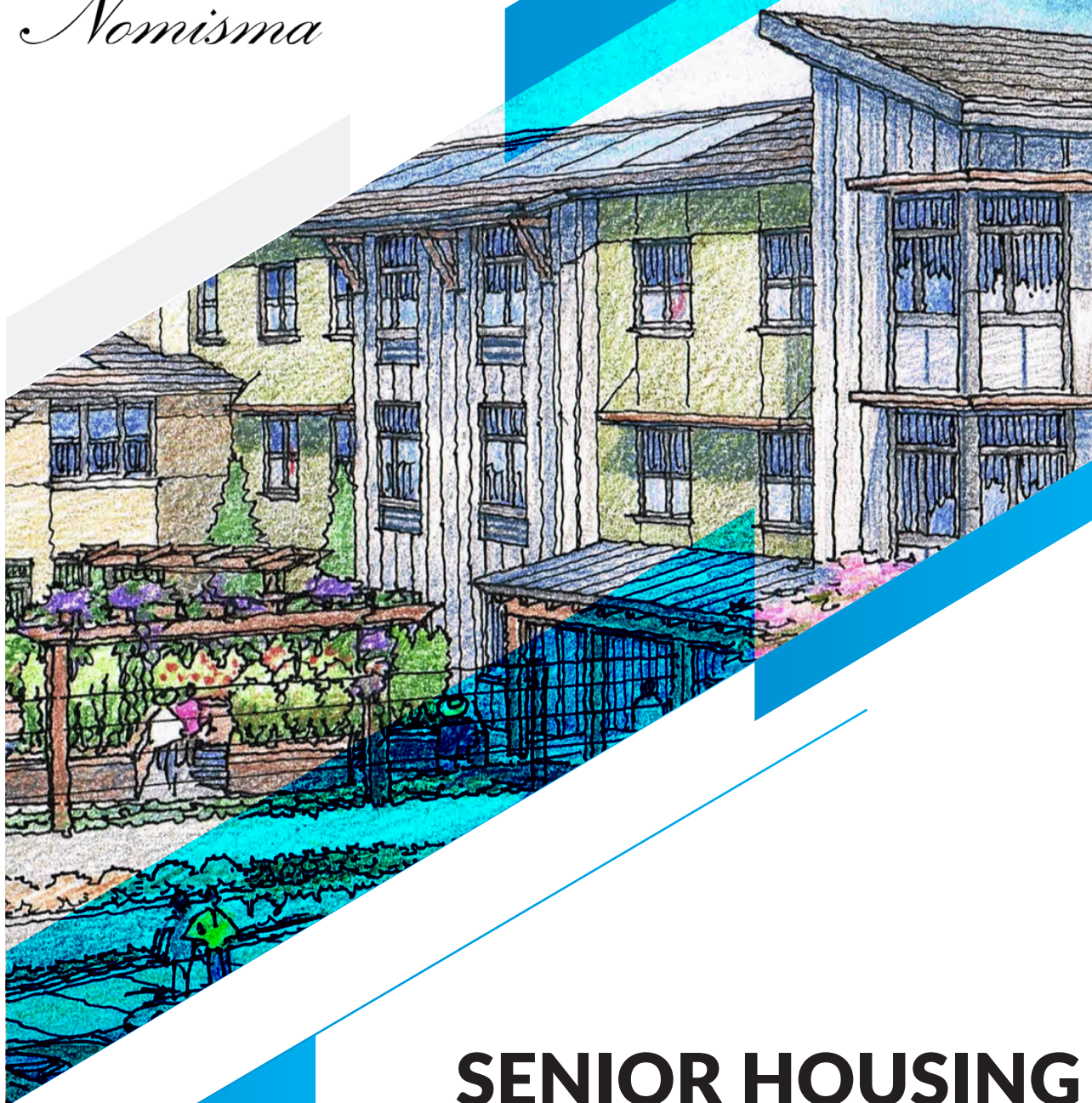




SENIOR HOUSING

Opportunità e sfide per
il mercato immobiliare

15 APRILE 2019
N.01

Newsletter
Osservatorio
Immobiliare Nomisma



SUMMARY

- 1** AGEING SOCIETY: NUOVA FRONTIERA PER IL MERCATO IMMOBILIARE
- 2** PUNTO DI VISTA DEGLI INVESTITORI



Il **senior housing** è una formula abitativa destinata ad anziani autosufficienti, che permette all'anziano di vivere in autonomia e in sicurezza in alloggi indipendenti con l'accesso a spazi comuni prevedendo l'offerta di servizi di base opzionali



2065

POPOLAZIONE
OLTRE 65 ANNI

32,6%

POPOLAZIONE
OLTRE 85 ANNI

10%

Ageing society: nuova frontiera per il mercato immobiliare

In Italia, come nel resto d'Europa è in atto un processo di invecchiamento della popolazione ampio e senza precedenti. Secondo l'Istat, la **popolazione oltre 65 anni**, fra il 2015 e il 2065, crescerà **dal 21,7% al 32,6%** e la **popolazione di oltre 85 anni dal 3,2% arriverà al 10%** nel 2065. Cambiano anche le strutture familiari di riferimento: aumentano i contesti caratterizzati da famiglie di soli anziani e composte da "persone sole".

In questo scenario, in cui **solo il 6% delle strutture residenziali per anziani sono rivolte alla fascia autosufficiente** (Osservatorio Senior), può assumere un valore centrale il **senior housing**, che permette ai residenti di mantenere uno stile di vita autonomo, con il supporto di servizi offerti da personale specializzato per alcune particolari esigenze di salute.

L'offerta per questa tipologia di prodotto nel settore dell'assistenza agli anziani è oggi in forte crescita non solamente negli Stati Uniti, ma anche nella gran parte dei paesi europei. Nel Regno Unito, ad esempio, sono presenti circa 530.000 Retirement Homes, pari al 2% del patrimonio abitativo complessivo del Paese in cui risiede circa il 5% della popolazione anziana. Anche in Francia e in Germania il senior housing rappresenta un segmento immobiliare in crescita che ha raggiunto buoni livelli di maturità.

L'Italia, invece, mostra un certo ritardo nello sviluppo di questo segmento, con ampie possibilità di crescita.

I driver che sostengono il settore sono riconducibili a:



Evoluzione demografica della componente anziana in aumento, soprattutto dei grandi anziani (over 85 anni).



Propensione degli anziani a rimanere nelle proprie abitazioni, anche se il patrimonio abitativo risulta inadeguato alle esigenze.



L'esigenza di limitare il ricorso al ricovero nelle case di cura per contenere la spesa pubblica e favorire l'invecchiamento attivo della popolazione.

Concept

Nomisma, attraverso specifiche attività di analisi della domanda e dell'offerta declinate a livello territoriale, ha individuato le caratteristiche prevalenti degli interventi di senior housing nel mercato italiano.



LOCALIZZAZIONE

Città capoluogo di regione o provincia, in zone centrali



TIPOLOGIA

Bilocale con una dimensione media di 50-60 mq. In un nuovo sviluppo si può destinare circa il 10-15% delle residenze ad uso temporaneo



CATCHMENT AREA

10-15 km dall'attuale luogo di residenza



SERVIZI

Servizi di base: reception²⁴; accesso libero alle strutture comuni: bar, ristorante, sala lettura e TV, palestra, piscina ecc.

Servizi opzionali: cura della casa e della persona; ristorazione, animazione; sicurezza, trasporto ecc.



SPAZI COMUNI

Almeno il 10% delle superfici è destinato a spazi comuni



REDDITO UTENTI

Reddito medio annuo degli anziani utenti: 20.000-30.000 euro/anno



Punto di vista degli investitori

Secondo gli operatori immobiliari, gli investimenti nel senior housing sono in crescita, aprendo ampie possibilità di sviluppo futuro, perchè:

1. Rispondono a strategie di diversificazione degli asset;
2. Rappresentano un segmento anticiclico, essendo diretto ad un bisogno essenziale e non strettamente correlato alla congiuntura economica;
3. Rispondono ad una domanda crescente di servizi e soluzioni abitative generata dall'aumento della percentuale di popolazione anziana che può garantire una sufficiente massa critica per poter sviluppare economie di scala;
4. Generano una redditività stabile tipicamente nel medio-lungo termine, garantita dai canoni di locazione e dai servizi di base ed opzionali;
5. Garantiscono rendimenti mediamente competitivi rispetto agli altri mercati di investimento. In Francia, dove il modello di locazione abitativa che afferisce al senior housing è piuttosto consolidato, il tasso di rendimento netto si mantiene intorno al 4% (Savills 2018).

I progetti già sviluppati in Europa rappresentano dei benchmark per lo sviluppo del mercato italiano che dovrà nel tempo definire tipologie di prodotto adeguate alle caratteristiche socio economiche degli utenti finali.

MODELLI DI SENIOR HOUSING Francia Le Pont de Lumieres



- **Modello di assistenza:** prevede un'offerta base comprensiva dell'alloggio e dell'utilizzo dei servizi comuni (reception presidiata h24, palestra, piscina, sala bar, lettura tv, hobby, corner dedicato al centro benessere).
- **Localizzazione:** nel centro della città di Lione.
- **Dimensione della residenza:** 144 alloggi per circa 7.000 mq.
- **Utenza:** over 75 con un reddito medio di oltre 25 mila euro /annui.
- **Servizi offerti:** oltre ai servizi base sono previsti servizi a chiamata raggruppati in "pacchetti" (sicurezza, animazione, ristorazione, pulizie e lavaggio indumenti). I più richiesti (da circa il 60% degli utenti) sono sicurezza e ristorazione.

**Retirement Living**

- Unità abitative pensate per persone autosufficienti che necessitano di assistenza per alcuni servizi (spesa, pulizie).
- Criteri di accessibilità anche per eventuali disabilità motorie (prese di corrente rialzate, assenza di barriere interne, etc).
- Guardiania in loco.
- Età minima 60 anni.
- Numero medio di appartamenti per complesso 30-50.
- Ampie aree comuni.

**Assisted Living**

- Unità abitative pensate per persone che necessitano anche di livelli minimi di assistenza alla persona.
- Criteri di accessibilità per disabilità motorie (prese di corrente rialzate, assenza di barriere interne, etc.).
- Numerosi servizi anche di hospitality (ristorante, trasporti, etc.).
- Guardiania in loco.
- Età minima 70 anni.
- Numero medio di appartamenti per complesso 40-60.
- Ampie aree comuni.

**UK - Concept
abitativo offerto da
McCarthy&Stone**

La Società

Nomisma è una società indipendente che realizza attività di ricerca e consulenza economica per imprese, associazioni e pubbliche amministrazioni, a livello nazionale e internazionale.

L'esperienza maturata nell'implementazione di osservatori permanenti consente a Nomisma di rappresentare un punto di riferimento per la produzione di dati economici originali e per la lettura dei fenomeni economici in chiave attuale e prospettica.

Nomisma S.p.A

Strada Maggiore, 44 - Palazzo Davia Bargellini
Bologna I Italia 40125
Tel. (+39) 051 6483301

Email segreteria.immobiliare@nomisma.it - www.nomisma.it

