

Carlos A. Martínez Cerezo Presidente y consejero delegado de Grupo Retiro

«La vivienda debe utilizarse para que los mayores vivan en mejores condiciones»

JUAN DELGADO

Grupo Retiro es la empresa pionera y líder en España en comercialización y gestión de las rentas vitalicias inmobiliarias, hipotecas inversas y compraventa con alquiler de viviendas de personas mayores. Carlos A. Martínez Cerezo es su fundador, así como su presidente y consejero delegado.

– ¿Cuál es la razón de ser del Grupo Retiro?

– Dar soluciones inmobiliarias y financieras a los mayores a través de sus viviendas. Que esas personas puedan rentabilizar su patrimonio inmobiliario y que éste se convierta en su mejor plan de pensiones.

– ¿Cuándo detectó la existencia de un nicho de mercado en este segmento de población?

– Constituí el Grupo Retiro en 1996 tras analizar diferentes casos de mayores y concluir que existía un colectivo numeroso de propietarios de sus viviendas con pensiones muy bajas y que querían seguir residiendo en su casa de siempre. Esto nos llevó a considerar que un producto como el de las rentas vitalicias inmobiliarias era la mejor manera de que pudieran incrementar sus recursos y mejorar su calidad de vida.

– ¿Hay mucha competencia en el sector?

– No existe ninguna compañía que tenga ni el desarrollo, ni la implantación, ni el nivel de profesionalidad, ni el enfoque empresarial de la nuestra.

– ¿Ha habido intentos de imitarles?

– Prácticamente, no. Nuestro trabajo es muy vocacional y disciplinado. Requiere unos conocimientos y una preparación muy amplios, ya que nuestra tarea abarca aspectos jurídi-

cos, fiscales, financieros, actuariales, inmobiliarios y administrativos que, naturalmente, hacen muy difícil la puesta en marcha de un proyecto de esta envergadura.

– ¿Compañías como las que usted dirige tienen mayor cuota de mercado en el entorno europeo que en nuestro propio país?

– Sin duda, los productos que comercializamos y gestionamos están más desarrollados en otros países, especialmente la hipoteca inversa en los anglosajones y la renta vitalicia inmobiliaria

en los anglosajones. Son más proclives a que los mayores echen mano de todos los recursos que tienen a su disposición y piensan menos en lo que dejarán a los suyos. La cultura española de la herencia ha ralentizado su implantación. Afortunadamente, esta concepción está cambiando en los últimos años. No obstante, conviene subrayar que la renta vitalicia lleva regulada en nuestro Código Civil desde 1889.

– De todos los productos y servicios que proponen, ¿cuál es el que tiene más éxito?

– La renta vitalicia inmobiliaria. Es un contrato mediante el que una persona mayor transmite la nuda propiedad de su vivienda a cambio de una renta mensual con carácter vitalicio y reservándose a la vez el derecho de usufructo de su vivienda hasta su fallecimiento. Además, dejan de pagar para siempre los recibos de IBI, las derramas extraordinarias de la comunidad y el seguro del continente.

– ¿Están preparados nuestros mayores para entender la oferta de una empresa como Grupo Retiro? ¿Tienen que hacer mucha labor de persuasión y mentalización?

EL PERFIL

El presidente y consejero delegado del Grupo Retiro cuenta con una dilatada experiencia, tanto en el ámbito de la asesoría y la consultoría como en la gestión de empresas.

Carlos A. Martínez Cerezo es abogado, diplomado en tributación, graduado social, gestor administrativo, corredor de seguros y administrador de fincas.



C. PASTRANO

– Nuestro trabajo es informar a los mayores y a sus entornos familiares de la existencia en España de esta oferta y del trabajo de asesoramiento integral que representa la gestión del Grupo Retiro para que puedan contratar aquella alternativa que mejor resuelva sus particulares necesidades o deseos. Las personas mayores son cada vez más conscientes de las enormes ventajas que representan todos ellos.

– ¿Qué garantías tienen estos productos para las personas mayores?

– Las garantías legales son plenas, ya que en todos los casos se firman escritura ante notario, se inscribe en el Registro de la Propiedad y en el caso de la renta vitalicia inmobiliaria se incluye una condición resolutoria para que, en caso de impago de alguna de las rentas, revierta de nuevo el pleno dominio o la propiedad a su titular.

«La cultura de la herencia ha ralentizado la implantación de soluciones inmobiliarias»

– ¿Cómo ha afectado la crisis a Grupo Retiro?

– Realmente, la difícil situación económica de muchos mayores con la pérdida de

poder adquisitivo de las pensiones y los recortes en las prestaciones sociales han hecho que su situación económica se fuese complicando, incrementándose el interés por nuestros productos. Además, muchas personas se han visto obligadas a ayudar a sus familiares más cercanos.

– ¿Falta infraestructura para atender a los mayores?

– Recursos hay, el problema es que no están bien organizados. La vivienda debe utilizarse para que nuestros mayores tengan mejores condiciones de vida. Que después de muchos años de trabajo, esfuerzo, sacrificio y ahorro, deben sacar beneficio del patrimonio acumulado y no destinarlo a la herencia de los hijos.

Servicios pioneros

Carlos A. Martínez Cerezo puso la primera piedra del Grupo Retiro en 1988 con la creación de Grupo Menorca Corredores de Seguros S. L. En los años siguientes se constituyeron las otras dos empresas

que lo integran: Grupo Renta Vitalicia Mayores y Viviendas Tercera Edad. Es la única compañía que realiza, a través de sus sociedades, la gestión integral del patrimonio inmobiliario de las personas mayores. Fue

pionero creando otros productos y está convencido de que hay que ayudar a los mayores a que tengan una mayor calidad de vida disfrutando de los bienes conseguidos gracias a su trabajo y esfuerzo.