

“Queremos que lo imprevisto esté previsto siempre”

Home Living impulsa un modelo de senior living que combina autonomía, servicios y comunidad, ofreciendo entornos activos, seguros y diseñados para una vida plena.

El senior living, y especialmente el modelo que impulsa Home Living, surge ante el envejecimiento poblacional y nuevas expectativas que exigen soluciones más allá de lo funcional. La compañía combina independencia, servicios y vida en común en espacios atractivos y activos. Home Living busca crear comunidad y transformar la forma de vivir desde los 60 para compartir, disfrutar y vivir plenamente.

Pregunta. ¿Cómo definirías el concepto de “senior living” y por qué crees que es necesario?

Respuesta. Para nosotros, este concepto tiene que ver con un verdadero “lugar de vida” para personas mayores de 60 años, con ritmos vitales semejantes, autogestionados en comunidad o no, y con servicios orientados al bienestar. Queremos que cada residente pueda seguir con su vida sabiendo que lo imprevisto está previsto cuando sea necesario. Además,



Manuel Cid Gala
Director Innovación y
Desarrollo Home Living

tiene una dimensión emocional clave: buscamos que quienes desean seguir disfrutando encuentren un espacio donde conectar, compartir y vivir una etapa llena de oportunidades, casi como una “segunda vida” en comunidad.

P. ¿Cuál es la propuesta que hacéis desde Home Living?

R. Proponemos una nueva forma de vivir a partir de los 60 años: complejos residenciales que crean comunidad, combaten la soledad y permiten

disfrutar de una etapa activa. Son hogares contemporáneos donde cada persona mantiene su autonomía, con acceso a servicios, actividades y espacios compartidos que facilitan la vida. Las necesidades cambian, también para quienes desean

“Buscamos que quienes desean seguir disfrutando encuentren un espacio donde conectar, compartir y vivir una etapa llena de oportunidades”

vivir rodeados de iguales y mantenerse activos. Por ello, nuestros entornos fomentan convivencia, con gimnasio, cine, club social, actividades y apoyo médico cuando se requiere. Sumamos experiencia sociosanitaria y urbanística, trabajamos con inversores y contamos con suelo para futuros desarrollos de senior living.

P. ¿Qué barreras están frenando el desarrollo de proyectos senior living en España?

R. El desarrollo del senior living avanza despacio por la falta de suelo, la burocracia y la escasez de operadores especializados. Hay capital e interés inversor —asesoramos a fondos y sabemos que el sector será muy atractivo en la próxima década—, pero sin gestores experimentados los proyectos se ralentizan. Para inversores y promotores, la ausencia de normativa específica, la falta de referentes y la diversidad de modelos dificultan valoración y financiación. Además, integrar una cartera de servicios en un esquema inmobiliario tradicional no es sencillo. El senior living no puede gestionarse con lógica hotelera: requiere experiencia real en gestión, conocimiento sociosanitario y solvencia urbanística. Desde el lado del usuario, la barrera es cultural: en España persiste el arraigo a la propiedad, aunque lo que se gana es comunidad, vida activa y bienestar.

P. ¿Cómo crees que evolucionará el sector en los próximos años?

R. La evolución del senior living en España será muy positiva. La jubilación de los baby boomers, el envejecimiento activo y una mayor vitalidad están transformando cómo las personas mayores conciben su vida. Crece la valoración de espacios que ofrecen autonomía, comunidad y servicios para mantener la calidad de vida. A medio plazo, los inversores confiarán más en operadores especializados, y la Administración Pública ya impulsa este modelo, favoreciendo que el senior living se consolide como una opción segura, activa y enriquecedora.



Más información
www.homeliving.es