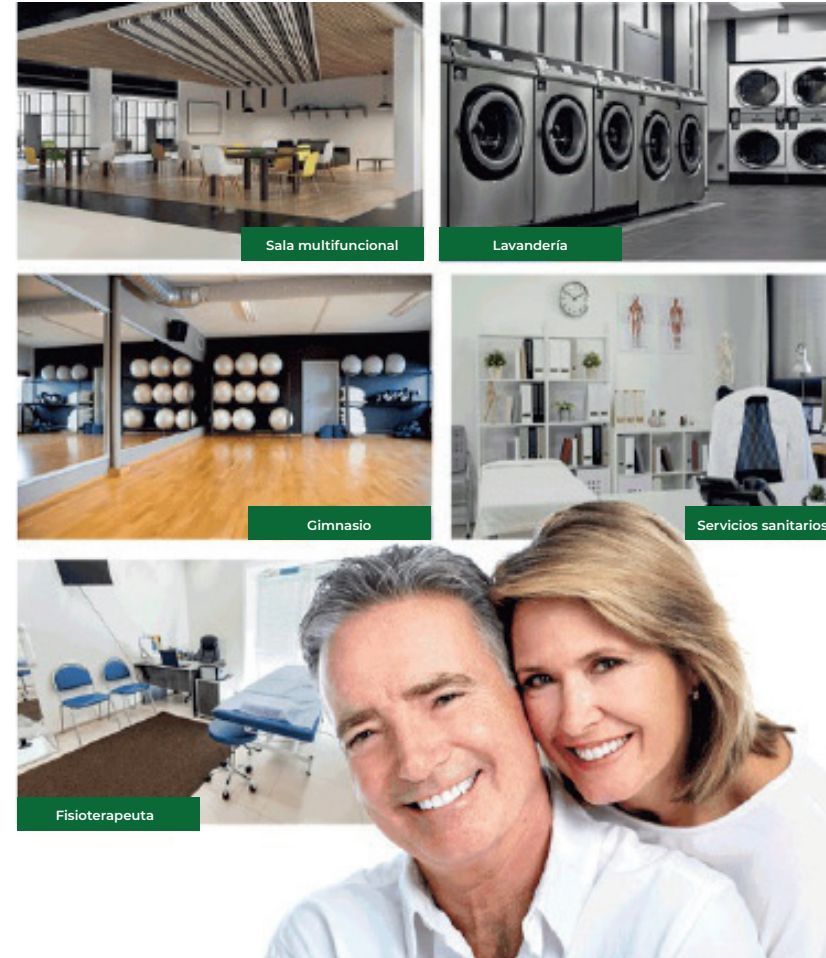
Se pueden proyectar las estancias que sean necesarias según tamaño de proyecto y actividades previstas

➤ El proyecto MODELO diseña un conjunto de zonas comunes para el uso individual y compartido. Entre otros está proyectado:

- Gimnasio, Piscina.
- Salones y espacios sociales de usos múltiples
- Lavandería (con monedas)
- Jardines y terrazas comunes en planta baja y cubierta
- Consulta de enfermería Y fisioterapia
- Zona de catering y cocina

Flexibilidad

➤ En función de la zona, clima y espacios disponibles se puede incorporar elementos como piscina



3 | EXPLICACIÓN DEL MODELO

Servicios comunes

- **Básico:** bloque común de servicios para todos los apartamentos de los cooperativistas y que establecerá una cuota fija mensual de **220€-250€**
- **A la carta:** cada apartamento podría acceder a un segundo bloque de servicios.

SISTEMA JUSTO Y TAN PROFUNDO CÓMO SE PRECISE

- Es imprescindible un tratamiento de **2 velocidades: Servicios Básicos para todos bajo cuota.** Y un segundo bloque **A LA CARTA** que personalice la gestión y que pague cada uno.

- En función de la zona, **4 PILARES:**

- 1 Limpieza y mantenimiento
- 2 Asistencial y médico
- 3 Seguridad
- 4 Actividades de animación



4 | DOMÓTICA

La Domótica ha llegado para hacer nuestra vida más fácil. Las herramientas que ponemos al servicio del residencial hará que en nuestro día a día estemos más y mejor conectados, vivamos más seguros y hagamos una gestión de la energía más sostenible y económica.

- El edificio tendrá un **centro de control en la conserjería**, al que reportarán todos los sistemas de alarmas del edificio y de los apartamentos.
- Todo se podrá **gobernar de un modo muy simple desde tu móvil**, por voz y con el mando muy intuitivo que facilite la gestión.

En la práctica hemos dividido sus aplicaciones bajo 3 ejes:

- 1 SEGURIDAD:**
Control de acceso con tarjeta, de perímetro, cámaras de video-vigilancia, vídeo-portero, detectores de incendios, cámaras inteligentes, sensores de caídas, control de errantes, control de agua y fuego, e integración del servicio Domo-Mayor.
- 2 AHORRO:**
Programa de calefacción-aire acondicionado, detectores de presencia para el servicio de luces, Programacion movimiento toldos y persianas, luces, control monitorización de protección solar, control de electrodomésticos y aparatos eléctricos.
- 3 MEDICINA Y ASISTENCIA:**
Todas las opciones de telemedicina y teleasistencia que están en el mercado. Consultas médicas por el televisor, medición de constantes vitales, teleasistencia para urgencias, control de errantes de movimiento y mucho más.





5 | USO DE ENERGÍAS RENOVABLES

Modelo energético S. XXI

- Posibilidad de incluir en proyecto **sistema energético eficiente y renovable.**
- Se estudiaría la idoneidad del tipo de implantación **Aerotermia, geotermia, fotovoltaica, suelo radiante, mixtas,...**





6 | MODELO DE COMERCIALIZACIÓN

- 1 ESTUDIO DE MERCADO:**
Nos dirigimos a un público muy específico y en constante crecimiento durante los próximos 20 años. Demanda muy superior a oferta. Adecuación de precios –según zona- a situación de mercado.
- 2 PRODUCTO:**
Por nuestra experiencia tenemos identificados las fortalezas y la profundidad de un servicio. En este sentido permite una flexibilidad infinita en su grado de implementación y origen de comprador.
- 3 PRODUCTO ÚNICO:**
Ofrecemos un producto muy específico. Además muy poco desarrollado en ESPAÑA. Todos los índices de mercado augura un futuro con mucha más demanda que oferta.
- 4 PRODUCTO ÚNICO:**
Aplicación según target. Mix de procesos analógicos y digitales. Se desarrolla en diapositivas posteriores-



Prioridad para el usuario local

7 | UNA APUESTA DE FUTURO, Y DE PRESENTE

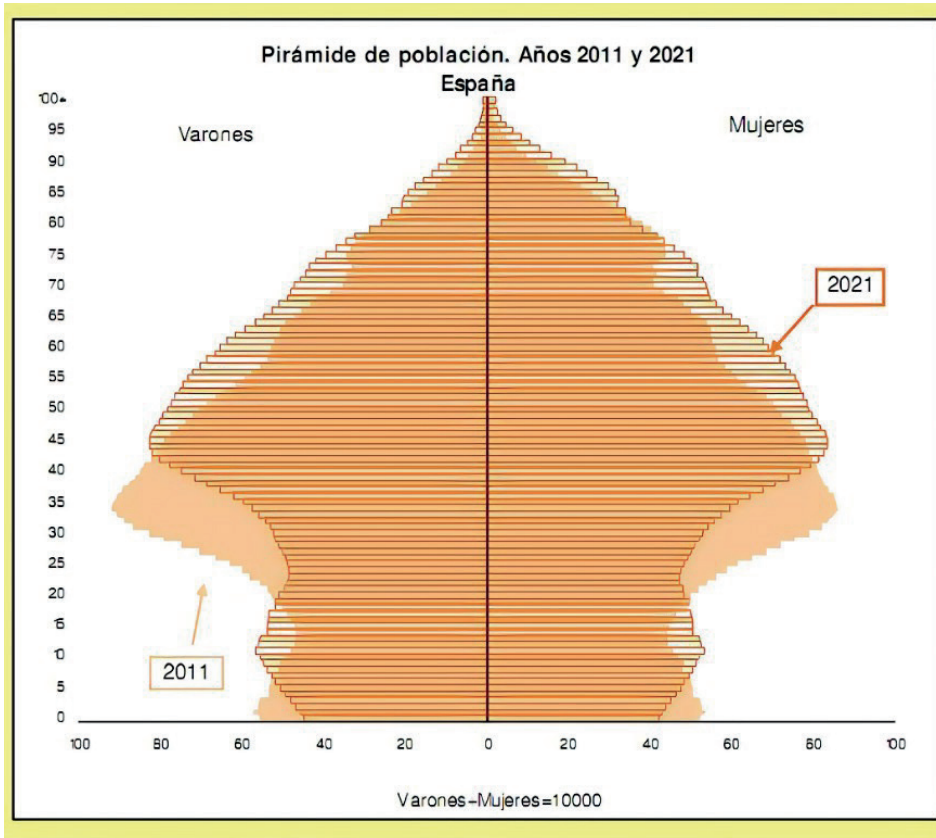
Contexto

- › Pensión media en España es de **1.140 euros mensuales por jubilación y de 713 euros** por viudedad.
- › Precio medio en 2021 de una plaza en una residencia de mayores privada en España es de **1.830,54 euros al mes**.

Situación de mercado

- › El número de plazas en residencias de mayores en España asciende a 389.031, de las cuales el 62 % son de financiación pública, mientras que el 38 % son privadas.
- › Si se tiene en cuenta que **en España hay 9,2 millones de personas mayores de 65 años**, el país necesitaría 70.000 nuevas plazas residenciales para alcanzar las cuotas recomendadas por la Organización Mundial de la Salud (OMS).





Fuente: Proyección de Población a Corto Plazo 2.011-2.021

7 | UNA APUESTA DE FUTURO, Y DE PRESENTE

Pirámide poblacional

- España se encuentra ante el desafío de ubicar a las generaciones de boomers.
- Si ahora mismo estamos por debajo de los índices recomendados por la OMS, ¿Qué va a ocurrir en los próximos 20 años?

← Datos extraídos del I.N.E. (Instituto Nacional de Estadística)

↓
Mirar siguiente diapositiva

7 | UNA APUESTA DE FUTURO, Y DE PRESENTE

Pirámide poblacional

2020			
Rango de edades	Hombres	Mujeres	TOTAL
45-49 Años	1.986.659	1.926.866	3.895.525
50-54 Años	1.828.215	1.840.434	3.668.449
55-59 Años	1.652.558	1.712.299	3.364.857
60-64 Años	1.410.111	1.502.653	2.912.764
65-69 Años	1.153.768	1.270.544	2.424.312
70-74 Años	1.020.478	1.191.698	2.212.176
75-79 Años	773.823	970.046	1.747.869
80-84 Años	513.692	759.379	1.273.071
85-89 Años	361.072	634.714	996.416
90-94 Años	133.032	302.885	435.917
95-99 Años	27.305	84.007	111.312
100 Años y más	3.732	13.576	17.308
TOTALES	10.846.875	12.213.011	23.059.886
TOTAL >65 Años	3.987.532	5.230.849	9.218.381

Incorporación	Hombres	Mujeres	TOTAL	%Incremento
PROX. 5 AÑOS	1.153.768	1.270.544	2.424.312	26,3%
PROX. 10 AÑOS	3.062.669	3.214.862	6.277.531	68,1%
PROX. 15 AÑOS	4.890.684	5.055.296	9.945.980	107,9%
PROX. 20 AÑOS	6.859.343	6.982.162	13.841.505	150,2%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

- Realizando un análisis mínimo de la evolución de la población en los próximos 20 años la primera conclusión que podemos obtener es que los mayores de 65 años se van a convertir en el segmento poblacional con más posibilidades de negocio.

7 | UNA APUESTA DE FUTURO, Y DE PRESENTE

Alternativa a un modelo obsoleto



Sólo un 4% del usuario de residencias quiere estar allí

- › Basándonos en los motivos de descontento más habituales de los usuarios de residencias en la actualidad ofrecemos un producto diferencial que comparte con el modelo convencional los factores de asistencia, ayuda al anciano, medicina preventiva, seguimiento de tratamientos, teleasistencia y telemedicina.

¿Aspecto diferencial?

- › El cliente está en su casa y combate el desarraigo manteniendo libertad de actuación con familiares, amigos y en su ciudad.
- › Cuidado más real combinando el factor humano profesional con la monitorización que permite la tecnología.
- › Un precio mucho más económico, con la particularidad que la inversión en su salud y bienestar quedará para herederos



GRACIAS