



# Envejecimiento, economía y senior housing, una oportunidad en el sector inmobiliario

20 mayo 2020

**Por José Antonio Granero. Socio Fundador de CGR Arquitectos y ENTREABIERTO; e Iñaki Ortega. Director de Deusto Business School y profesor de la Universidad Internacional de La Rioja (UNIR)**

*La Unión Europea (inspirada en la OCDE y en el World Economic Forum) ha definido la economía plateada con el título de 'silver economy' o 'economía de las canas'. Son el conjunto de las oportunidades derivadas del impacto económico y social de las actividades realizadas y demandadas por la población mayor de 55 años. Conforme a datos oficiales, supondrán en 2025 casi el 40% de los empleos europeos y uno de cada tres euros de la riqueza medida por el PIB. Sin duda será un gran revulsivo salir al encuentro de las necesidades de la población mayor.*

Cada día más personas viven más tiempo en mejores condiciones, estamos ganando años y calidad de vida. En 30 años la población de personas mayores se duplicará y, según la ONU, en 2050 España será el país más viejo del mundo, con un 40% de su población mayor de 65 años. Habrá más personas mayores de 65 años que jóvenes menores de 15.

Pero, ¿a qué nos referimos con los términos de tercera edad, mayores o ancianos? El umbral de envejecimiento se encuentra descontando 10 o 15 años a la esperanza de vida. Con una esperanza de 90 años el envejecimiento empezaría entre los 75 y 80 años, y en una vida de más de 100 años, como a la que nos aproximamos, esto será a partir de los 85 o 90.

Antes, la vida distinguía tres etapas: juventud, madurez y ancianidad. Hoy ya es muy diferente, quizás empecemos a hablar de cuatro edades, hay una nueva tercera edad de mayor realización personal, y aparece una cuarta edad de vejez asistida, de dependencia.

Esta generación es la más numerosa de la historia, la mejor educada y formada profesionalmente. Tienen las cosas claras, saben lo que quieren y cómo lo quieren y, por supuesto, saben lo que se pueden o no permitir, con ganas de vivir plenamente. Les queda una vida repleta de tiempo, con miles de cosas por aprender y por hacer, sin prisas y liberados de responsabilidades familiares y que valoran la calidad de vida y el bienestar personal.

Después de la tradicional vida laboral, resta mucho tiempo para cambiar de actividad, saborear nuevas experiencias, planificarnos y disfrutar activamente. Todo ello entrañará cambios sustanciales en la organización de la sociedad, en la relación entre generaciones y en la ecuación entre trabajo y ocio.



Hay una nueva generación de mayores, un nuevo modelo de sociedad, que demanda nuevas formas de vida durante esa etapa. El envejecimiento poblacional, nuevos roles familiares y el deseo de una vida independiente, de autonomía, van en la línea de ‘continuar’ viviendo frente al concepto de ‘retiro’.

A esto se une el desafío de los mayores como productores y consumidores. El futuro de la economía está en los mayores, su capacidad económica y de consumo. La generación de las canas ya no quiere esperar pacientemente a la muerte sino vivir con intensidad esos años; de hecho, hoy el 40% del gasto en ocio tiene su origen en mayores de 55 años, que son los que disponen de más del 70% de la renta.

### **La ciudad de las canas**

En España, dos de cada tres viviendas no son accesibles. Si a este dato le añadimos que nueve de cada diez jubilados tienen una vivienda en propiedad, nos indica el ingente reto que hay que afrontar para conseguir espacios dignos donde envejecer. Los mayores de 60 años disponen, por lo tanto, de una vivienda, pero no sirve para los dependientes cuando la tendencia es a permanecer en el hogar, ya que el entorno familiar es el mejor método para un envejecimiento saludable. Adaptar la vivienda, compartirla, adquirir una nueva, alquilar una adaptada o vivir en residencias para mayores o en apartamentos tutelados son algunas de las soluciones que darán una oportunidad a la industria inmobiliaria y de la construcción.

El año 2020 pasará a la historia por la pandemia del coronavirus. El Covid-19 se ha cebado con los mayores, siendo 9 de cada 10 fallecidos personas de más de 65 años. Los datos han sido especialmente escalofriantes para los mayores alojados en residencias de ancianos, que se han convertido en la zona cero de la catástrofe sanitaria. No obstante, habrá que seguir construyendo y gestionando residencias de mayores. En España existen algo más de 4.000 residencias privadas con una capacidad que no llega a 300.000 personas, que representan una parte muy pequeña de la población sénior, no de mañana sino de hoy, en concreto un 3 por ciento del número de mayores de 65 años.

En este sentido, y sin duda espoleados por esta epidemia, surgirá una nueva generación de estas instalaciones con nuevos modelos de diseños arquitectónicos y fórmulas organizativas y de gestión lo más similares al hogar. Lugares de vida donde se garantice la intimidad, se personalice el cuidado y en los que se evite la continua rotación de profesionales. Por ejemplo, la cifra de alemanes jubilados que residen fuera de su país de nacimiento se estima que llega a unos 200.000; algunos de ellos residen incluso en Tailandia, donde se han construido complejos hoteleros destinados especialmente al cuidado de alemanes y al tratamiento de enfermedades mentales como la demencia senil o el Alzheimer. Empieza a hacerse realidad el sueño de aquellos jubilados británicos que en la película *El exótico Hotel Marigold* buscaban en la India un idílico retiro.

La vejez debe tener cabida en nuestra sociedad, igual que la discapacidad, con la dignidad de una etapa más de la vida. La segregación de la vejez y su desconexión del día a día, hoy ya no tiene sentido, necesitamos una ciudad para todas las edades. No es razonable la



exclusión física del espacio compartido de los mayores segregándolos en ámbitos propios. La convivencia de distintas edades, economías, intereses y formas de vida es la riqueza de la ciudad mediterránea, de su calidad de vida y sociabilidad.

La sociedad está cada vez más concienciada de las necesidades diversas de las personas. La accesibilidad no es sólo para discapacitados, sino universal. Un porcentaje de mayores experimenta problemas de movilidad, el radio de acción en su cotidianeidad de una persona mayor de 70 años es inferior a 2 km. La ciudad para todas las edades precisa de mayor densidad, atomización de servicios y equipamientos repartidos de manera homogénea en una sociedad intergeneracional.

No basta la eliminación de barreras arquitectónicas, debemos ir adaptando nuestros espacios públicos y privados a las necesidades de hoy y futuras. El diseño del entorno determina la calidad de vida en la vejez y afecta tanto a la capacidad de desarrollar su vida de forma independiente como al mantenimiento de relaciones sociales. Entornos físicos accesibles, amigables y tecnológicamente avanzados, promueven el envejecimiento activo y saludable, con buena calidad de vida sin limitar sus capacidades.

Necesitamos una ciudad con un mobiliario urbano y aseos accesibles, espacios para descansar, con vegetación y sombra. Una ciudad con servicios a la carta, con información y orientación inclusiva e integradora, sistemas de alarma, pavimentos inteligentes que se adapten a las decisiones del usuario y que sean flexibles y reversibles en sus soluciones.

La vivienda constituye un factor determinante de la calidad de vida, junto a indicadores como el bienestar físico, emocional y material, o las relaciones personales y la socialización con amigos, vecinos y familia. Una vivienda inadecuada constituye un factor agravante de la fragilidad y la dependencia. El objetivo debe ser aumentar la independencia y mejorar el desempeño de la vida diaria.

Las respuestas a las necesidades de alojamiento de los mayores no han de ser siempre las mismas. En ese sentido, cada vez más aparecerán fórmulas para compartir vivienda, en especial con carácter intergeneracional: los mayores poseen casas y los jóvenes necesitan un hogar donde vivir. También, y de forma paralela a la red de plazas residenciales tradicionales, han surgido diversas alternativas de alojamiento para personas mayores con necesidades especiales, pero con niveles de autonomía personal importantes. Estos alojamientos reciben diversas denominaciones: viviendas comunitarias, viviendas tuteladas, pisos tutelados, unidades de convivencia o alojamientos polivalentes.

El parque de viviendas y el entorno de construcción no están preparados para satisfacer las necesidades de los mayores. Existen dos vertientes de actuación en las que, tanto las administraciones como la iniciativa privada, tienen un reto y oportunidad de intervención que puede resolverse con la tan deseada colaboración público-privada. La adaptación o reforma, ya comentada, y la nueva oferta que llamamos senior housing.



El senior housing es un elemento de valor y un gran reto para el sector inmobiliario y la industria de la construcción, por tratarse de una oferta especializada y heterogénea para personas con necesidades diferentes o que precisan de ciertos servicios. Existe un nicho de mercado en personas mayores no dependientes o en grado muy bajo, y falta un cambio de mentalidad que desarrolle nuevas alternativas.

Pero, en definitiva, hablamos de vivienda, del equilibrio entre lo íntimo y lo social, entre la función y la emoción, entre el cómo queremos vivir y cómo queremos que nos vean. La casa es motivadora de una forma de vida, conforma conductas y debemos empezar a alejarnos de patrones antiguos.

Las nuevas necesidades no solo serán cuantitativas, los aspectos cualitativos y diferenciales que aporten las nuevas viviendas senior tendrán cada vez mayor importancia. Son sustanciales los valores de diseño, calidad del espacio, flexibilidad, confort, luz y la integración natural y paisajista de vivir en armonía con la naturaleza. A ellos se unen los de funcionalidad, accesibilidad, tecnología y sostenibilidad, íntimamente unidos a la calidad de la arquitectura.

Existe una dinámica de transformación de la oferta residencial orientada a seniors en EEUU, Canadá, Dinamarca, Holanda o Reino Unido, en modelos como viviendas asistidas, cohousing, complejos intergeneracionales, certificación senior-friendly, no son un invento nuevo y son referencia hace más de 50 años.

Frente a las residencias de tercera edad, de carácter asistencial, los modelos de senior housing se basan en un modelo de 'envejecimiento en casa'. Permiten conservar la autonomía y el bienestar y calidad de vida de vivir en comunidad, en un modelo equilibrado y capacitante de las personas, al maximizar las competencias y compensar, con apoyo y estímulos, el proceso de envejecimiento.

Si las Senior Homes son apartamentos con servicios especializados, en el cohousing hay una reflexión previa de los residentes sobre el lugar y la actividad que quieren desarrollar, siendo ellos los creadores del entorno donde vivirán integrados y de acuerdo con sus preferencias. Está regulado con normativa de vivienda, forma jurídica y financiación específica con participación público-privada. Retoma ideas del urbanismo de ciudades-jardín, vivir en comunidad en pequeños núcleos autogestionados, con industria, servicios y espacios públicos.

La diferencia entre cohousing y los 'apartamentos con servicios' no está solamente en su arquitectura. El diseño debe asegurar la privacidad e intimidad a la vez que facilita la vida activa en comunidad, un equilibrio entre vida privada y comunitaria. Viviendas de uso privativo en torno a unas zonas comunes donde se desarrollan actividades comunitarias, que en el caso del cohousing tienen además una componente social de participación y autogestión desde la fase de diseño.



Se trata de generar un entorno favorecedor de la actividad y estimulante, basado en la flexibilidad para adaptarse a las necesidades cambiantes del proceso de envejecimiento y de cada comunidad a su contexto cultural particular. Es pues una alternativa al residencial tradicional de alta calidad y sostenible.

### **La economía plateada en el inmobiliario**

En el último MIPIM de Cannes (sin saber la tragedia que se cernía con la pandemia) los delegados en la reunión sobre inversiones en vivienda y atención sanitaria de Real Asset Media, escucharon que los países del sur de Europa son los que tienen los mercados por desarrollar y ofrecen las mejores oportunidades a los inversores, citando a Italia y España como los países que ofrecen más oportunidades. Hay una seria falta de producto y un cambio de actitud.

Los inversores están cambiando de ofertas residenciales más tradicionales a nuevos tipos, con niveles de servicio fuertemente integrados en la oferta inmobiliaria. El senior housing es un claro ejemplo, combinando tanto el elemento de propiedad como el de gestión. Hay diferentes modelos y es demasiado pronto para decir cuál prevalecerá, pero los primeros en moverse, en un mercado potencialmente grande, estarán en una óptima posición.

El turismo residencial se enfoca a quienes vienen a vivir aquí cuando se retiran o simplemente cambian de actividad. Es la oportunidad de servicios especializados con un componente sanitario, y que sea diferencial por la capacidad de combinar actividad económica, social y cultural, de carácter intergeneracional con intereses comunes, en un país óptimo para mayores, en lugar de guetos aislados.

La costa mediterránea reúne las condiciones de clima, servicios, calidad de vida e infraestructuras de salud y comunicación para un cliente senior, nacional o internacional, de alto poder adquisitivo, conocimiento y experiencia, que seguirá trabajando y que demanda producto y servicios por desarrollar en un nuevo entorno adaptado y no aislado, sino imbricado en entornos de ciudades medias.

Andalucía cuenta con administraciones alineadas con la innovación en el ámbito local y autonómico, y es objetivo prioritario de actuaciones europeas para hibridar infraestructuras y capital riesgo internacional. Hace falta un nuevo marco normativo jurídico, fiscal y urbanístico que, desde las administraciones, permita generar una oferta que responda a una nueva demanda muy diversa. Iniciativas para desarrollos innovadores en suelos con usos mixtos, dotacionales o residenciales.

Frente al monocultivo de oferta inmobiliaria en la Costa del Sol, se abre una oportunidad para el desarrollo de nuevos modelos que atiendan esa demanda. Existe un amplio campo de desarrollo, investigación e innovación, tanto en la arquitectura, tipologías de vivienda y diseño urbano, como en los formatos de explotación y gestión, régimen de uso o propiedad. Algunos ya estamos trabajando en ello.

Este inmobiliario especializado es un sector puntero para inversores internacionales. Con la certeza de una demanda consolidada, hay liquidez, capital y apetito inversor con



rendimientos ajustados. Si contamos con el apoyo y la voluntad política de las administraciones, solo faltan operadores especializados con integración de servicios.

## **Conclusión**

La mezcla de todo lo anterior y una nueva generación de las canas que, empoderada (por su cada vez mejor salud y mayores recursos económicos), tomará decisiones inteligentes que afecten a su bienestar, como, por ejemplo, en qué ciudad querrá vivir los últimos años de su vida. Es un cocktail que los gestores de las ciudades, pero también el ecosistema empresarial, han de tener en cuenta para que no se convierta en molotov. Ciudades caras con deficientes provisiones de servicios para los mayores serán abandonadas en el nuevo mundo que ya ha llegado en beneficio de territorios amables con los mayores.