

Sénior living en España, ¿qué frena su expansión?

Manuel Cid, director de Innovación y Desarrollo de Home Living



No todo el problema de la vivienda puede resumirse en la imposibilidad actual de acceso a la primera vivienda, o la inexistencia de oferta de alquiler asequible y con una ubicación racional en las ciudades. Esta “crisis” de escasez de oferta también afecta a que “nuevos” modelos residenciales puedan ver la luz cuando son necesarios.

Vayamos por partes. La estructura demográfica global está sufriendo una transformación histórica. De acuerdo con las proyecciones de la ONU, se estima que en 2045 la población mundial de más de 65 años se duplicará. Esto representará el 13,8% del total. El crecimiento más acelerado se dará en el segmento de mayores de 80 años que, en las economías avanzadas y Europa, superará el 25% del total. En España, estos datos son del 24,5% en los mayores de 65 años y el 8,1% en los mayores de 80.

Más mayores y más soledad: El envejecimiento de la población impulsa modelos como el sénior living, que favorecen la comunidad y el bienestar.

También en los próximos 20 años aumentarán los hogares unipersonales. Pasarán a ser el 31,5% del total de viviendas, sumando más de 6,5 millones de hogares¹ con este formato. Seguramente este aspecto incidirá en la “condición social” de soledad no deseada² [13,4% de la población] y el aislamiento social cronificado para configurar un escenario crítico. Un escenario en el que los modelos de vivienda tradicionales resultan obsoletos para satisfacer las necesidades de bienestar, autonomía y salud de esta cohorte poblacional.

Modelos de vida

En este contexto, van tomando relevancia modelos de vida nacidos en el siglo XX y que se identifican con etiquetas como: sénior living, cohousing, comunidades o apartamentos con servicios, flex living como el coliving, etc. Son formas que se muestran como el principal exponente de vida en comunidad. Porque, de una forma u otra, su denominador común es la vida en “más” o “menos” comunidad. Lugares

donde, independientemente del modelo de gestión, compartes vida con personas de intereses similares; ahorras costes para disponer de servicios; encuentras actividad, intimidad, bienestar, seguridad, libertad de horarios...

Diversos estudios avalan que estos modelos de vida comunitarios reducen la sensación de soledad, y mejoran la autonomía y la percepción subjetiva de bienestar general. Vienen a concluir que estos formatos mantienen a las personas más sanas y felices más tiempo, y reducen la demanda de servicios sanitarios y sociales, con el coste que estos conllevan.

La situación en España

Pero, ¿por qué en España, a pesar de las evidencias señaladas y del interés de inversores, generaciones próximas a jubilarse e incluso algunas Administraciones, estos formatos no están prosperando al ritmo esperado? Máxime teniendo en cuenta que la única oferta habitacional para mayores son las residencias, que nada tienen que ver con las nuevas fórmulas destinadas a este segmento de edad.

No se trata solo de un desconocimiento del modelo -la gente tiene sed pero no sabe que existe la Coca Cola³-, sino que también influyen factores culturales, educativos y regulatorios. Entre estos, el modelo familiar tiene un peso específico. Tradicionalmente, en España la familia ha desempeñado un papel vital en el cuidado de las personas mayores,

Nuevos estilos de vida y menor expectativa de ser cuidados por hijos boomers o de la Generación X- están favoreciendo un cambio de mentalidad.

sobre todo en entornos rurales, donde la cohesión es más fuerte, lo que ha limitado la demanda de alternativas residenciales. Sin embargo, los cambios demográficos y sociales mencionados -más hogares unipersonales, nuevos estilos de vida y menor expectativa de ser cuidados por hijos boomers o de la Generación X- están favoreciendo un cambio de mentalidad.

Por otro lado, nadie, o pocos, saben a qué nos referimos con estos términos. En España, conceptos como sénior living o cohousing siguen siendo poco comprendidos y carecen de una denominación clara y reconocible como ocurre en el mundo anglosajón. Si en América se identifica bien este producto con sénior living o en el norte de Europa con etiquetas colaborativas como el cohousing, la traducción al español equivaldría a “comunidad de mayores”, “viviendas tuteladas” o “apartamentos con servicios”, conceptos que no reflejan su verdadero valor. Y cuando algo no tiene nombre, difícilmente cala en la sociedad.

La normativa

En cuanto a la regulación, el sénior living no tiene una normativa clara en España, lo que genera incertidumbre como modelo de vivienda con servicios así como dificultades de acceso a financiación. Si a esto añadimos la falta o escasez de operadores especializados y consolidados, y una heterogeneidad en los perfiles de usuarios, las limitaciones para la estandarización del producto aumentan. A ello se suma la complejidad regulatoria en Europa. El senior living no puede competir en coste de suelo y construcción con el residencial tradicional ni con otros segmentos más consolidados, como el coliving o las residencias de estudiantes.

Otro de los obstáculos tiene que ver con la accesibilidad económica. “Entrar” en un sénior living requiere una inversión inicial que implica tomar decisiones financieras que no todo el mundo está dispuesto a asumir. La mayoría de las personas mayores en España concentra su riqueza en la vivienda habitual, pero dispone de poca liquidez, por lo que cualquier planteamiento pasa, en muchos casos, por movilizar ese patrimonio inmobiliario. Por este motivo y más allá del importe de la inversión, la verdadera barrera suele ser otra: si la vivienda actual ya satisface sus necesidades, “para qué embarcarse en una aventura de este tipo”. Una solución pasaría por el desarrollo de fórmulas financieras que faciliten el acceso, como la nuda propiedad, la hipoteca inversa o incluso seguros diseñados específicamente para financiar soluciones de senior living.

Cambio generacional

Por último, conviene distinguir entre comunidades autogestionadas y aquellas que delegan la gestión en un operador profesional. La autogestión requiere implicación de los residentes y capacidad para alcanzar consensos, algo que no siempre es sencillo y que deja en el camino muchos proyectos. Los modelos con gestión delegada, en cambio, permiten disfrutar de la vida en comunidad y participar en las decisiones sin asumir la carga que supone administrar el día a día.

En definitiva, el sénior living en España choca con la cultura del cuidado familiar, regulación ambigua y desfavorable, procesos burocráticos que no hacen viable la inversión privada, muy pocos operadores, costes elevados y un mercado que aún no reconoce el producto, a excepción de los inversores que sí lo ven y buscan dónde invertir. Quizá, el catalizador sea el cambio generacional, con la mentalidad del boomer y la Generación X, además de la demanda de otros países de Europa atraídos por el clima y la calidad de vida española.

¹ Fuente: Proyecciones del INE

² Fuente: Observatorio SoledadES



Proyecto Los Manantiales en Sevilla La Nueva (Madrid)