

Urbas compra el 90% de Fortia Healthcare y se posiciona en el segmento Senior con un pipeline potencial de hasta 5.000 plazas

La compañía cotizada crea una nueva área de negocio para desarrollar y gestionar centros residenciales y sociosanitarios

- El equipo de Fortia está liderado por Rafael Iglesias, Antonio Reus e Ignacio Díaz, con más de 45 centros para mayores y Senior Living en su track record, y participación en decenas de proyectos de inversión en el sector
- El objetivo es alcanzar 2.000 plazas en funcionamiento en 2025 y llegar a 5.000 en 2030
- URBAS avanza en su estrategia de diversificación en el sector Senior y Healthcare sumando la gestión directa e integral de los centros residenciales a los servicios de desarrollo inmobiliario y construcción de los proyectos inmobiliarios

Madrid, 9 de Mayo de 2022– URBAS ha lanzado una **nueva área de negocio** para desarrollar en España centros residenciales y sociosanitarios focalizados en el segmento Senior.

La compañía cotizada lanza esta nueva actividad tras la **compra de Fortia Healthcare** –especializada en residencias de mayores, Senior Living y Senior Housing, centros de día, viviendas tuteladas, servicios hospitalarios, atención domiciliaria, teleasistencia y servicios sanitarios digitales–, **posicionándose así en el mercado con un portfolio potencial de 5.000 plazas.**

Esta operación se suma al acuerdo marco firmado con la socimi belga Care Property Invest el pasado mes de enero para la adquisición de suelos y la ejecución completa de proyectos 'llave en mano' en Madrid, Andalucía, Comunidad Valenciana, Galicia y Aragón, con un valor potencial global de hasta 140 millones de euros. Ahora, con esta nueva línea de negocio, URBAS avanza en su estrategia de diversificación en el sector Senior y Healthcare **sumando la gestión directa e integral de centros residenciales y sociosanitarios a los servicios de desarrollo inmobiliario y construcción de los proyectos residenciales.**

Las previsiones de esta nueva actividad de negocio pasan por alcanzar **2.000 plazas en funcionamiento en 2025 y llegar a las 5.000 en 2030** para convertirse en uno de los operadores de referencia del mercado. Estos objetivos están avalados por la simbiosis perfecta entre URBAS –con experiencia en compraventa y gestión de suelo, promoción residencial y capacidad constructora– y **el equipo de Fortia –liderado por Rafael Iglesias, Antonio Reus e Ignacio Díaz–**, con más de 45 centros para mayores y Senior Living en su track record, y participación en decenas de proyectos de inversión en el sector.

Un mercado de oportunidades

El mercado español ofrece unas oportunidades inmejorables para seguir creciendo de manera sostenible en el segmento de las residencias de mayores y el Senior Living. *“El creciente interés inversor por este segmento se apoya en firmes fundamentos como el déficit estructural de plazas de calidad y la antigüedad del stock existente, el envejecimiento de la población y la seguridad de una demanda creciente”*, explica **Juan Antonio Acedo, Presidente de URBAS.**

La creciente demanda de este asset class, hacen del sector Senior una de las opciones más atractivas para los fondos. *“Sin embargo, los operadores están teniendo dificultades para atender los tickets de los grandes inversores, lo que se evidencia por la escasez de compañías operadoras cualificadas para atender el ritmo de crecimiento necesario de creación de plazas asistenciales en nuestro mercado. Nosotros lo tenemos identificado y lo hemos convertido en una oportunidad de negocio y de valor para nuestros accionistas”*, señala **Acedo**. Precisamente, uno de los focos de crecimiento y expansión de URBAS será potenciar el segmento de Senior Housing y Senior Living, modelos residenciales en tendencia creciente en todo el mundo y que en España tienen un gran potencial de desarrollo por la falta de centros residenciales y operadoras.

Para cumplir con los objetivos de la Organización Mundial de la Salud, España tiene actualmente un déficit de más de 70.000 plazas, mientras que la evolución demográfica incrementará este déficit en 11.000 plazas cada año. Con la creación de esta nueva línea de actividad, URBAS amplía la diversificación de su negocio para responder a las necesidades del mercado asistencial, y lo hace aplicando **los criterios de ESG, sostenibilidad e innovación** de la compañía en toda la cadena de valor, desde los procesos de inversión, hasta el desarrollo y la gestión de los propios centros, con el foco siempre puesto en las personas y sus familias.

Con la compra de Fortia Healthcare y la creación del negocio Senior, URBAS consolida su estrategia de crecimiento, da mucha visibilidad y mejora las previsiones de su Plan de Negocio que inicialmente prevé alcanzar en 2025 más de 2.000 millones euros de capitalización, más de 1.000 millones de facturación y un EBITDA de casi 150 millones.

Equipo Fortia Healthcare

Rafael Iglesias

Dilatada experiencia en procesos estratégicos dentro del ámbito financiero y, específicamente, en la industria de la salud en los sectores público y privado. Más de 25 años en el sector sociosanitario, ocupando puestos de responsabilidad en dos de las mayores empresas de residencias de mayores en España y asesorando al gobierno español sobre la legislación del sector. CEO de Grupo Sanyres (Actualmente Grupo Orpea), CEO de Grupo Amma (Actualmente Grupo Amavir) y Vicepresidente del área económica financiera de EDAD & VIDA. (Fundación para el desarrollo de la calidad de vida de las Personas Mayores), entre otros.

Antonio Reus

Experiencia reconocida en la industria del asesoramiento en inversiones y consultoría. Destaca su trayectoria dentro del área de inversiones corporativas de La Caixa y como responsable del área de private equity de Sa Nostra. Ha sido miembro de consejos de administración en compañías de sectores diversos, destacando su posición como consejero y miembro del comité de auditoría interna de la empresa cotizada Fersa (actualmente Audaz Renovables) así como consejero de una gestora de residencias y un vehículo inversor en residencias.

Ignacio Díaz

Amplia experiencia como director financiero y de negocio en diferentes compañías. Creador y gestor de equipos internacionales (Europa y América) en entornos competitivos. Ha sido consejero en ATOM Socimi hotelera, miembro del equipo de dirección de NH Hoteles, creador de negocios propios (Lobby Consultancy Services).