

# Economía

Los retos del envejecimiento

## La crisis de la covid dispara el interés por invertir en viviendas para seniors

*El deseo de envejecer en el hogar vacía el 15% de las plazas en residencias privadas*

**ROSA SALVADOR**  
Barcelona

La crisis de la covid ha disparado el interés por el *senior living*, viviendas con servicios para personas mayores, como alternativa a las residencias. Según Belén Marrón, profesora de la EAE Business School y autora de un estudio sobre el sector sociosanitario en España, esas viviendas, pensadas para personas de más de 65 años con autonomía personal y un nivel económico por encima de la media, se incrementarán un 10% en los próximos años.

En el otro extremo, la experiencia de la pandemia en las residencias, con la alta mortalidad y el aislamiento que se impuso durante la primera ola, ha reducido la ocupación de los centros privados al 85%, según los datos de ACRA, la patronal del sector en Catalunya.

“El *senior o retirement living* es un concepto que está todavía en una etapa muy incipiente en España, aunque está muy consolidado en países como Estados Uni-

**En Barcelona, el 21% de los hogares son de jubilados, y en el 8,7% vive sola una persona mayor de 65 años**

**Al cambiar de casa, los impuestos se llevan el 20% del valor de la vivienda y frenan la movilidad**

dos, Canadá, Dinamarca o Finlandia”, señala Juan Manuel Pardo, director del área de vivienda de la consultora JLL. Aquí, explica la firma, hay algunos ejemplos de *resort* en costa, donde la mayoría de los clientes son extranjeros, y otros urbanos, donde el cliente es mayoritariamente local. En todos los casos son personas de alto poder adquisitivo que no solo buscan un hogar, sino también integración social y compartir experiencias y hobbies. Otro formato, que aún no ha aterrizado en España, es el *coliving senior*, en el que un operador explota las viviendas en régimen de alquiler.

“Hay muchos inversores preguntando y con ganas, pero pocos proyectos en marcha, porque no tenemos experiencia de que este modelo también funcione en Es-

paña”, reconoce Pardo. Aquí, una empresa como Las Arcadias ha desarrollado un modelo mixto: promovió apartamentos asistidos, en el centro de Madrid y Barcelona, que vendió a inversores o usuarios y hoy es solo operador. Este año, el fondo estadounidense King Street ha anunciado su entrada en España, aliado con Apanemi, la entidad liderada por Juan Velayos y Marcus Donaldson, para hacer una urbanización de viviendas de lujo para mayores de 70 años en La Moraleja (Madrid), con una inversión de 20 millones de euros.

“Los inversores buscan ubicaciones en Madrid, Barcelona, Valencia o Málaga, en entornos ur-

banos con rentas altas, para que atraigan a los residentes de la zona y estos sean capaces de pagarlos”, reconoce Pardo.

La consolidación de los complejos de viviendas con servicios para personas mayores podría además liberar tensiones del mercado inmobiliario: en muchos casos viven solas, o en pareja, en pisos céntricos que tienen más superficie de la que necesitan. Según los datos de la Encuesta Sociodemográfica del Ayuntamiento de Barcelona, el 21,6% de los hogares de la ciudad están formados por personas jubiladas, y en un 8,7% de los casos vive sola una persona mayor de 65 años.

Joan Ràfols, presidente de la

Cambra de la Propietat Urbana de Barcelona, destaca que “en España la movilidad se ve penalizada por la fiscalidad que grava la transmisión de viviendas, que es la más alta de Europa”. Ràfols recuerda que desde hace tres años los mayores de 65 años no tributan por la ganancia patrimonial en el IRPF al vender su vivienda habitual. “Pero sí que pagan la plusvalía municipal, que ahora se determina a partir del nuevo valor catastral que ha fijado Hacienda, de manera que para quien ha vivido varias décadas en una gran ciudad suele suponer más del 10% del precio de venta”. La compra de otro inmueble, por su parte, debe pagar el impuesto de transmi-

siones patrimoniales y actos jurídicos documentados (un 10% en Catalunya) y los gastos de registro y notaría. “En muchos casos cambiar de piso es irse de uno grande o céntrico a otro más pequeño y peor ubicado y que la diferencia de valor se la quede Hacienda. Así que la gente opta por envejecer en su casa”, señala Ràfols.

Los propietarios de una segunda residencia, por su parte, pueden venderla y están también exentos de tributar por la ganancia en el IRPF si vale menos de 240.000 euros y reinvierten su importe en la constitución de una renta vitalicia, que tributa a un tipo de solo el 8% para los mayores de 75 años. La constitución de



Una pareja de jubilados, de turismo en el centro de Barcelona



rentas vitalicias también puede hacerse con la venta de la vivienda habitual y “es una fórmula que permite financiar el coste de una residencia cuando no es suficiente con la ayuda a la dependencia y la pensión”, recuerda Cinta Pasqual, presidenta de ACRA. También permitiría financiar el pago del alquiler de un *coliving senior*, como fórmulas como Pensium, una firma especializada en adelantar el alquiler de su vivienda a personas mayores para que con esas rentas puedan pagar un alojamiento especializado.

Un freno importante para los proyectos de vivienda sénior es la ordenación urbanística, que fija la superficie mínima de las viviendas, su equipamiento o la obligatoriedad de contar con aparcamiento, en unos parámetros que llegan a hacer inviables los proyectos. Las residencias, además, pueden hacerse en suelo privado calificado como de equipamientos, pero no así las viviendas asistidas. “En el área metropolitana hay poco suelo y muy caro, por lo que al final salen productos que están fuera del alcance de las personas de clase media”, señala Ràfols. ●

# La baja financiación pública ahoga a las residencias y ya provoca cierres

*Faltan 134.000 plazas para alcanzar los niveles de cobertura europeos*

R. SALVADOR Barcelona

España cuenta con 4,3 plazas de residencia por cada 100 habitantes mayor de 65 años, una de las coberturas más bajas de Europa, y pese al envejecimiento creciente de la población desde el 2019 han crecido menos de un 1% y han bajado incluso en Navarra, Aragón, Baleares, Canarias y Extremadura por el cierre de centros. “Sobre el papel es un sector con gran potencial que atrae a los inversores. Pero la realidad es que la falta de financiación pública ahoga a las residencias concertadas, que son la mayoría porque una gran parte de la población no puede financiar una plaza privada”, señala Cinta Pasqual, presidenta de ACRA, la patronal del sector en Catalunya.

España cuenta con 384.251 plazas en residencias de la tercera edad, según los datos del CSIC, dos tercios de ellas públicas o con algún concierto con el sector público, y se necesitarían 134.000 más para alcanzar los niveles de cobertura europeos, según JLL.

La consultora señala que es posible tener plaza en una residencia privada en algunas comunidades a partir de los 1.700 euros mensuales. Sin embargo, para personas con dependencia, los precios alcanzan los 2.800 euros/mes en ciudades como Madrid,



ÁLEX GARCIA

## Una pareja en una residencia para mayores en Barcelona

Barcelona o Bilbao. “Esa dificultad económica hace que solo personas con problemas de salud vayan a las residencias, lo que hace que los costes de los centros sean mayores, la operativa más compleja y las estancias de los resi-

dentos más cortas que en otros países europeos”, señala Juan Manuel Pardo, director del área de vivienda de la consultora JLL.

Así, explica Pasqual, mientras que en Catalunya las residencias privadas tienen 8.500 plazas li-

bres, hay 20.000 personas en lista de espera para acceder a una plaza pública o concertada. Pasqual señala que la Generalitat paga 1.944 euros mensuales por usuario dependiente a las residencias concertadas “cuando en los centros públicos estimamos que el coste ronda los 4.000 euros mensuales”. En Europa, solo es menor el precio concertado en Portugal, Eslovenia y Chequia. En este precio, además, hay un extra de 196 euros mensuales que asumió la administración por los costes asociados a la covid que prevé retirar el año próximo. “Sin embargo, la nueva regulación aumenta las necesidades de personal”, señala Pasqual, que recuerda que la patronal también desearía aumentar salarios para hacer frente a la escasez de personal. Los usuarios de residencias tienen una edad media superior a 85 años, y en los centros trabajan 180.000 personas (casi un empleado por cada dos residentes).

A juicio de Pardo, la entrada de grandes operadores internacionales, sobre todo franceses, que está impulsando la concentración del sector, creará empresas más eficientes que podrán ofrecer precios más ajustados. Para Pasqual, sin embargo, “ahora la mayoría de las empresas tienen una o dos residencias y dan una atención de proximidad. Están llegando empresas controladas por grandes fondos, y la ventaja que da el tamaño la aprovechan para aumentar su rentabilidad”. ●

## Nuevo modelo: más amigable y más caro

■ El Ministerio de Servicios Sociales está elaborando una nueva normativa de acreditación de las residencias que fijará que estén en zona urbana, tengan un máximo de 90 plazas, unidades de convivencia de 15 personas y el 65% de las habitaciones individuales. Tras la crisis de la covid “se busca un modelo de centro más amigable, pero que operativamente es más caro”, explica Juan M. Pardo (JLL), que recuerda que “las competencias son de las autonomías, y algunas ya han dicho que no lo aplicarán”. La patronal, por su parte, lamenta que no se elabore también una memoria económica que defina los costes del modelo y cómo financiarlo.

## Plazas de residencia para mayores

Plazas de atención residencial por cada 100 habitantes de 65 o más años

Castilla y León	7,84
Castilla-La Mancha	7,35
Aragón	6,69
Extremadura	6,65
Asturias	5,70
Navarra	5,10
Cantabria	4,98
La Rioja	4,81
Catalunya	4,45
Madrid	4,37
País Vasco	4,36
ESPAÑA	4,33
Baleares	3,59
Galicia	3,16
Andalucía	3,10
Canarias	2,85
Com. Valenciana	2,78
Murcia	2,27

FUENTE: Mapfre

Anna Monell / LA VANGUARDIA



ÁLEX GARCIA