

"SILVER LIVING"

El futuro está en la gente con pasado.

JCA

Juan Carlos Alcaide
Marketing, Fidelización
Silver Economy



CAMACOL

BOGOTÁ & CUNDINAMARCA

Construyendo MÁS+

| Datos del ponente

Juan Carlos Alcaide

CEO MDS Global Marketing

Experiencia

1995 - Fundador y socio-accionista MDS Global Marketing

Autor de doce libros

Sociólogo

Experto en marketing

Experto en Silver Economy

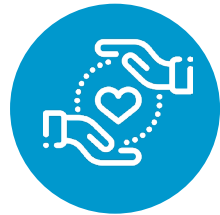


jcalcaide@jcalcaide.com

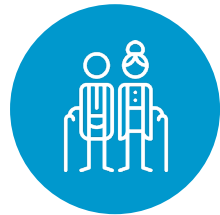
| Repensar el Modelo



Vida a los años,
Años a la vida (7 años desde 2000)



Con **Dignidad, seguridad y reconocimiento**



Marginación por edadismo
Modelo familista en revisión



Evolución Poblacional

	Entre 50 hasta 54	Entre 55 hasta 59	Entre 60 hasta 64	Más de 65	Total por región
TOTAL NACIONAL	2.883.741	2.770.823	2.448.330	5.443.001	13.545.895

13,5 millones de mayores de 50 años en Colombia.

Según las proyecciones oficiales del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE)

Nueva longevidad



La "U de la felicidad" en
la vida senior es
RENACER

Profesor de Economía de la Universidad de Warwick **Andrew Oswald**,





Modelos de Negocio Inspiradores

1

Senior Cohousing

2

\$ilver Communitie\$

3

Kibbutz y Moshav

| Cohousing

- **McCammant y Durrett**
- Años 80 (resuena Mayo 68)
- Modelo residencial de viviendas colaborativas,
- **(CO-laborative HOUSING),**
- Comunidades auto promovidas y autogestionadas por sus propios residentes y participando en actividades colectivas.

Dinamarca-->EE.UU.



| El Senior Cohousing es ...

Cohabitar / compartir casa / coexistir

Vivir en comunidad,.

Gestionadas por el grupo.
Decidir todo entre todos.

**Riesgo en modelo
mercantil**



Comparten espacios comunes & servicios o actividades de ocio, entre otros.

Soluciones colectivas a problemas individuales (inspiración Kibutz, etc)

¿Comuna hippie?,

Cada uno tiene su espacio privado de forma que cada uno cuenta con su casa o su parcela.

| Características



| Construcción intencional. Las claves

- Un edificio accesible
- Vivienda privativa con acceso independiente.
- Una oficina para el personal de servicio o la comunidad en general.
- Espacios e instalaciones comunes, y servicios o tecnologías para la asistencia 24h.



| Bienestar y Tipología de vivienda (I).

Elementos de la arquitectura de los centros residenciales para personas mayores que más influyen en la generación de bienestar subjetivo*:



Proximidad a la comunidad local



Vivienda de uso individual, donde "poder cerrar la puerta".



Áreas comunes. Para la relación social, para descansar y también para realizar actividades o terapia (estar, cocina, comedor...).

*Estudio de Mary-Ann Knudstrup (2012), denominado "bienestar y tipologías de vivienda"

| Bienestar y Tipología de vivienda (I).

Elementos de la arquitectura de los centros residenciales para personas mayores que más influyen en la generación de bienestar subjetivo*:



Diseño funcional, accesible de calidad espacial.
vivienda "*buena, funcional y segura*".



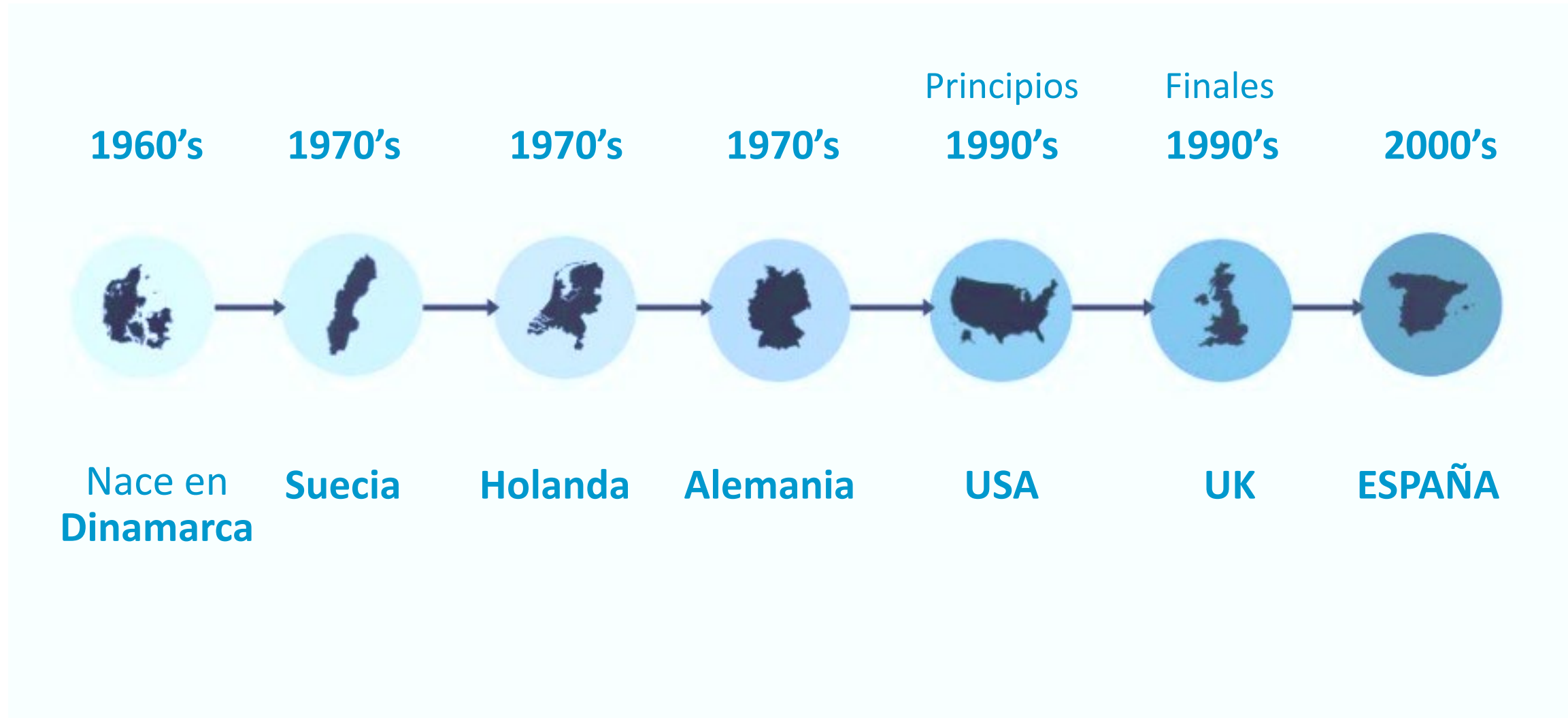
Tecnología.



Espacios exteriores: preferentemente con acceso desde la propia vivienda, ajardinamiento, puntos de encuentro con otras personas, y elementos de estimulación sensorial (colores y olores de la tierra o las plantas).

*Estudio de Mary-Ann Knudstrup (2012), denominado "bienestar y tipologías de vivienda"

| Historia Contemporánea Cohousing



Fuente: Cohousing Spain

| Características en común



| Diferencias. Residencias-ancianatos-asilos (el último viaje)

- Espacios privados reducidos (habitaciones)
- Horarios rígidos para comidas, actividades etc.
- Servicios predefinidos
- Gestionada por los dueños
- Escasez de plazas, precio elevado
- Capacidad de decisión nula de los residentes
- Sin independencia, sin autonomía



| Diferencias. Senior Cohousing

- Viviendas, apartamentos privados
- Zonas comunes pensadas para el ocio, socializar y el disfrute de los residentes
- Cada uno se organiza como considera
- Servicios elegidos por los residentes
- Autopromovida, codiseñada y autogestionada
- Equilibrio entre privacidad y comunidad



Pertenencia a una comunidad: Vivir juntos.. Por tu cuenta

| Pisos Tutelados. Sanitas.

Apartamentos en Arturo Soria, Madrid

Sanitas cuenta con **36 de apartamentos tutelados** con multitud de servicios:

Destacados

- Restauración **con cocina propia**
- Atención sanitaria (médico / enfermería)
- Terapias y talleres de fisioterapia y terapia ocupacional
- Servicio de habitaciones
- Posibilidad de pernocta para familiares

Otros (Servicio de acompañamiento, Lavandería y planchado, zonas ajardinadas, piscinas, peluquería, nutricionista ... entre otros)



Residencias encubiertas

| Pisos Tutelados. Ballesol.

Ballesol dispone de **apartamentos tutelados en Madrid, Cataluña, Andalucía y Valencia**. Cuenta con 7 bloques de apartamentos, **3 de ellos en Madrid**.

Servicios destacados

- **Servicio Médico y de Enfermería 24/7**
- Servicio de atención y apoyo para las Actividades de la Vida Diaria
- Fisioterapia y Rehabilitación
- Nutrición personalizada
- Atención Integral centrada en la Persona

Otros (Valoración Geriátrica Integral, Servicio de Psicología, Servicio de Atención Social, Peluquería ... entre otros)



Residencias encubiertas

El silver living (en todas sus variedades) es ...

El equilibrio entre vida privada, comunitaria y pública.

“

Living together on one's own,

Vivir juntos ... por tu cuenta

”

Así lo define la Asociación Holandesa LVGO...

¡Afinidad!





No gueto

Opciones de Vivienda para Personas Mayores

Pisos Tutelados (acaban en ancianato)

Viviendas adaptadas con servicios básicos de apoyo. Ideal para mayores que necesitan cierta asistencia.

Silver Living

Enfocado en la autonomía y vida activa. Ofrece servicios adicionales como telecuidados.

Residencias_ancianatos_asilos

Para mayores con necesidades de atención constante. Proporciona cuidados médicos y asistencia diaria.

JC

Residencias encubiertas



Definición y Objetivos del Silver Living

Concepto Innovador

Complemento y alternativa a las residencias geriátricas, basado en el modelo de **construido para ser alquilado**. Este enfoque proporciona un espacio de convivencia en **unidades de 70 personas**, con apartamentos o minichalés adosados de una sola planta, diseñados para vivir en plenitud y libertad.

Demografía Objetivo

Mercado objetivo inicial personas de 65 a 78 años, de clase media-media y media-alta.

REPENSAR MODELO COOPERATIVO PARA ESTRATOS BAJOS.

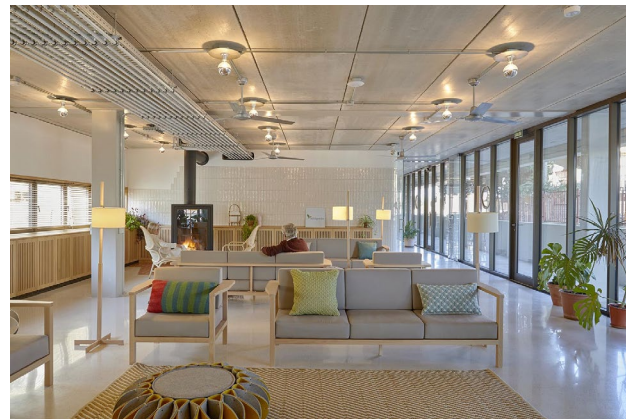
Necesidades de afinidad y libertad, ofreciendo servicios escalables desde un nivel base hasta servicios de conveniencia.

Tecnología y Servicios

Énfasis en la teleasistencia, telecuidados y domótica.
Acceso a servicios exclusivos por ser residentes, superando el desafío de las preexistencias sanitarias.

Tipologías de Vivienda en Silver Living

Co-living Urbano



El co-living urbano se enfoca en la integración de nuestros espacios en ciudades, permitiendo a los residentes vivir en un entorno dinámico y accesible, con la posibilidad de atraer a una demografía más amplia **E**

INTERGENERACIONAL

Resort Periférico



Ubicados en las afueras de las ciudades, estos resorts ofrecen una experiencia más tranquila y relajada, con todas las comodidades y servicios a disposición de los residentes.

Resort de Playa



Los resorts de playa son ideales **TAMBIÉN** para nómadas digitales y extranjeros que buscan largas estancias, ofreciendo un entorno idílico y servicios de alta calidad.



Servicios definen modelo negocio

1

Servicios Base

Los servicios básicos incluyen alojamiento, tecnologías para el cuidado del hogar y atenciones diversas, asegurando el confort y la independencia de nuestros residentes.

2

Servicios Facilitadores

Contamos con servicios que facilitan la vida diaria, como teleasistencia y acceso a automóviles, mejorando la experiencia de vida de nuestros clientes.

3

Servicios de Conveniencia

Ofrecemos servicios adicionales como medicina preventiva y contratación de servicios externos, proporcionando una experiencia completa y personalizada.

| Tecnología. Digitalización usable de la experiencia.



Modelos de Negocio en Senior Living

- Modelos de negocio:
 - Compra del derecho de uso. **Ojo Transmisión.** Evitar errores en la gestión de la propiedad al fallecer el residente para evitar hibridación del público habitante.
 - Adquisición de la propiedad con derechos bien concretados y asumidos.
 - Modelos de simple alquiler.
 - Senior cohousing cooperativo. La constructora construye para la cooperativa.
- Factores a considerar: implicaciones fiscales, seguros de salud privados, licuación patrimonial.



Actividades y Vida Social

1 — Deporte y Animación

2 — Transporte y Accesibilidad

3 — Principio del 77721

Nuestro modelo sigue el principio del 77721, garantizando proximidad a hospitales, ANCIANATO, carreteras principales y centros de la ciudad cabecera de provincia.





No 'gueto'
silver

Ayuda Mutua. Residentes y amigos

- Socialización, vital. Amigos-vecinos-colaboración y ayuda
- Es significativa la predisposición de todos los residentes en la ayuda y cuidado unos de otros, pero con límites en cuidados más personales relacionados con cierto grado de dependencia.



Estudios de Mercado y Pilotos Democráticos

Testeo de Concepto

Estudios de mercado y pilotos para validar nuestro concepto y ajustar nuestra oferta a las necesidades reales de nuestros clientes (malos ejemplos en España)

Servicio Médico y Seguro

El servicio médico y el seguro médico son aspectos relevantes como servicios facilitadores y de conveniencia.

Subcontratación Integral

Empresas de cuidados subcontratadas para ofrecer un servicio de salud por estilo de vida y atención personalizada.

Research Proc



Salud y Estilo de Vida

Alimentación Saludable

Hábitos de las zonas azules, conocidas por su alta longevidad.

Socialización y Descanso

Fomento de la socialización y el descanso como pilares de un estilo de vida saludable, ofreciendo espacios y actividades que propician estos aspectos.

Ejercicio y Mindfulness

El ejercicio y la práctica de mindfulness son fundamentales; bienestar físico y emocional de los residentes.

Personalización de la Experiencia del Cliente

1 Personalización Radical

Personalización extrema y tolerada en beneficio del cliente, adaptando cada aspecto de la experiencia a sus preferencias individuales.

2

Privacidad y Pertinencia

La privacidad es de suma importancia,

Mejorar su experiencia sin comprometer su intimidad.

3

Pertenencia y Precisión

Sentimiento de pertenencia y afinidad entre los residentes, ajustando la experiencia a sus gustos y preferencias con precisión.





Acuerdos Estratégicos y Colaboraciones

1

Acuerdos con Gobiernos
COLABORACIÓN PÚBLICO PRIVADA.

2

Facility Management

3

Acuerdos de Servicios

Acuerdos con empresas de servicios para ofrecer una experiencia integral, incluyendo lavandería, atención domiciliaria y servicios médicos.

| Sistemas de cuidados. Sanitarios.

Salud por estilo de vida y medicina preventiva



| Servicios que se pueden ofrecer.

SERVICIOS (I):

BÁSICOS:

Piscina / SPA (Invierno / Verano)

Gimnasio (Sala / Sala Polivalente)

Comedor / Cocina

Sala de estar / Juegos / Cafetería

Cine / Teatro / Conciertos.

Recepción / Seguridad / Servicio de
Portería

Bicicletas

Lavandería

Basuras

Jardinería

Huerto / Invernadero

Alarma

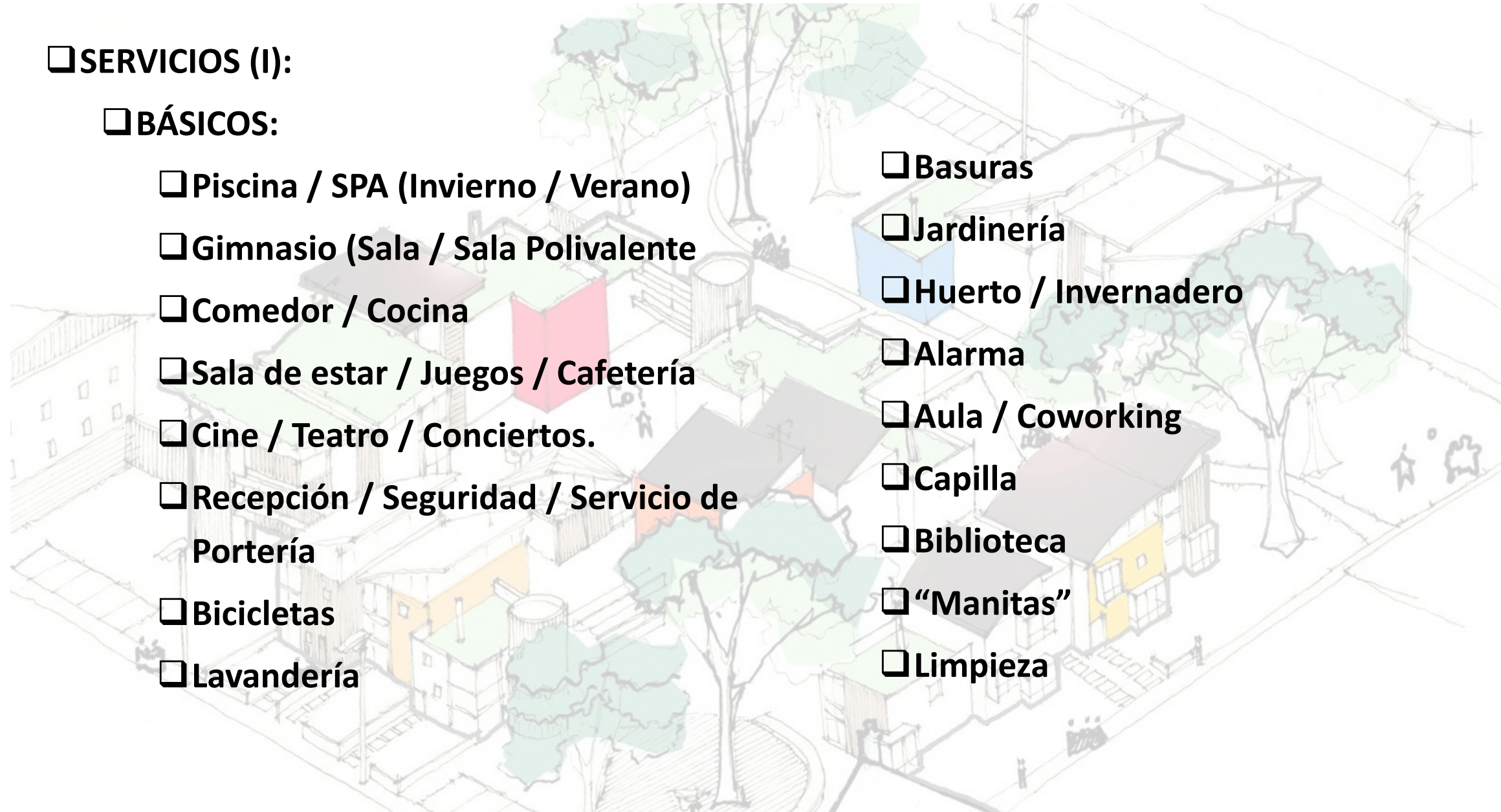
Aula / Coworking

Capilla

Biblioteca

"Manitas"

Limpieza



| Servicios que se pueden ofrecer.

SERVICIOS (II):

DE PAGO:

- Chófer
- Tintorería
- Belleza / Estética
- Apoyo a la Movilidad
- Entrenador personal
- Peluquería
- Gimnasia Mental
- Agencia de Viajes
- Carsharing

CLÍNICOS:

- Consultas: Médicas, Enfermería, Fisioterapia, Óptica, Multiusos: Dentista, Psicólogo, Psiquiatra, Neurólogo, etc.



Modelo Sanitario y Atención Médica

A vueltas con 77721

Cercanía al Hospital

proximidad a hospitales, asegurando una rápida respuesta y atención médica cuando sea necesario.

Teleasistencia y Ambulancias

Teleasistencia y disponibilidad de ambulancias para proporcionar tranquilidad y comodidad a los residentes.

Atención Médica Inmediata

Contar con un médico disponible en las inmediaciones para atender a los residentes en un máximo de siete minutos en caso de enfermedad.

Gestión de Clientes y CRM

CRM y Atención Personalizada

Desde el primer día foco en la gestión de clientes mediante la implantación de un CRM, asegurando una atención personalizada y eficaz.

Estudio de Satisfacción

Superar expectativas cliente para lograr reputación y boca a boca.

Construcción Normalizada

Nuestra construcción no estará sometida a reglamentos de construcciones geriátricas, sino que será una construcción normalizada para personas que *casualmente* tienen más de 65 años.

Acuerdos con Entidades Financieras y Servicios

1

Acuerdos Bancarios

Con entidades financieras para ofrecer servicios y facilidades financieras a nuestros residentes.

2

Servicios Externos

Tendremos acuerdos con empresas de VTC, taxis, lavanderías y turismo activo para enriquecer la oferta de servicios a nuestros clientes.

3

Formación y Asesoramiento

Ofreceremos cursos y formación deportiva, asesoramiento y gestoría, y seguros, complementando la experiencia de vida en nuestro Silver Living.



Oportunidad transformación sector hotelero... que tiene caducidad. ?



1

Sol y playa revisión, acuerdos, proyectos de comarketing

Transformación demográfica
Cambio hábitos vacacionales

2

Desestacionalización vacacional (jubilación)

Aprovechamiento de emplazamientos todo el año

3

Posible “multipropiedad”

Eres cliente de una operadora y pasas varios meses en la playa y varios en tu ciudad de origen, etc



Es hora de abrazar el Silver Living y aprovechar todas las ventajas que este concepto ofrece. Trabajemos juntos para crear un entorno inclusivo, enriquecedor y rentable para nuestros mayores de 50 años, brindándoles experiencias inolvidables y asegurando un futuro próspero para la industria del ¿turismo, geriatría, inmobiliario o cuidados?? en Colombia

Oportunidades de Inversión en Senior Living

Desde el punto de vista de la inversión, el sector ofrece oportunidades claras, con una fuerte demanda y un crecimiento potencial estancado que nadie ha explotado aún. **Distintos estratos, distintos enfoques**

Zonas?

Eje cafetero? Zona azul?

Adaptación del Senior Living en Colombia

1. Cultura familiar tradicional

2. Poca oferta inmobiliaria especializada: La mayoría de los desarrolladores inmobiliarios no ha explorado el cohousing como modelo de negocio.

Hay residencias geriátricas y algunos proyectos senior living de lujo, pero el enfoque comunitario y colaborativo del cohousing aún no se ha implementado.

3. Marco normativo inexistente: No hay normativas claras para este tipo de vivienda colectiva. Las figuras legales para propiedad compartida o cooperativa (que son típicas del cohousing) son complejas o poco promovidas en Colombia.

4. Baja visibilidad del concepto: Muchas personas no saben qué es el cohousing o lo confunden con residencias para adultos mayores.

Falta educación, sensibilización y casos de éxito locales.

5. Enfoque público todavía limitado: Aunque hay algunos programas de atención al adulto mayor, no hay políticas públicas que promuevan hábitats colaborativos o modelos innovadores de envejecimiento activo.

6.- Marco pensional. Soluciones innovadoras requeridas

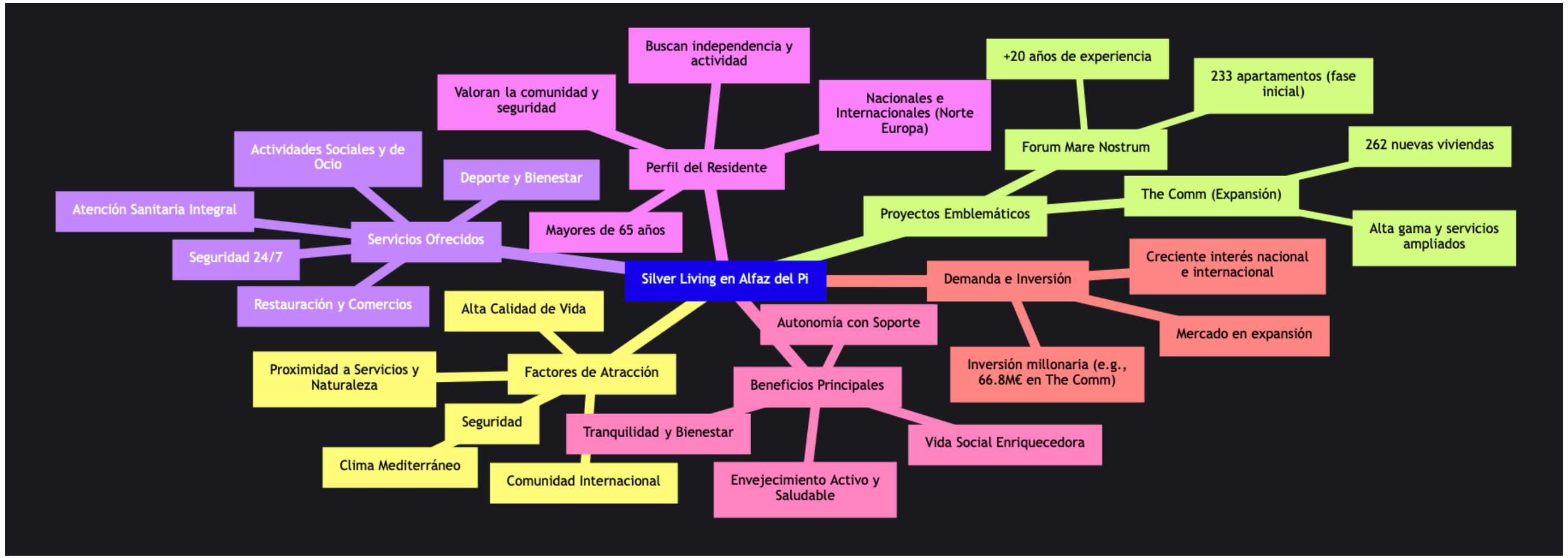




Operación

- 1.- Operador y marca
- 2.- Estratos
- 3.- Mercantil o cooperativo: hay negocio en ambos
- 4.- Gestión inmobiliaria integral, posible negocio agregado
- 5.- **EJE** en el cómo se vive más que en el dónde se vive (aunque el dónde se vive también se muy importante).

Aspecto	Descripción en el Contexto de Alfaz del Pi
Tipo de Vivienda	Apartamentos y villas de alto standing, diseñados con accesibilidad, ergonomía y, en muchos casos, tecnología domótica. Opciones de 1, 2 o más dormitorios.
Servicios Principales Integrados	Atención médica (clínica en el complejo), enfermería, fisioterapia, programas de bienestar, seguridad 24/7, restaurante, limpieza opcional, actividades sociales y culturales.
Enfoque Comunitario	Fomento activo de la vida social a través de clubs, eventos, talleres y espacios comunes (bibliotecas, salones, jardines, piscinas). Comunidad multicultural y acogedora.
Nivel de Independencia	Alto. Los residentes viven en sus propias casas y gestionan su día a día, con la opción de contratar servicios adicionales según sus necesidades y preferencias.
Perfil de Residente Objetivo	Personas mayores de 65 años (nacionales e internacionales, con fuerte presencia europea) que buscan un estilo de vida activo, seguro, socialmente conectado y con acceso a cuidados si fuera necesario.
Ubicación y Entorno	Privilegiada en la Costa Blanca, con clima mediterráneo, cerca del mar, naturaleza y centros urbanos con todos los servicios.
Sostenibilidad y Modernidad	Proyectos con certificaciones de sostenibilidad (ej. BREEAM), uso de tecnologías modernas para el confort y la eficiencia energética.



¡Gracias!

JCA

Juan Carlos Alcaide
Marketing, Fidelización
Silver Economy



CAMACOL

BOGOTÁ & CUNDINAMARCA

Construyendo MÁS+