



## Los retos del envejecimiento

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

## 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-

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 Apnemi, 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

**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-



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.●



ALEX GARCIA