

## Perspektywy rozwoju budownictwa senioralnego w Polsce

Obecne i przyszłe problemy związane z zapewnieniem  
lepszyc mieszkań dla polskich seniorów

Autorzy

Dr Władysław Brzeski, FRICS

Kazimierz Kirejczyk, FRICS

Dr Edward Kozłowski





Grzegorz Kiełpsz  
Prezes Polskiego Związku Firm  
Deweloperskich, przewodniczący Rady  
Nadzorczej Dom Development S.A.

*To bardzo dobrze, że zaczynamy myśleć i mówić o potrzebach mieszkaniowych seniorów. I przecież nie chodzi tu tylko o osoby, które dzisiaj zaliczają się do tej grupy. O potrzebach seniorów nie tylko w zakresie mieszkalnictwa trzeba rozmawiać już z osobami w wieku 50 lat. Potrzeba dłuższego czasu na oswojenie się z uwarunkowaniami jesieni życia i przygotowanie do tego. W każdym aspekcie życie będzie trochę inne. Mieszkanie, dom, „moje miejsce” ma i będzie zawsze miało ogromne znaczenie dla człowieka. Musi ono być przyjazne, wygodne i bezpieczne. Dla seniorów w szczególności. Tempo obecnego życia, mobilność ludzi, brak barier w podróżowaniu i podejmowaniu pracy w innych rejonach kraju i regionach świata powoduje, że coraz mniejszą rolę odgrywa model rodziny wielopokoleniowej a coraz częściej rodzice czy dziadkowie prowadzą samodzielne, a czasami też jednoosobowe gospodarstwa domowe. To ma wpływ na sposób postrzegania lokalizacji i infrastruktury społecznej i technicznej w otoczeniu. Potrzeby mieszkaniowe seniorów nie uykają uwadze deweloperów. Od wielu lat dyskutuje się o tym, jaki model mieszkań czy domów dla seniorów powinien się w Polsce rozwijać. Czy model amerykański i australijski polegający na budowie miasteczek seniora z dala od zgiełku miast, ale też z dala od infrastruktury społecznej czy raczej model niemiecki i austriacki, który polega na przenikaniu się i symbiozie mieszkań i apartamentów zlokalizowanych w miastach z dostępem do infrastruktury społecznej i kulturalnej. Ale też z pewnymi niedogodnościami życia w hałasie i zanieczyszczonym środowisku. Pozostają jeszcze lokalizacje apartamentów w uzdrowiskach z dostępem do infrastruktury medycznej i rehabilitacyjnej oraz raczej sezonowo kulturalnej. Deweloperzy patrzą na ten segment rynku z rosnącym zainteresowaniem. Wielu deweloperów przygotowuje lokalizacje i projekty dedykowane dla seniorów. A kilka takich projektów jest już realizowanych.*



Piotr Mync  
Wiceprezydent Szczecina, były Prezes  
Urzędu Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast,  
były prezes Stargardzkiego Towarzystwa  
Budownictwa Społecznego

*W raporcie REAS otrzymaliśmy ciekawy przegląd uwarunkowań, barier i preferencji w kraju oraz krótką relację z doświadczeń i trendów zagranicznych. Zarówno możliwych do wdrożenia u nas już dziś, jak i takich, na które w Polsce jeszcze czas nie nadszedł, ale niewątpliwie nadejdzie. Autorzy wskazują możliwe sposoby finansowania projektów, optymalne atrybuty ich lokalizacji oraz podkreślają niski poziom oczekiwań ludzi starszych w zakresie warunków mieszkaniowych. To niewątpliwie efekt generalnie mizernej kondycji polskiego mieszkalnictwa od II wojny światowej. Nie możemy jednak liczyć na podobną skromność wymaganego standardu, gdy seniorami zostaną dzisiejsi czterdziestolatkowie. Tym cenniejsza jest inicjatywa publikacji podejmującej w sposób systematyczny problematykę budownictwa senioralnego. Oczywistym jest, że warunki mieszkaniowe istotnie determinują, jakość życia i poziom zadowolenia człowieka. U człowieka nie w pełni samodzielnego, często świadomego postępującej niedośćności, mogą być warunkiem sine qua non życia godnego. Pora byśmy tematem zajęli się poważnie. Problematyka budownictwa senioralnego w Polsce stanowi dobry przewodnik dla gmin, NGO'ów, rządu, każdego z nas.*



Sławomir Najnigier  
Były Wiceprezydent Wrocławia  
Były Podsekretarz Stanu – Prezes Urzędu  
Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast

*Opracowanie REAS "Perspektywy rozwoju budownictwa senioralnego w Polsce" jest pionierską próbą odpowiedzi, co można zrobić dla seniorów w budownictwie mieszkaniowym. Autorzy stawiają tezę, że forma zamieszkiwania jest, a raczej powinna być, skorelowana z kondycją samych seniorów i ich zapotrzebowaniem na "usługi senioralne". Wobec nadchodzącego demograficznego "tsunami", nie uciekniemy od pytań praktycznych: co w tej sytuacji mogą i powinni zrobić sami zainteresowani i ich rodziny? Co może i powinno robić sektor publiczny, czyli państwo z jego agendami? Jak najlepiej zaangażować sektor społeczny? I wreszcie – co dla seniorów może zaoferować sektor komercyjny i wolny rynek? Bo lepiej jest, tu zgadzam się z autorami, być "mądrym przed szkodą".*



Prof. Przemysław Śleszyński  
Geograf, Instytut Geografii  
i Przestrzennego Zagospodarowania  
Polskiej Akademii Nauk

*W kontekście raportu REAS warto podkreślić, że problemy związane ze starzeniem się społeczeństwa będą silnie zróżnicowane geograficznie. Generalnie, starzeć się będzie populacja całego kraju, ale największe przyrosty dotyczy będą zachodniej i północnej Polski, a także, paradoksalnie, stref podmiejskich miast. Nie oznacza to, że inne regiony będą miały łatwiej – we wschodniej Polsce i w większych miastach już obecnie obserwujemy problemy z tym związane, które tylko się nasilą. Wskutek ubytku naturalnego i emigracji, najsilniejszej depopulacji ulegną średnie miasta oraz wiejskie obszary peryferyjne, m.in. na tzw. Ścianie Wschodniej i w Sudetach. W niektórych powiatach odsetek ludności w wieku poprodukcyjnym w ciągu dwóch-trzech dekad przekroczy 40%. Istnieje realne zagrożenie, że wielu gmin i powiatów nie będzie stać na utrzymanie dotychczasowych świadczeń publicznych. Dlatego tak ważne jest rozpoznanie instrumentów organizacyjnych i finansowych, poruszanych w raporcie REAS, w tym prowadzenie odpowiedniej polityki lokalizacyjno-mieszkaniowej.*

## Spis Treści:

1.	Wstęp .....	4
2.	Kluczowe wyzwania i sprzeczności .....	5
3.	Doświadczenia międzynarodowe .....	7
3.1.	Rosnąca rola i zakres mieszkalnictwa senioralnego .....	7
3.2.	Działania prosenioralne w mieszkalnictwie .....	8
3.3.	Spółeczne budownictwo mieszkaniowo-senioralne .....	9
3.4.	Rynkowe budownictwo mieszkaniowo-senioralne .....	10
3.5.	Finansowanie budownictwa mieszkaniowo-senioralnego .....	11
4.	Perspektywy budownictwa senioralnego w Polsce .....	12
4.1.	Prognozy demograficzne .....	12
4.2.	Jak i gdzie mieszkają polscy seniorzy? .....	16
4.3.	Jakie są opcje instytucjonalne? .....	17
4.4.	Jakie są opcje społeczne? .....	18
4.5.	Jakie są opcje rynkowe? .....	19
4.6.	Potrzeby i preferencje mieszkaniowe polskich seniorów .....	20
4.7.	Jaka jest skala potrzeb a jaka skala popytu? .....	21
4.8.	Geo-demografia potencjalnego popytu .....	23
4.9.	Popyt seniorów przenoszących się do Polski .....	25
5.	Źródła finansowania – siła nabywcza seniorów .....	26
5.1.	Świadczenia emerytalno-rentowe .....	26
5.2.	Oszczędności własne .....	26
5.3.	Monetyzacja majątku własnego .....	27
5.4.	Pomoc rodziny – transfer międzypokoleniowy .....	28
5.5.	Dochody z pracy oraz/lub najmu .....	28
5.6.	Wsparcie ze środków publicznych .....	29
6.	Katalog możliwych produktów rynkowych .....	30
6.1.	Rozwiązania organizacyjno-biznesowe .....	32
7.	Rola sektora publicznego .....	33
7.1.	Rady seniorów .....	34
7.2.	Lokalna Senioralna Strategia Mieszkaniowa .....	34
8.	Podsumowanie .....	38
	Cytowane źródła: .....	40
	O Autorach .....	41
	REAS .....	42

Prawa autorskie do treści niniejszej publikacji posiada REAS Sp. z o.o. Wszelkie prawa zastrzeżone. Żadne materiały znajdujące się w niniejszej publikacji nie mogą być wykorzystywane lub reprodukowane w jakiegokolwiek formie i w jakikolwiek sposób bez pisemnego zezwolenia REAS. © Copyright 2014 by REAS Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, Warszawa, Polska.

## 1. Wstęp



Dr Władysław Brzeski, FRICS

Od kilkunastu lat pojawiają się w publikacjach i wypowiedziach demografów i polityków prognozy ukazujące proces przyspieszonego starzenia się polskiego społeczeństwa. Proces ten zagraża stabilności systemu emerytalnego i grozi wyhamowaniem rozwoju gospodarczego kraju, ale także będzie istotnie wpływał na wiele innych dziedzin polskiej gospodarki i życia społecznego. Wśród nich jest również sektor mieszkaniowy – zarządzanie istniejącymi zasobami zamieszkałymi przez seniorów, jak i budowa mieszkań dostosowanych do wymogów seniorów.



Kazimierz Kirejczyk, FRICS

Warunki mieszkaniowe w znaczącym stopniu decydują o jakości życia seniorów, chociażby z tego powodu, że wraz z wiekiem czas spędzany przez nich w domu wydłuża się do 21-24 godzin na dobę. Pogarszająca się sprawność i podatność seniorów na upadki i urazy przybliża ich problemy mieszkaniowe do problemów osób niepełnosprawnych. Dostosowanie warunków mieszkaniowych do potrzeb seniorów staje się jednym z bardzo ważnych elementów polityki społecznej.



Dr Edward Kozłowski

Proces ten nie dotyczy wyłącznie Polski. Jest on dostrzegalny we wszystkich krajach świata transatlantyckiego – Europy i Ameryki Północnej – gdzie jest przedmiotem wielu dyskusji i analiz. Konsultanci REAS od kilku lat uważnie śledzą pojawiające się na ten temat publikacje, zarówno krajowe jak i zagraniczne, a także prowadzą własne badania i analizy w skali kraju oraz poszczególnych aglomeracji, jak też gromadzą doświadczenia związane z planowanymi – jeszcze nielicznymi – projektami inwestycyjnymi.

Niniejsza publikacja jest pierwszą w Polsce próbą kompleksowego spojrzenia na obecne i przyszłe problemy związane z zapewnieniem lepszych mieszkań dla polskich seniorów. Ma ona na celu przede wszystkim uporządkowanie stosowanych w tej dziedzinie pojęć i zdefiniowanie kluczowych wyzwań, przed którymi staną różne grupy przyszłych uczestników tego sektora polskiej gospodarki i życia społecznego. Główny akcent został położony na sektory: rynkowy i społeczny, albowiem w nich tkwi nadzieja na polepszenie warunków mieszkaniowych rosnącej liczby seniorów.

Autorzy mają nadzieję na zainspirowanie przedstawicieli wielu środowisk do zainteresowania się tą tematyką. Wyzwania te dotyczą bowiem nie tylko deweloperów czy ludzi biznesu, szukających nowych możliwości rozwoju dla swoich przedsiębiorstw. Wymagają one wysiłku od polityków odpowiedzialnych za kształtowanie prawa, działaczy i urzędników samorządowych, podmiotów odpowiedzialnych za politykę społeczną i ochronę zdrowia, firm zajmujących się rynkiem finansowania i ubezpieczenia nieruchomości, a także samych seniorów i członków ich rodzin. Ważną rolę do spełnienia będą mieli także architekci i urbaniści, specjaliści od projektowania i dostarczania wyposażenia wnętrz, a także fachowcy z firm zajmujących się opieką i rehabilitacją.

Starzenie się polskiego społeczeństwa dotknie w mniejszym lub większym stopniu, bezpośrednio lub pośrednio, wszystkich Polaków. Ponieważ jest to proces w ogromnym stopniu nieodwracalny i przewidywalny, daje on nam szansę bycia „mądrym przed szkodą”. Wymaga to jednak niematych wczesnych wysiłków już dziś.

## 2. Kluczowe wyzwania i sprzeczności

Już wstępne obserwacje procesów zachodzących dziś w zakresie zamieszkiwania seniorów pozwalają na wskazanie problemów, przy których rozwiązaniu często będzie konieczne szukanie kompromisu.

- (1) Rosnąca liczba seniorów będzie wymagała większej liczby osób do opieki. Obecnie rolę tę pełnią przede wszystkim kobiety w wieku powyżej 50 lat, często dorosłe córki zajmujące się rodzicami. Część z nich jest już na wcześniejszej emeryturze lub ma problem ze znalezieniem pracy. Ważną rolę pełnią także opiekunki z Ukrainy. Jednak utrzymanie tego modelu już w nieodległej przyszłości nie będzie możliwe: na rynku pracy zacznie brakować pracowników, a kobiety będą musiały przedłużyć okres swojej aktywności zawodowej także z powodu wydłużenia wieku emerytalnego. Z drugiej strony, badania wykazują wysoki poziom nieufności seniorów do zinstytucjonalizowanych form kolektywnego zamieszkania. Umieszczenie starszego członka rodziny w domu opieki bywa także postrzegane jako rozwiązanie niejednoznaczne moralnie.
- (2) Ogromna część zajmowanych przez obecnych i przyszłych seniorów mieszkań i domów jest niedostosowana do potrzeb i możliwości osób starszych. Spora grupa tych osób jest już dziś „więźniami czwartego piętra bez windy”. Badania ukazują preferowanie przez seniorów jak najdłuższego samodzielnego zamieszkiwania i „starzenia się w miejscu” (tzw. *ageing in place*). To ostatnie to zdolność do zamieszkiwania w swoim domu i wśród swojej społeczności bezpiecznie, samodzielnie i wygodnie, z zapewnioną możliwością korzystania w miarę potrzeby z pomocy i opieki. Z drugiej strony psychologowie wskazują na to, że ewentualna przeprowadzka seniora powinna mieć miejsce relatywnie wcześnie – zanim zacznie odczuwać niesprawności i dolegliwości starości – wtedy gdy jest mu łatwiej zaakceptować przeprowadzkę i zaadaptować się do nowego miejsca.
- (3) Przejście na emeryturę oznacza najczęściej dotkliwy spadek bieżących dochodów. Znacząca liczba seniorów posiada jednak pokaźny majątek w postaci własnych mieszkań, który można by częściowo „zmonetyzować” – w potocznym rozumieniu „spieniężyć”. Wielu z nich zajmuje zbyt duże, a w konsekwencji – za drogie w utrzymaniu – mieszkania lub domy. Nawet, jeśli obecne mieszkanie jest odpowiednie ze względów funkcjonalnych, to przeprowadzka jest wskazana ze względów ekonomicznych. Część seniorów pozostanie samotna w dużych domach – poza dużymi miastami i w małych miastach – borykając się z niedoborem środków. Chcieliby oni znaleźć się bliżej dzieci i wnuków, czyli w miastach. Ale czy odważą się na radykalny ruch, a nawet jeśli tak to czy pojawi się popyt na ich domy na rynku wtórnym?
- (4) Oszacowanie skali potencjalnego popytu dla sektora, który jest w stadium wczesnego rozwoju przypomina sytuację z anegdoty o sprzedawcy butów w Afryce. Optymiści są przekonani, że popyt na lepsze mieszkania dla seniorów jest w Polsce wprost proporcjonalny do szybko rosnącej liczby osób starszych, a działalność ta ma niewątpliwie przed sobą okres dynamicznego rozwoju. Opinie takie wzmocniają porównania z innymi krajami, o dłuższej historii rynku budownictwa senioralnego. Pesymiści wskazują na niski poziom zamożności obecnego pokolenia polskich emerytów, niechęć do zmiany dotychczasowego miejsca zamieszkania, odmienne wzorce kulturowe i postawę samo-wykluczenia dominującą wśród przedwojennego i wojennego pokolenia seniorów. Tworzenie wiarygodnych prognoz znacznie utrudnia brak publicznie dostępnych miarodajnych statystyk i badań.

- (5) Budowanie nowych lokali dla seniorów lub domów opieki jest tańsze na dalekich peryferiach lub poza miastami, gdzie koszty zakupu terenów inwestycyjnych są zdecydowanie niższe. W konsekwencji ceny zakupu lub czynsze najmu mogą być w takich lokalizacjach także niższe. Z drugiej jednak strony relatywnie coraz niższe emerytury i sytuacja na rynku pracy będą zachęcały, a nawet zmuszały seniorów do jak najdłuższej aktywności zawodowej, zapewne w stopniowo zmniejszającym się wymiarze czasu pracy. Z tego powodu racjonalne byłoby zamieszkiwanie przez nich w pobliżu potencjalnych miejsc pracy, a zatem w mieście.
- (6) Z punktu widzenia seniorów mieszkanie w mieście ma także wiele innych zalet oprócz pozostania w znanym sobie środowisku społecznym: łatwy dostęp do służby zdrowia, instytucji opiekuńczych i kulturalnych, urzędów, transportu publicznego oraz – *last but not least* – w wielu przypadkach także bliskość młodszych członków rodziny. Z drugiej strony mieszkanie w mieście oznacza najczęściej dyskomfort spowodowany hałasem, zanieczyszczeniem środowiska, a w niedalekiej przyszłości także zapewne wyższe koszty utrzymania nieruchomości.
- (7) Starzenie się lokalnych społeczności oznacza także poważny problem dla władz metropolii. Obserwujemy powiększający się kontrast pomiędzy starzejącą się ludnością śródmieść i relatywnie młodymi przedmieściami. Przykładem problemu jest z jednej strony brak dzieci w przedszkolach i szkołach śródmiejskich, a z drugiej – brak miejsc w żłobkach, przedszkolach i szkołach na peryferiach. Problemem jest także ubożenie ludności śródmieść, co powoduje spadek opłacalności niektórych placówek i obiektów o funkcjach miastotwórczych, istotnych dla wizerunku i atrakcyjności całego miasta.
- (8) W polskim społeczeństwie, w tym także wśród seniorów, istnieje silne przywiązanie do własności mieszkania i niechęć do wyzbywania się posiadanego domu czy lokalu. Dla deweloperów najlepiej znaną formą jest budowanie mieszkań na sprzedaż. Natomiast z punktu widzenia optymalnego zarządzania lokalami dla aktywnych, samodzielnych seniorów lub mieszkaniami wspomagany (serwisowanymi), bardziej racjonalną formą organizacyjną jest najem, z jednym właścicielem i decydentem całej nieruchomości. W przypadku wspólnoty mieszkaniowej nie ma bowiem gwarancji długoterminowego zachowania specjalistycznej funkcji i wyposażenia domu dla seniorów, a to czyni mało prawdopodobnym opłacalność inwestycji w infrastrukturę usługową służącą świadczeniu pomocy domowej, opieki i pielęgnacji. Brak jednak na polskim rynku zarówno operatorów łączących doświadczenie w zarządzaniu najmem z opieką domową, jak i funduszy zainteresowanych nabywaniem relatywnie niewielkich portfeli wyspecjalizowanych lokali.
- (9) Relokacja seniorów z mieszkań niedostosowanych do ich potrzeb, zwłaszcza znajdujących się w budynkach wymagających kompleksowej modernizacji, jest także wyzwaniem organizacyjnym. Problem polega na tym, że najpierw powinno się przeprowadzić seniorów do innych lokali, po czym dokonać modernizacji starych zasobów. Część takich budynków można by zapewne przystosować do potrzeb osób starszych, ale w przypadku większości z nich nie będzie to opłacalne. Działania takie powinny być wpisywane w kompleksowe programy rewitalizacji śródmieść, dzielnic lub dużych fragmentów dzielnic miast. Nie wydaje się realne, aby kapitał prywatny podjął samodzielnie taką działalność, biorąc pod uwagę skalę koniecznych nakładów i zakres związanego z nią ryzyka. Świadczy o tym brak zrealizowanych kompleksowych przedsięwzięć rewitalizacyjnych, przeprowadzonych mechanizmami rynkowymi.

### 3. Doświadczenia międzynarodowe

Mieszkaniowe aspekty starzenia się są uniwersalnym problemem cywilizacyjnym, którego rozwiązywanie przechodzi ciągłą ewolucję wraz ze zmieniającymi się uwarunkowaniami gospodarczymi, demograficznymi i kulturowymi. W większości krajów pierwszymi formami obiektów przeznaczonych dla osób w podeszłym wieku były przytulki dla samotnych i najuboższych. Osoby zamożniejsze lub żyjące w rodzinach dożywały starości w swoich domach „starząc się w miejscu”. Lokalizacje domów senioralnych były zróżnicowane: od budynków położonych w tkance miejskiej do zaadaptowanych na potrzeby domów opieki starych pałaców położonych daleko od miast. Ważnym pod-segmentem były domy opieki zakładane i prowadzone przez związki wyznaniowe, nierzadko w starych zabudowaniach klasztornych. Wraz z wydłużaniem się wieku życia i postępującą urbanizacją zaczęto tworzyć prawodawstwo regulujące zasady budowania i funkcjonowania takich obiektów. Stopniowo zaczęły poprawiać się standardy świadczonych usług i jakość życia pensjonariuszy domów senioralnych.

#### 3.1. Rosnąca rola i zakres mieszkalnictwa senioralnego

Mieszkalnictwo senioralne od kilku dekad przechodzi znaczną ewolucję w krajach Europy Zachodniej i Ameryki Północnej. Tamtejsze rządy podwyższyły w większości wiek emerytalny i podejmują wysiłek zwiększonej opieki nad rosnącą liczbą seniorów. Jednocześnie, starają się rozwijać – opartą na aktywności ekonomicznej seniorów – „srebrną” gospodarkę senioralną<sup>1</sup>, obejmującą również zakup, zamianę, remonty, adaptacje, modernizacje i budowę mieszkań w celu zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych seniorów. Nadrzędnym celem wszelkich działań w tym zakresie jest spełnienie uniwersalnych potrzeb seniorów: dostępność ruchową, przystępność finansową, integrację społeczną, solidarność międzypokoleniową, oraz wspomaganie i opiekę.

Wydłużający się wiek dożywalności powoduje, że również zachodni seniorzy martwią się czy wystarczy im środków na cały okres pozostałego trwania życia. Wielu seniorów posiada znaczący kapitał w postaci własnego domu czy mieszkania wolnego od zadłużenia. Wzrost wartości nieruchomości mieszkaniowych w ostatnich dekadach oraz spłacony dług powodują, iż seniorzy są często zasobni majątkowo, ale mierzą się z decyzją jak ten majątek „zmonetyzować”, szczególnie jeżeli mają zamiar zostawić go częściowo spadkobiercom. Rozwiązania instytucjonalne typu renta dożywotnia czy odwrócony kredyt hipoteczny, konkurują z praktycznymi rozliczeniami wewnątrz-rodzinnymi, gdzie dzieci dopłacają rodzicom seniorom, podczas gdy własność mieszkaniowa pozostaje w rodzinie. Istnieje też rosnąca obawa, iż przy długotrwałej zapaści demograficznej ceny nieruchomości mieszkaniowych mogą znacznie się obniżyć, jeżeli zbyt wielu seniorów zacznie sprzedawać swoje nieruchomości na rynku w tym samym czasie.

---

<sup>1</sup> Srebrna gospodarka senioralna to wykorzystanie potencjału konsumenckiego seniorów – sprzedaż dóbr i usług kulturalnych, rozrywkowych, ułatwiających życie codzienne, opiekę, rehabilitację i rekreację; generuje zatrudnienie w dobrach i usługach senioralnych.

W mieszkalnictwo senioralne angażują się sektory: publiczny, społeczny i rynkowy. Rosnąca publiczna i polityczna troska o seniorów wyraziła się ogłoszeniem w 2012 r. Europejskiego Roku Aktywności Osób Starszych i Solidarności Międzypokoleniowej oraz Roku Uniwersytetów Trzeciego Wieku (UTW). Na europejskiej konferencji UTW uchwalono „Pakt na rzecz Seniorów” wpisujący się w ogólnoeuropejską politykę senioralną<sup>2</sup>, zobowiązując członków Unii Europejskiej do uznania za priorytetowe: integrację seniorów, poprawę ich sytuacji życiowej i społecznej, promowanie zdrowia i dobrostanu oraz zapewnienie wspierającego środowiska życia.

Na konferencji Europejskiego Forum Mieszkaniowego w r. 2012 podjęto tematykę „Aktywnego starzenia się i międzypokoleniowej solidarności - roli mieszkalnictwa”, w ramach której wskazano na takie istotne wyzwania jak: (1) adaptacja mieszkań do samodzielnego zamieszkiwania; (2) mieszkaniowa współpraca międzypokoleniowa; (3) wykorzystanie majątku mieszkaniowego w latach senioralnych; oraz (4) innowacyjne finansowanie publiczne dostępnego mieszkalnictwa dla wszystkich grup wiekowych. Przyjęto wówczas następujące zalecenia dla mieszkaniowych polityk senioralnych w krajach UE: (1) angażowanie seniorów w procesy decyzyjne dotyczące nowych osiedli i adaptacji zasobów; (2) skupianie się na adaptacji zasobu mieszkaniowego „zanim nie jest za późno”; (3) kształtowanie miast przyjaznych wiekowi, bardziej zintegrowanych społecznie i zapewniających dostępność podstawowych usług dla seniorów; (4) odczytywanie zmieniających się trendów w społeczeństwie i oferowanie innowacyjnych rozwiązań dla rosnącej liczby małych gospodarstw domowych, jak np. *co-housing*, który promuje zarówno mieszkania samodzielne, jak też umożliwia włączenie się do niewielkich społeczności dzielących wspólne wartości, przekonania, zainteresowania czy pasje; oraz (5) umożliwianie realistycznego finansowania dostępnych i odpowiednich mieszkań dla seniorów. Światowa Organizacja Zdrowia (WHO) zaleca z kolei w swoich wytycznych podejmowanie przez samorządy terytorialne działań nastawionych na tworzenie publicznych przestrzeni miejskich przyjaznych seniorom.

### 3.2. Działania prosenioralne w mieszkalnictwie

Wbrew obiegowej opinii krajowej zasoby mieszkaniowe w krajach zachodnich nie są uniwersalnie dopasowane do potrzeb i stylu życia senioralnego. Obecna amerykańska debata w tym zakresie wytyka niskie przystosowanie zasobów mieszkaniowych: wysokie koszty, bariery dostępności ruchowej, słabą komunikację, uzależnienie od samochodu, brak powiązania programów mieszkaniowych z opieką zdrowia, przedwczesne „upychanie” seniorów w zbiorowych domach opieki. Robione są jednak starania, aby temu przeciwdziałać i wiązać opiekę społeczno-zdrowotną z planowaniem przestrzennym i urbanistyką promującą zagospodarowanie wyznaczonych terenów „przyjaznych wiekowi”.

Przeznaczanie znaczących środków publicznych w krajach zachodnich na politykę senioralno-mieszkaniową jest uzasadniane społeczno-ekonomicznym rachunkiem pro-senioralnej adaptacji zasobów mieszkaniowych, gdyż bezpieczniejsze mieszkania ograniczają częste wśród seniorów upadki, urazy i złamanie. Inwestycje publiczne w

---

<sup>2</sup> Tzw. Plan Madrycki.



pro-senioralne adaptacje mieszkań i domów zwracają się poprzez niższe koszty leczenia i rehabilitacji – generując w ten sposób dodatnią „społeczną stopę zwrotu” w finansach publicznych.

Podjęwane są również inicjatywy tworzenia innowacyjnych rozwiązań dla seniorów w formule partnerstwa publiczno-prywatnego. Różnorodne projekty poszukują alternatywnych sposobów świadczenia usług i jednocześnie wzbogacenia lokalnej demokracji, promowania lokalnej gospodarki i tworzenia poczucia wspólnoty celów. Przestrzeń, światło, dostępność i inkluzywne poczucie wspólnoty celów – pojęcie bycia częścią społeczności, wzięcia w swoje ręce spraw mieszkaniowych – to powtarzające się wątki przewodnie wielu inicjatyw partnerskich.

Działania służące rozwiązywaniu problemów mieszkaniowych seniorów obejmują zarówno wspieranie modernizacji i adaptacji mieszkań, jak też budowę obiektów senioralnych dla kolektywnego zamieszkiwania. Rozłożenie akcentów między tymi dwoma kierunkami podlega powracającej debacie między zwolennikami zbiorowej instytucjonalnej formy wsparcia i opieki, a zindywidualizowanej formy starzenia się w miejscu. Ze zinstytucjonalizowanej formy kolektywnych domów opieki korzysta nie więcej niż 10% seniorów, albowiem nawet na w krajach zachodnich jest to bardzo kosztowna forma zamieszkiwania, a w dodatku często społecznie stygmatyzowana. Ogromna większość seniorów starzeje się w miejscu, co jest nie tylko mniej kosztowne, ale również coraz łatwiejsze do zorganizowania dzięki technologii umożliwiającej zdalny, ciągły monitoring oraz bieżący kontakt z rodziną i opiekunami.

Ciekawym krajem nastawionym na starzenie się w miejscu jest Austria, mająca demograficznie „stare” społeczeństwo. Austriacy, podobnie jak Polacy, nie budują domów opieki na większą skalę – obecnie mieszka w nich zaledwie ok. 4% seniorów. Dzięki programowi dopłat inwestuje się raczej w adaptowanie mieszkań i domów, które pozwolą jak najdłużej funkcjonować seniorom samodzielnie. Granty na modernizację prosenioralną – do wysokości 4 tys. EUR na mieszkanie – finansują opracowanie koncepcji remontu i jego wykonanie, obejmując nawet zmianę rzutu mieszkania czy konstrukcji budynku.

### **3.3. Społeczne budownictwo mieszkaniowo-senioralne**

Pomiędzy biegunami indywidualnego starzenia się w przystosowanym domu i mieszkaniu oraz zinstytucjonalizowanymi kolektywnymi domami opieki znajduje się przestrzeń dla specjalistycznego budownictwa senioralnego. Jego wielkość zależy od stopnia niedostosowania i adaptowalności istniejącego zasobu do starzenia się w miejscu oraz od zmieniających się preferencji mieszkaniowych samych seniorów. W sektorach publicznym, społecznym i rynkowym występują różnorodne rozwiązania i modele, a także szeroki katalog funkcjonalno-architektonicznych produktów mieszkaniowo-senioralnych.

Społeczna oferta senioralno-mieszkaniowa obejmuje z reguły domy opieki dla seniorów sędziwych oraz tych z demencją i może być dosyć znacząca, jak np. w Niemczech, gdzie 55% placówek senioralnych prowadzonych jest przez organizacje społeczne (pożytku publicznego). Typowymi społecznymi “operatorami” działającymi nie dla zysku są także organizacje charytatywne oraz wyznaniowe. W niektórych krajach, jak np. w Szwajcarii, szeroko stosowaną formą społecznego budownictwa senioralnego są dedykowane seniorom spółdzielnie

mieszkaniowe. Placówki sektora publicznego mają charakter bardziej interwencyjny skupiający się na ubóstwie oraz przewlekłych chorobach wśród seniorów.

Rozwijają się inicjatywy typu *co-housing*, gdzie seniorzy dobierają się na zasadzie wspólnoty wyznaniowej lub współdzielonych zainteresowań, przekonań czy pasji i od początku wspólnie projektują obiekt z samodzielnymi mieszkaniami lub domami/segmentami wokół wspólnej otwartej przestrzeni oraz budynku (pawilonu), w którym toczy się życie społeczne (świetlica, stołówka, biblioteka, wellness, itp.). Wspólnota *co-housingowa* zatrudnia generalnego wykonawcę, co obniża koszty całego przedsięwzięcia. *Co-housing* dla seniorów jest w pewnym stopniu wyrazem cichej rewolucji przeciwko niskiemu społecznemu statusowi seniorów. Łączy dążenie do samodzielności z potrzebą usług i życia we wspólnocie, jednak bez potrzeby angażowania rodziny i bliskich, nie z powodu odrzucenia modelu rodzinnego, ale raczej z powodu dalekiej odległości oraz/lub chęci ulżenia przepracowanym dorosłym dzieciom zajęтым również wychowywaniem własnych dzieci. Pomimo faktu, iż rodzina stanowi bazę rozwoju społecznego, to jednak w najbliższej przyszłości opiekuńcza wydolność rodzin i osób bliskich będzie malała – również w Polsce.

### 3.4. Rynkowe budownictwo mieszkaniowo-senioralne

Rynkowe budownictwo mieszkaniowo-senioralne uzupełnia oferty: publiczną i społeczną. Seniorzy mają do wyboru zamieszkanie w nowych mieszkaniach i domach rozproszonych geograficznie, albo skupionych w enklawach senioralnych na większych osiedlach wielo-pokoleniowych. Dla domów i mieszkań rozproszonych operatorzy rynkowi oferują mobilną opiekę domową, a domy i kampusy kolektywne oferują w jednym miejscu różne poziomy samodzielności i wsparcia mieszkaniowego, dostosowując ich liczebność i proporcje do zmieniających się potrzeb. Pozwalają też na indywidualizację projektowania i urządzania mieszkań tak, aby seniorzy w jak największym stopniu decydowali o swoich potrzebach i preferencjach.

Istotną rolę dla powodzenia oferty rynkowej odgrywa właściwa lokalizacja: najchętniej przy parku, lesie czy w bezpośredniej bliskości wody (rzeki, jeziora, morza), ale jednocześnie blisko komunikacji, ciągów pieszych, urozmaiceń, udogodnień (rekreacji, biblioteki, przychodni zdrowia), a także blisko rodziny i przyjaciół.

Powojenne pokolenie seniorów – tzw. *boomersów* - wydaje się być szczególnie wrażliwe na walory lokalizacyjne umożliwiające prowadzenie stylu życia senioralnego bardziej aktywnego od poprzedniego pokolenia seniorów. O ile kiedyś modne było przenoszenie się do rejonów lub krajów o cieplejszym klimacie, to obecnie coraz popularniejszym wyborem *boomersów* jest pozostanie w kraju (lub w stanie USA) i zamieszkanie w gęstej tkance miejskiej z bogatszą infrastrukturą urozmaiceń i udogodnień, często przy kampusie swojej dawnej uczelni, z dostępem do obiektów rekreacyjnych i kulturowych oraz do wielopokoleniowej społeczności.

Coraz mocniej akcentuje się zapotrzebowanie seniorów na społeczną inkluzywność, integrację, partycypację i solidarność międzypokoleniową. Rynkowe produkty mieszkaniowo-senioralne są więc często lokalizowane w wielopokoleniowych osiedlach mieszczących senioralne enklawy, ale oferujące aktywny styl życia z ofertą licznych urozmaiceń, udogodnień, wspomaganiami, serwisowaniem, opieką i pielęgnacją, oraz dostępem do przestrzeni publicznych integrujących różne grupy wiekowe. Tradycyjne, skąpane w słońcu, ale odizolowane i homogeniczne wiekowo wioski emeryckie lub ośrodki/domy opieki należą do minionej już generacji produktów

mieszkańczo-senioralnych, kojarząc się szczególnie *boomersom* z pojęciami geriatry, segregacji, izolacji, gettoizacji i skoszarowania.

### 3.5. Finansowanie budownictwa mieszkaniowo-senioralnego

Finansowanie rynkowych produktów mieszkaniowo-senioralnych dzieli się na specjalistyczne segmenty inwestycyjne w zależności od rodzaju produktu. Obiekty kolektywnego zamieszkiwania są prowadzone przez operatorów, których działalność generuje strumień dochodu, w związku z czym przyciąga inwestorów finansowych zarówno indywidualnych jak też instytucjonalnych. Efekty skali powodują, że funkcjonują całe sieci operatorskie prowadzące wiele placówek senioralnych rozrzuconych po całym kraju. Operatorzy wchodzi coraz częściej w biznes usług i opieki mobilnej dla seniorów starzejących się w domu, w ten sposób nawiązując wcześniejszy kontakt z potencjalnymi pensjonariuszami swoich domów opieki.

Operatorzy mogą być również właścicielami obiektów, w których prowadzą działalność, ale nie zawsze. W USA np. właścicielami wielu obiektów są specjalistyczne nieruchomościowe fundusze inwestycyjne typu REIT (Real Estate Investment Trusts) - które są amerykańskim modelem stosowanym w niektórych krajach europejskich (W. Brytania, Niemcy, Francja, Holandia, Belgia, Włochy). Fundusz REIT umożliwia drobnym inwestorom detalicznym pasywne (pośrednie) inwestowanie w nieruchomości, rozprowadzając między nich zyski do indywidualnego opodatkowania PIT. Fundusze REI emitują udziały, dopożyczają kapitał kredytowy, a drobni inwestorzy korzystają z ew. preferencji podatkowych PIT. W Polsce amerykańskie REIT inwestują już w segmencie biurowym (np. W.P. Carey).

Fundusze specjalizujące się w mieszkalnictwie senioralnym poszerzają obecnie swoje zaangażowanie w USA skupując już nie tylko obiekty senioralne, ale zaczynają kupować również samych operatorów placówek senioralnych, którzy z kolei poszerzają swoją własną działalność wchodząc w obszar mobilnej opieki domowej nad seniorami.

Budownictwo senioralno-mieszkaniowe nie nastawione na obiekty kolektywne jest domeną deweloperów, którzy budują odrębne budynki, enklawy budynków oraz osiedla dla seniorów. Mieszkania w tych budynkach mogą być przeznaczone na sprzedaż lub najem. W przypadku najmu, deweloperzy najchętniej sprzedają obiekt funduszowi lub operatorowi, który prowadzi „obsługę” niezależnych mieszkań senioralnych oraz/lub oferuje wspomaganie seniorów fakultatywnymi usługami, pomocą, opieką i pielęgnacją. W niektórych sytuacjach deweloperzy zatrzymują własność obiektu, a nawet wykupują operatorów. Deweloperzy finansują proces inwestycyjny częściowo kapitałem własnym oraz kredytem – są instytucje finansowe, włącznie z funduszami typu REIT, które specjalizują się w kredytowaniu rynkowego budownictwa senioralnego.

\* \* \*

Nadrzędnym celem działań senioralno-mieszkaniowych jest spełnienie uniwersalnych potrzeb seniorów: dostępności ruchowej, przystępności finansowej, integracji społecznej, solidarności międzypokoleniowej, oraz wspomaganie i opieki. Seniorzy dosyć wcześnie podejmują strategiczną decyzję mieszkaniową, którą modyfikuje dopiero poprzez wydarzenie losowe wymuszające rewizję i przewartościowanie dotychczasowych

preferencji. W domach opieki mieszka nie więcej niż 10% seniorów, gdyż jest to najdroższe rozwiązanie, na które stać niewielu nawet w krajach zachodnich. Rozwiązaniem, bardziej dostępnym, jest zaangażowanie sektora społecznego działającego nie dla zysku.

Starzenie się w miejscu jest rozwiązaniem „*mainstream'owym*” (głównego nurtu) – zarówno z powodu kosztów jak i preferencji. Rośnie nierównowaga między olbrzymią liczbą seniorów a niedostatkiem ich opiekunów czy asystentów, co zachęca seniorów do bardziej aktywnego i zdrowego stylu życia, oraz napędza postęp technologiczny ułatwiający zdalną i mobilną opiekę. Sektory społeczny i rynkowy odgrywają coraz większą rolę gdyż pokolenie dzieci seniorów (tzw. *sandwich generation*) często nie daje już rady zajmować się jednocześnie intensywną pracą, wychowaniem własnych dzieci oraz opieką nad rodzicami. Nowa wielka fala powojennych *boomersów* szukających aktywnego i urozmaiconego stylu życia stawia nowe wyzwania i możliwości przed sektorami: publicznym, społecznym i rynkowym. Mieszkalnictwo senioralne przyciąga kolejnych deweloperów, operatorów, inwestorów indywidualnych i instytucjonalnych oraz kredytodawców. W najbliższych dekadach wiele będzie się działo na tych polach.

## 4. Perspektywy budownictwa senioralnego w Polsce

Odpowiedź na pytanie, w jaki sposób i kto w bliskiej i dalszej przyszłości może realizować w sektorze mieszkań dla seniorów zyskowną i jednocześnie korzystną ze względów społecznych działalność gospodarczą wymaga najpierw oszacowania skali potrzeb, a następnie potencjalnego i realnego popytu. Na popyt w tym sektorze, tak jak na całym rynku mieszkaniowym, wpływ mają procesy demograficzne, obecne warunki mieszkaniowe, zmieniające się potrzeby i preferencje, a dalej realne możliwości ich zaspokojenia, czyli zasoby finansowe i dostępność innych źródeł finansowania, i wreszcie – przyszła polityka państwa, które może, choć nie musi, wspierać rozwój tego sektora. Wyobrażenie sobie tej polityki jest o tyle trudne, że mieszkania dla seniorów mogą być przedmiotem działań regulacyjnych inicjowanych przynajmniej przez trzy różne resorty: zdrowia, polityki społecznej i budownictwa, a ponadto, jak wszystkie działania gospodarcze, podlegać regulacjom tworzonej w resorcie finansów.

Wizja przyszłości wymaga także wyobrażenia sobie charakteru podaży: rodzaju produktów i rozwiązań organizacyjno-biznesowych, w tym roli instytucji finansujących inwestycje kapitałem własnym oraz/lub powierzonym. Bardzo ważne dla kierunku i tempa rozwoju sektora będzie także działanie samorządów lokalnych. Siłą rzeczy obecne prognozy i szacunki muszą więc mieć charakter orientacyjny i kierunkowy.

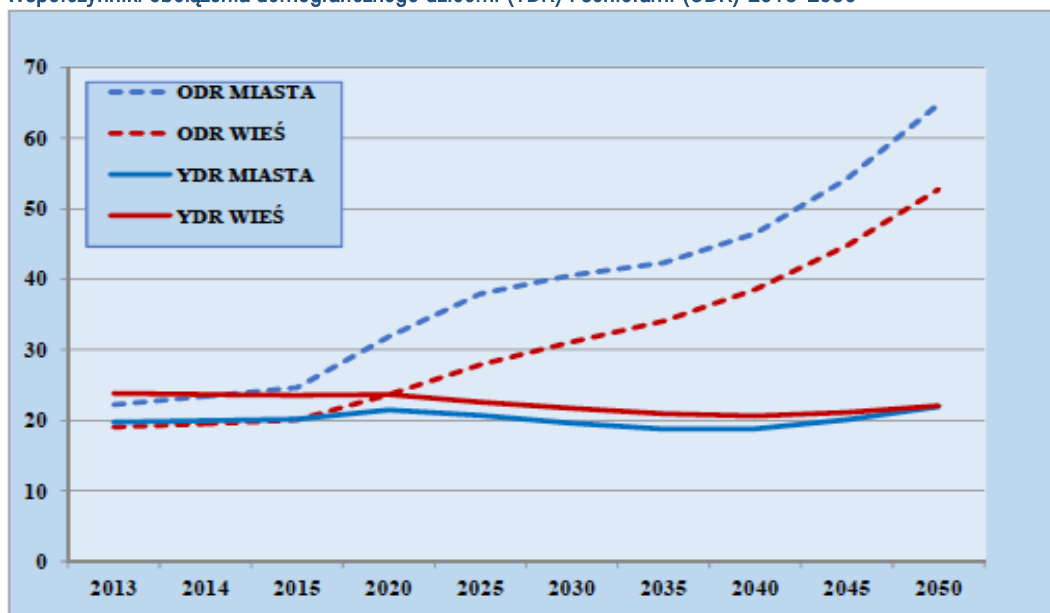
### 4.1. Prognozy demograficzne

Najważniejsze przyczyny przyspieszonego procesu starzenia się są następujące: w naszym kraju rodzi się mniej dzieci, Polacy żyją dłużej, a kilka milionów młodych Polaków w wieku prokreacyjnym wyemigrowało w ciągu ostatnich kilkunastu lat z kraju. Ważną przyczyną szybkiego wzrostu udziału seniorów jest także struktura demograficzna polskiego społeczeństwa: granicę wieku senioralnego przekracza bowiem powojenny wyż demograficzny *boomersów*.

Starzenie się polskiego społeczeństwa można zilustrować za pomocą różnych parametrów: przeciętnym wiekiem statystycznego mieszkańca, relacjami procentowymi pomiędzy różnymi grupami wiekowymi, udziałem procentowym osób w starszym wieku w społeczeństwie. W literaturze nie ma jednoznacznej granicy wieku, której przekroczenie pozwala na zakwalifikowanie osoby do grupy seniorów.<sup>3</sup> Badania prowadzone w różnych krajach wykazały, że granica ta jest dość subiektywna; zależy nie tylko od narodowości, ale także od wieku osób, które pytano o zdanie. W tym opracowaniu, dla potrzeb analiz demograficznych przyjęliśmy jako granicę 60 lat, gdyż ona występuje w różnych opracowaniach stosunkowo najczęściej, a zarazem jest pewnym racjonalnym kompromisem, pasującym także do polskich realiów oraz zachowania na rynku mieszkaniowym.

W 2020 r. mediana wieku ludności Polski przekroczy 40 lat, a w 2035 r. zbliży się do 50 lat. Konsekwencją tego procesu jest i będzie wzrastające „obciążenie demograficzne” seniorami (relacja ludności produkcyjnej do poprodukcyjnej): na początku bieżącej dekady na 100 pracujących przypadało 26 seniorów, w 2020 r. będzie przypadało 37, a w roku 2035 - aż 46. Wymownie ilustruje to poniższy wykres pokazujący dla miast i dla wsi współczynnik obciążenia demograficznego seniorami (ODR), w porównaniu ze współczynnikiem obciążenia demograficznego dziećmi (YDR). Obciążenie demograficzne seniorami w miastach jest szybko narastającym wyzwaniem, również mieszkaniowym.

Współczynniki obciążenia demograficznego dziećmi (YDR) i seniorami (ODR) 2013-2050

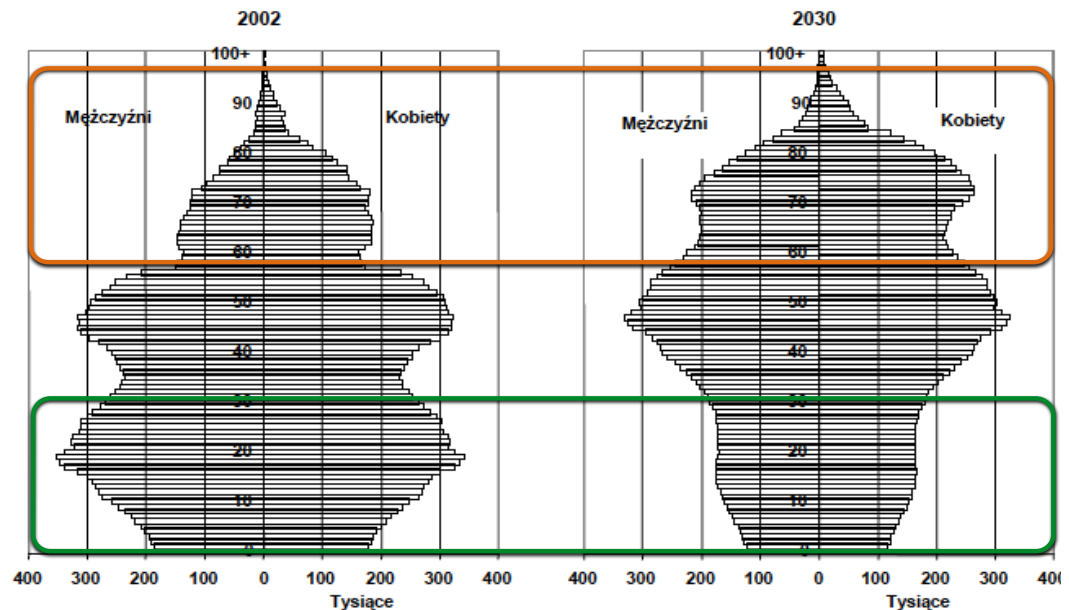


Źródło: GUS Prognoza ludności 2014-2050

W prognozowanej piramidzie wieku w roku 2030, po trzech dekadach procesu zmian demograficznych uderzają: (1) brak „wybruszenia” liczby ludności w wieku dojrzewania i młodych rodzin (15-30); (2) znacznie mniejsza liczba dzieci i młodzieży (zielona ramka); oraz (3) „napęczniała” grupa seniorów 60+ (brązowa ramka).

<sup>3</sup> Wg Prognozy ludności na lata 2014-2050, GUS Warszawa 2014 „w literaturze jako metrykalny próg starości przyjmuje się najczęściej 60 (WHO) lub 65 lat (ONZ, Eurostat). (...) Zgodnie z kryterium ONZ – za starą uznaje się populację, w której udział ludności w wieku 65 lat i więcej przekracza 7%. Odsetek powyżej 10% oznacza fazę zaawansowanej starości.”

## Przyrost ludności senioralnej – piramidy płci i wieku ludności Polski w latach 2002 i 2030



Źródło: prognoza demograficzna GUS oraz <http://www.egospodarka.pl/art/galeria/90411,Piramida-wieku-ludnosci-stan-w-dniu-30-06-2012-r,15,39,1.html>

W przyszłym roku (2015), a więc w połowie bieżącej dekady, w wieku senioralnym (60+) będzie o około 1 mln więcej Polaków w porównaniu ze stanem z początku dekady – seniorów będzie wówczas łącznie ok. 8,6 milionów. Liczba ta urośnie do ok. 9,6 milionów z końcem bieżącej dekady (2020), a w 2030 r. przekroczy 10 mln. Przez te dwie dekady (2011-2030) liczba seniorów zwiększy się zatem o ok. 2,6 mln, a więc o ponad jedną trzecią, zaś udział tej grupy w ludności kraju wzrośnie z niecałych 20% (19,9%) do niemal 30% (27,7%). Największy przyrost liczby seniorów nastąpi w bieżącej dekadzie (ok. 2 mln).

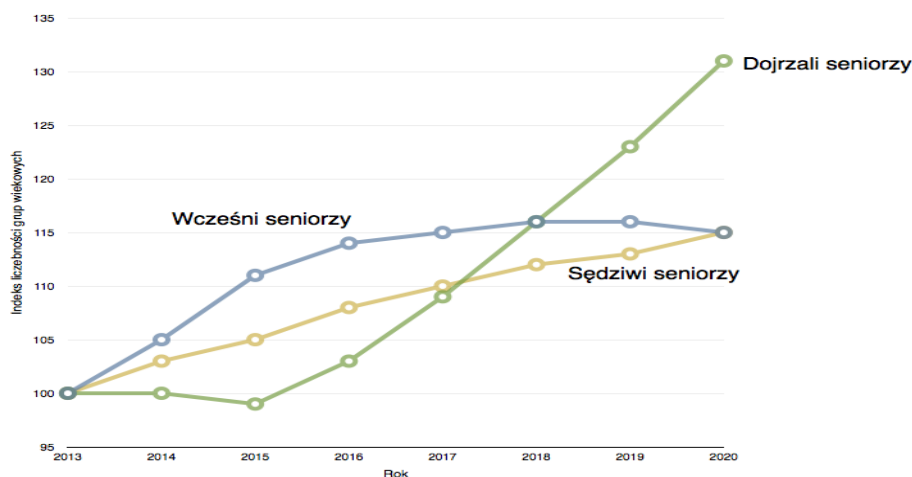
Z punktu widzenia potrzeb i podejmowanych decyzji mieszkaniowych ludność senioralną dzielimy umownie na trzy grupy wiekowe ze względu na zmieniające się z wiekiem siły, ograniczenia i potrzeby. Pierwszą grupę stanowią „wczesni seniorzy” (60-69 lat), którzy decydują, czy i jak dostosować swoje warunki mieszkaniowe na okres senioralny. Ta grupa wiekowa jest skupiona jeszcze na aktywnym stylu życia, albowiem tylko 30% doświadcza problemów zdrowotnych i potrzebuje opieki<sup>4</sup>. Drugą grupę stanowią „dojrzały seniorzy” (70-79), którzy zaczynają już odczuwać dolegliwości obniżającej się sprawności. Ta grupa skupiona jest na selektywnym wsparciu i pomocy w niektórych czynnościach domowych, gdyż już ponad połowa tego potrzebuje (50% mężczyzn i 65% kobiet). Ta grupa wiekowa „powinna” adaptować swoje domy i mieszkania do potrzeb senioralnych. Trzecią grupę wiekową stanowią „sędziwi seniorzy” (80+), wśród których 90% źle ocenia własny stan zdrowia, za których decyzje mieszkaniowe w wysokim stopniu podejmują już ich bliscy lub opiekunowie.

<sup>4</sup> Kotowska, I. Wóycicka (red.) Sprawowanie opieki oraz inne uwarunkowania podnoszenia aktywności zawodowej osób w starszym wieku produkcyjnym. Raport z badań. MPiPS, Warszawa 2008

Potrzebna jest im głównie intensywne, często całodobowa opieka i pielęgnacja domowa lub instytucjonalna (domy opieki).

Z punktu widzenia osób odpowiedzialnych za politykę senioralną i podmiotów działających na rynku mieszkaniowym kluczowe znaczenie będą miały zjawiska zachodzące w polskich miastach. Polskie miasta są bowiem „starsze” demograficznie od terenów wiejskich. Liczba seniorów (60+) w miastach na początku dekady liczyła ok. 4,7 mln, natomiast z końcem następnej dekady (2030) wyniesie ok. 6,2 mln. Przez te dwie dekady ludność senioralna w miastach zwiększy się więc o 1,5 mln, czyli prawie o jedną trzecią, a udział tej grupy w ludności miejskiej wzrośnie z 20,3% do 28,4%. Największy przyrost (1,3 mln osób) liczby miejskich seniorów nastąpi w obecnej dekadzie. W rozbiciu regionalnym szczególnie wyraźnie będzie to widoczne w miastach najbardziej „zestarzałych” województw: świętokrzyskiego, śląskiego, opolskiego i łódzkiego<sup>5</sup>. Poniższy wykres ukazuje tempo przyrostu liczby seniorów zamieszkałych w miastach w podziale na trzy w/w senioralne grupy wiekowe.

#### Tempo zmian liczby ludności senioralnej w miastach (2013 = 100)



Źródło: obliczenia własne REAS na podstawie prognoz demograficznych GUS

Liczba wczesnych seniorów wzrośnie w polskich miastach o około 400 tys. z obecnych 3 mln do ok. 3,4 mln w 2020 roku, przy czym największy wzrost ma miejsce obecnie i będzie trwał jeszcze do końca przyszłego (2015) roku (o 5,3-5,2% rocznie). Przez kolejne trzy lata (2015-2017) grupa ta będzie rosła już dużo wolniej, by od 2018 roku zacząć się nieco zmniejszać. Od przyszłego (2015) roku zacznie natomiast szybko rosnąć liczba dojrzałych seniorów, których do 2020 r. przybędzie ok. 500 tys. Około 2020 roku w miastach będzie już ok. 2 miliony dojrzałych seniorów. Najmniej dynamiczne będą zmiany w grupie sędziwych seniorów - roczne zmiany nie przekroczą 2,7%. Obecnie w miastach mieszka ok. 870 tys. sędziwych seniorów, a pod koniec drugiej dekady bieżącego stulecia będzie ich około 980 tysięcy.

<sup>5</sup> Z kolei „najmłodsze” województwa to: pomorskie, małopolskie, wielkopolskie i warmińsko-mazurskie.

## 4.2. Jak i gdzie mieszkają polscy seniorzy?

Perspektywy rozwoju mieszkalnictwa senioralnego w Polsce zależą nie tylko od rosnących potrzeb „demograficznych”, ale również od obecnych warunków mieszkaniowych i zmieniających się preferencji. Miarodajna diagnoza stanu obecnego mieszkalnictwa senioralnego w Polsce jest trudna z powodu braku systematycznych badań nad warunkami mieszkaniowymi seniorów, ich potrzebami i preferencjami, oraz dostępnymi opcjami wyboru mieszkaniowego i możliwościami finansowymi. Dostępne badania<sup>6</sup> wskazują, że znakomita większość polskich seniorów (ok.  $\frac{3}{4}$ ) prowadzi samodzielne gospodarstwa domowe, przy czym zdecydowana większość jest zadowolona ze swoich warunków mieszkaniowych, zaś niezadowolonych jest tylko 8% seniorów. Obecni seniorzy zdają się bardziej niepokoić innymi niedogodnościami starości, gdyż i tak mają gdzie mieszkać<sup>7</sup>.

Najwięcej polskich seniorów mieszka w wielorodzinnych kamienicach i niskich blokach oraz jednopiętrowych domach jednorodzinnych, a mniej w kilkupoziomowych domach prywatnych oraz blokach wielopiętrowych<sup>8</sup>. Domy jednorodzinne to główne miejsce zamieszkiwania seniorów na wsi (ponad 89%) i w małych miastach, o liczbie mieszkańców nie przekraczającej 20 tysięcy (ponad 55%). Wraz ze wzrostem wielkości miast spada odsetek seniorów mieszkających w domach jednorodzinnych, a wzrasta odsetek zamieszkałych w budynkach wielorodzinnych – w wielkich miastach mających powyżej 500 tys. mieszkańców dotyczy to prawie 87% badanych.

Polscy seniorzy korzystają w znikomym stopniu z urynkowania budownictwa mieszkaniowego – tylko 5% mieszka w nowoczesnych mieszkaniach zbudowanych po 1989 r. Jedna trzecia seniorów zamieszkuje w domach zbudowanych w latach 1945-1970 – w miastach ta proporcja jest znacznie większa. Mieszkania zajmowane przez seniorów nie są największe pod względem przeciętnej powierzchni użytkowej w porównaniu z innymi grupami społeczno-ekonomicznymi. Wyraźnie powyżej przeciętnej kształtuje się natomiast powierzchnia przypadająca na jedną osobę (35,12 m<sup>2</sup> dla seniorów wobec 25,94 m<sup>2</sup> ogółem). Natomiast wyposażenie mieszkań zajmowanych przez seniorów jest w większości przypadków gorsze od typowego dla wszystkich grup. Dostępne badania ukazują także bardzo niski stopień nasycenia mieszkań polskich seniorów technicznymi rozwiązaniami ułatwiającymi poruszanie i zwiększającymi bezpieczeństwo użytkowania mieszkań.

---

<sup>6</sup> Biuro Analiz Sejmowych – Kancelaria Sejmu, Badania gospodarstw domowych emerytów, 2012 r.

<sup>7</sup> Wg badań CBOS z lipca 2012 r. „Polacy wobec własnej starości” seniorzy najbardziej obawiają się (73% respondentów) chorób, niepełności i utraty pamięci. Tylko 16% odczuwa niepokój o to z kim będą mieszkać i pod czyją będą opieką.

<sup>8</sup> Niniejszy akapit zawiera dane opublikowane w artykule: A. Bartoszek, E. Niezabitowska, B. Kucharczyk-Prus, M. Niezabitowski, „Warunki zamieszkiwania polskich seniorów w świetle badań socjologów i architektów w projekcie POLSENIOR”, w Aspekty medyczne, psychologiczne, socjologiczne i ekonomiczne starzenia się ludzi w Polsce POLSENIOR, w Polityka Społeczna, numer specjalny, Warszawa 2011 r.



Seniorzy chcący lub zmuszeni do zmiany zamieszkania mają do wyboru bardzo ograniczone opcje mieszkaniowe poza przemieszczeniem się na rynku wtórnym do podobnych jak obecne mieszkań, często nie spełniających obiektywnych współczesnych wymogów techniczno-architektonicznych.

#### 4.3. Jakie są opcje instytucjonalne?

W potocznej świadomości Polaków, zarówno tych szukających rozwiązań dla siebie lub osób bliskich, jak i myślących o możliwościach biznesowego wykorzystania rosnącego zapotrzebowania na mieszkania dla seniorów, pojęcia „dom seniora” czy „dom opieki” kojarzą się z prywatnym lub publicznym „domem starców” – nieomal gettem dla ludzi niedoświadczonych, niezdolnych do samodzielnego funkcjonowania. Niektóre z nich działają jako Domy Pomocy Społecznej (DPS) a jest ich w Polsce ok. 120 z ok. 8,6 tys. miejsc, czasem jako tzw. mieszkania chronione<sup>9</sup>; inne działają jako domy opieki w ramach rynkowej oferty<sup>10</sup> dla ludzi starszych, przewlekle chorych i niepełnosprawnych (a więc głównie seniorów), których to placówek jest ok. 200 z ok. 6 tys. miejsc.

Są również Domy Pomocy Społecznej (DPSy) dla osób przewlekle somatycznie chorych, w praktyce zajmowane niemal wyłącznie przez seniorów (160 domów z ok. 16 tys. miejsc). Seniorzy stanowią ponadto część pensjonariuszy DPS-ów dla osób przewlekle psychicznie chorych, oraz dla dorosłych intelektualnie niesprawnych. Gdyby przyjąć, że seniorzy stanowią w nich ok. połowę pensjonariuszy, to w tych pierwszych przebywa ok. 10 tys. seniorów, a w tych ostatnich ok. 11 tys.

Są również placówki działające jako Zakłady Opiekuńczo-Lecznicze (ZOL), które z reguły traktowane są jako miejsca tymczasowego pobytu, a w których przebywa ok. 22 tys. seniorów<sup>11</sup>. Wiele z tych placówek jest prowadzonych przez prywatnych przedsiębiorców, chociaż często w oparciu o umowy z NFZ.

Podsumowując, można zatem przyjąć, że w zinstytucjonalizowanym kolektywnym mieszkalnictwie senioralnym zamieszkuje ok. 80 tys. seniorów, co stanowi tylko ok. 1% ludności senioralnej w Polsce. Dla porównania, w krajach o dłuższej historii rozwoju tego sektora, w instytucjonalnych formach zamieszkania przebywa od 4% do 10% seniorów.

---

<sup>9</sup> Mieszkania chronione (wg regulacji Ministerstwa Pracy i Pomocy Społecznej – art. 53 ust. 2 ustawy o pomocy społecznej) obejmują m.in. mieszkania dla seniorów, niepełnosprawnych, wychowanków domów dziecka.

<sup>10</sup> Placówki prowadzone przez osoby fizyczne lub prawne, gdzie osoby przebywają w nich na podstawie umowy, a nie na podstawie decyzji administracyjnej jak w przypadku DPS.

<sup>11</sup> wg regulacji Ministerstwa Zdrowia – Za: raport Z. Grabusińskiej „Domy pomocy społecznej w Polsce”, Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich, Warszawa 2013 r.

#### 4.4. Jakie są opcje społeczne?

W Polsce funkcjonowały dwa niezależne od bezpośrednich działań państwa, choć wspierane zarówno regulacyjnie jak i finansowo, modele budownictwa społecznego nie dla zysku: (1) spółdzielczość mieszkaniowa (lokatorska), a następnie (2) Towarzystwa Budownictwa Społecznego o umiarkowanym czynszu, oparte o kredytowanie z Krajowego Funduszu Mieszkaniowego. W obu przypadkach pojawiły się inicjatywy budowy mieszkań dla osób starszych, które pozostawiły obiekty zamieszkałe przez seniorów.

Idea samodzielnych mieszkań dla seniorów ze wspomaganiami (serwisowaniem), jest znana od dawna w spółdzielczości mieszkaniowej. Program Domów Pogodnej Jesieni (DPJ) w Krakowie ma swoje początki w r. 1974, gdy zaczęto budować małe mieszkania (20–40 m<sup>2</sup>) zaprojektowane dla seniorów, wyłącznie lokatorskie, z podjazdami dla wózków inwalidzkich, z pomieszczeniami na gabinety lekarskie, z mieszkaniami funkcyjnymi dla pielęgniarek, lekarzy i gospodarza budynku, w sąsiedztwie terenów zielonych. Mieszkańcami czternastu budynków DPJ mogli zostać tylko seniorzy (kobiety w wieku 50+, mężczyźni 55+) posiadający stałą grupę inwalidzką. Niedawno jednak, z chwilą wprowadzenia możliwości „wykupu uwłaszczeniowego” spółdzielczych mieszkań lokatorskich zasoby mieszkań spółdzielczych DPJ zaczęły sukcesywnie maleć<sup>12</sup>. W budynkach DPJ mieszka obecnie coraz więcej młodych małżeństw z dziećmi, które odziedziczyły (uwłaszczone) mieszkania po dziadkach, co powoduje coraz więcej konfliktów z powodu różnic pokoleniowych oraz pozostawia infrastrukturę senioralną tych budynków na niskim poziomie wykorzystania.

Program Towarzystw Budownictwa Społecznego (TBS), zakładający budowę mieszkań na wynajem z umiarkowanym czynszem, odpowiedni m.in. dla celów mieszkalnictwa senioralnego, również utracił niedawno perspektywy dalszego rozwoju po wprowadzeniu opcji wykupu przez lokatorów oraz po zlikwidowaniu źródeł preferencyjnego finansowania tego budownictwa. W formule TBS powstało zaledwie kilka budynków „senioralnych”, które przytacza się w mediach i na konferencjach jako dobrze działające przykłady. Jednym z najbardziej znanych jest niewielki zespół mieszkaniowy NIE SAMI - mieszkania wspomagane dla seniorów w ramach peryferyjnego osiedla mieszkań chronionych, zbudowanego przez Stargardzkie TBS<sup>13</sup>. Zrealizowanie przez miejski TBS mieszkań wspomaganych dla osób starszych jest także częścią śródmiejskiej rewitalizacji w Szczecinie, realizowanej w latach 2012-2015<sup>14</sup>. W Poznaniu gmina wykupiła udziały partycypacyjne w budynku

---

<sup>12</sup> W r. 2013 aż 86% mieszkań DPJ było uwłaszczonych.

<sup>13</sup> Łącznie 103 mieszkania dla 197 osób, z czego w „zespole senioralnym” 23 mieszkania dla 28 osób.

<sup>14</sup> 19 mieszkań w budynku szczecińskiego TBS zintegrowanych z programem Społecznego Ośrodka Wsparcia Dziennego świadczącym pomoc i usługi opiekuńcze oraz świetlicą z ofertą dla różnych grup wiekowych, ale z preferencją dla seniorów.

TBS na wynajem dla osób starszych<sup>15</sup>. Są to nieliczne wyjątki świadczące w istocie o znikomej skali budownictwa dedykowanych mieszkań dla seniorów.<sup>16</sup>

#### 4.5. Jakie są opcje rynkowe?

Choć zarówno opcje publiczna (DPS, ZOL) jak i społeczna (DPJ, TBS) są nader skromne, trudno także wskazać na działające i sprawdzone przykłady rynkowych opcji w formie wybudowanej i funkcjonującej wioski lub osiedla dla emerytów. Pojawiają się pierwsze próby zaprojektowanego z myślą o seniorach osiedla deweloperskiego z samodzielnymi mieszkaniami dla aktywnych seniorów chcących kupić peryferyjnie położone domki<sup>17</sup> lub mieszkania<sup>18</sup>. Powstają pierwsze bloki mieszkaniowe dedykowane seniorom na gęsto zurbanizowanych terenach<sup>19</sup> oraz w ramach wielopokoleniowych osiedli<sup>20</sup>.

Osoby powyżej 50 roku życia stanowią potencjalnie rosnącą kategorię nabywców mieszkań budowanych przez deweloperów. Wg niektórych źródeł ich udział w sprzedaży może stanowić nawet 20%<sup>21</sup>. Część tej kategorii stanowią seniorzy powyżej 60 roku – jak wynika z sondażu przeprowadzonego przez REAS w czerwcu 2014 r. w gronie deweloperów – członków Polskiego Związku Firm Deweloperskich, ok. 3,5% lokali jest sprzedawanych seniorom lub z myślą o ulokowaniu w nich seniorów. Przy skali rynku deweloperskiego rzędu 70 tys. transakcji rocznie, oznaczałoby to ok. 2,5 tys. mieszkań sprzedawanych obecnie seniorom. Wydaje się, że w rzeczywistości liczba ta może być nawet wyższa. W perspektywie kilkunastu lat zapewne wzrośnie ona co najmniej kilkakrotnie, zarówno ze względu na wzrost liczby osób wkraczających w wiek senioralny, jak i z powodu wyższych aspiracji i oczekiwań dotyczących standardu zajmowanego mieszkania w grupie

---

<sup>15</sup> W ramach programu „Seniorzy” wpisanego w Plan Rozwoju Miasta Poznania na lata 2005-2010.

<sup>16</sup> Wszystkich miejsc w mieszkaniach chronionych (nie tylko dla seniorów) jest w Polsce ok. 1,5 tys.

<sup>17</sup> Firma STA Deweloper oferuje w nowym osiedlu Niezapominajka pod Piłą domki senioralne bez progów, z poręczami, szerokimi drzwiami, z antypoślizgową podłogą i pobliską przychodnią, gabinetem rehabilitacyjnym, apteką, świetlicą, obiektami rekreacyjnymi.

<sup>18</sup> Millenium Inwestycje projektuje enklawę 5 budynków na 150 samodzielnych mieszkań senioralnych (50 na wynajem) na osiedlu Bażantowo pod Katowicami, gdzie działa już m.in. Senior Residence – dom opieki nad chorymi na demencję. Dzięki sprzęgnięciu różnych funkcji (m.in. szkoła, centrum sportowo-rekreacyjne, gastronomia) deweloper chce uzyskać zamierzony efekt integracji pokoleń na osiedlu.

<sup>19</sup> Przykładem jest blok mieszkaniowy w Wodzisławiu Śląskim wyposażony we wszelkie niezbędne usługi i udogodnienia dla seniorów.

<sup>20</sup> Przykładem jest rewitalizacja terenów po kopalni Szombierki w Bytomiu, gdzie powstaje Dom seniora wespół z innymi budynkami dla młodszych pokoleń.

<sup>21</sup> Wg danych serwisu Domiporta.pl.

powojennego pokolenia *boomersów* oraz dzięki większym zasobom finansowym w porównaniu z obecnym pokoleniem senioralnym.

#### 4.6. Potrzeby i preferencje mieszkaniowe polskich seniorów

Wobec bardzo często niewłaściwych warunków mieszkaniowych seniorów dziwić musi niska gotowość seniorów do zamiany mieszkania – ponad 45% stwierdza, że ich mieszkania mają różne wady, ale nie zamierza dokonać zmiany lokalu. Respondenci skłonni do zmiany mieszkania wskazują głównie na zbyt wysoki koszt utrzymania. Jednocześnie seniorzy przejawiają niską aktywność w zakresie modernizacji i adaptacji swoich mieszkań, co wzmacnia nasze przekonanie, że obecne pokolenie seniorów cechuje częsta postawa samorezygnacji.

Pewnym wyjaśnieniem tego zjawiska może być również metodologia badań: zadawanie pytań o niezbyt sprecyzowaną przeprowadzkę. Istnieją jednak przykłady badań, w których badano skłonność seniorów do przeprowadzki do konkretnego – niemal namacalnego – obiektu w dobrze znanej sobie lokalizacji, nieodległej od dotychczasowego miejsca zamieszkania, z doprecyzowanymi przyszłymi kosztami eksploatacji i wiarygodną formą organizacji przedsięwzięcia sankcjonowaną przez gminę. W takiej sytuacji skłonność seniorów do zamiany mieszkania była wyraźnie wyższa – badania takie przeprowadzono w Połańcu prezentując konkretny projekt Centrum Senioralnego.

Polscy seniorzy w znakomitej większości (64%), i to w coraz większym stopniu, pragną mieszkać samodzielnie, korzystając z doraźnej pomocy bliskich (rodziny, przyjaciół, sąsiadów). Wg badań CBOS z lipca 2012 r. „Polacy wobec własnej starości” odsetek respondentów preferujących takie rozwiązanie wzrósł z 57% w 2000 r. do 64% w 2012 r. Natomiast dzielenie mieszkania z dziećmi, wnukami i dalszą rodziną jest mało popularne (15%) i preferowane coraz rzadziej. Pewne znaczenie (8%) odgrywa też opcja samodzielnego mieszkania przy zapewnionej, opłaconej przez seniora, stałej pomocy i opiece specjalistycznej. To ostatnie jest preferencją szczególnie silną wśród seniorów w miastach, z wyższym wykształceniem oraz o stosunkowo dobrym statusie materialnym. Badania wykazują niechęć do korzystania z kolektywnych domów opieki (tzw. spokojnej starości) – tylko 5w% preferuje taką opcję, co nie różni się znacząco od wskaźników w krajach zachodnich. Negatywna opinia o jakości opieki świadczonej w takich ośrodkach ma zapewne duży wpływ na wyniki badań.

Obecnie, niemal wszystkie usługi opiekuńcze dla niesamodzielnych seniorów świadczą bliscy – wg badań PolSenior rodzina zaspokaja potrzeby opiekuńcze w 93% wypadków, zaś pomoc społeczna – w 4%<sup>22</sup>. Co trzeci dorosły w Polsce pomaga seniorowi w potrzebie – zakupach, sprzątanii, praniu, posiłkach, towarzystwie w domu i na spacerze, załatwianiu spraw (lekarz, urząd, poczta, bank, itp.) transporcie oraz pielęgnacji w chorobie. Jest to przede wszystkim średnie pokolenie (am. *sandwich generation*) z trudem łączące pracę zawodową i wychowywanie własnych dzieci z opieką nad seniorami. Jak wcześniej wspomniano, w najbliższych

---

<sup>22</sup> P. Błądowski, Problemy opieki nad osobami niesamodzielnymi w świetle badania PolSenior. W: Proces starzenia się, w kontekście wyzwań demografii, polityki społecznej oraz doniesień badawczych, MPIPS, 2013 r.

dekadach będzie to coraz większym „obciążeniem demograficznym”, co stworzy silną presję na „utowarowienie” i profesjonalizację mobilnych usług opiekuńczych dla starzejących się w samodzielnych mieszkaniach seniorów.

Jak również wspomniano, większość ankietowanych seniorów wyraża zadowolenie ze swoich warunków mieszkaniowych. Należy jednak pamiętać, że (nie)zadowolenie z sytuacji mieszkaniowej jest również miarą aspiracji, które - u obecnego (przedwojennego, wojennego) pokolenia seniorów - wydają się być znacząco niższe od postaw i preferencji bardziej aktywnego pokolenia *boomersów*. Ponadto, postępująca urbanizacja seniorów oraz rosnąca przeciętna zamożność polskiego społeczeństwa będą wzmacniać dążenie do samodzielności mieszkaniowej i wyższego standardu dopasowania do potrzeb senioralnych.

Analitycy REAS uważają, iż wbrew pozorom przytoczonej względnej satysfakcji mieszkaniowej, obecni polscy seniorzy nie oczekują już starości w biernej samorezygnacji i bezczynności w dotychczas zajmowanych mieszkaniach i domach, szczególnie mieszkańcy większych miast. Ogromna większość osób mieszkających w największych aglomeracjach i innych dużych miastach dokonuje w wieku 50-65 lat oceny swojej sytuacji mieszkaniowej i podejmuje decyzje o dostosowaniu dotychczasowych warunków mieszkaniowych na okres życia senioralnego.

Katalog najczęściej podejmowanych decyzji i działań obejmuje:

- remont kapitalny zajmowanego mieszkania celem dostosowania go do potrzeb senioralnych (typowo przebudowa łazienki czy poprawa funkcjonalności kuchni);
- zamianę /zakup innego mieszkania na rynku wtórnym lub pierwotnym;
- wyprowadzkę z miasta na wieś (ew. do uzdrowiska), do nowo wybudowanego domu lub domu po adaptacji/remoncie;
- powrót z domu pod miastem do mieszkania w mieście; oraz
- zamieszkanie przy rodzinie (w kraju lub zagranicą), np. w „senioratce” – aneksie domku jednorodzinnego.

Nie ma jeszcze kompleksowych badań i szacunków ilościowych poszczególnych decyzji i działań, ale powinny się pojawić chociażby w formie prac akademickich czy raportów statystycznych.

#### **4.7. Jaka jest skala potrzeb a jaka skala popytu?**

Kluczowe znaczenie dla oceny skali potrzeb ma założenie o rosnącej konieczności samodzielnego zamieszkiwania jak największej liczby seniorów i to najdłużej jak będzie możliwe. Zmiany miejsca zamieszkania powinny być wspierane przede wszystkim wówczas, gdy spełniają to kryterium. Potrzeby mieszkaniowe różnią się zasadniczo między senioralnymi grupami wiekowymi: wcześnie seniorzy potrzebują głównie mieszkań samodzielnych, dojrzały seniorzy głównie mieszkań serwisowanych, a sędziwi seniorzy głównie mieszkań z szerokim zakresem opieki i pielęgnacji.

Z prognoz demograficznych, w szczególności dla ludności senioralnej w miastach wynika, że w najbliższych latach będzie nadal rosnąć grupa wczesnych seniorów. Są to seniorzy najbardziej skłonni do podejmowania śmiałych perspektywicznych decyzji na okres życia senioralnego. Powojenne pokolenie *boomersów* charakteryzuje się w tym względzie znacznie większą proaktywnością od poprzednich pokoleń – wojennego i przedwojennego. Jest to grupa, którą powinno być łatwiej „wyciągnąć” z obecnych niewłaściwych mieszkań, oferując samodzielne mieszkania z dostępem do urozmaiceń i udogodnień dla wczesnego życia senioralnego. Mieszkania te muszą jednocześnie być względnie łatwe do adaptacji do większych wymogów senioralnych w późniejszych okresach: dojrzałego a nawet sędziwego seniora.

Przy braku miarodajnych statystyk obserwacje pobieżne sugerują, iż wielu wczesnych seniorów odkładało w ostatnich latach bardziej stanowcze decyzje mieszkaniowe co może oznaczać iż podejmą je niebawem, chociaż z pewnym opóźnieniem, ale ponaglani koniecznością zapewnienia sobie właściwego wspomaganie i pomocy w przewidywalnej przyszłości. Liczba wczesnych seniorów wzrośnie do końca dekady o ok. 400 tys. by wynieść 3,4 mln w 2020 r. Przyjmując ze znacznym uproszczeniem, że średnia wielkość gospodarstwa domowego wczesnych seniorów to 2 osoby, mamy do czynienia z przyrostem ok. 200 tys. decyzji mieszkaniowych wczesno-senioralnych w tym okresie. Dodając drugie tyle na odłożone decyzje możemy mieć ok. 400 tys. decyzji mieszkaniowo-senioralnych, które rozłożą się na szereg produktów i rozwiązań włącznie z zachowaniem status quo, w tym na nowe budownictwo senioralne w sektorach rynkowym, społecznym i publicznym. Z końcem dekady skumulowana liczba decyzji może wynieść nawet 1,7 mln, albowiem 3,4 mln wczesnych seniorów w 2020 r. będzie miało za sobą decyzje mieszkaniowo-senioralne podjęte w okresie dekady 2010-2020.

Jak wcześniej oszacowano, liczba wczesnych seniorów będzie szybko przyrastać do końca 2015 r. a potem tempo przyrostu będzie malało aż do końca 2017 r. Po 2017 roku liczba wczesnych seniorów zacznie maleć. Ta grupa poszukiwać będzie często samodzielnych mieszkań senioralnie adaptowalnych oraz oferujących urozmaicenia i udogodnienia dla aktywnego (jeszcze) stylu życia i zamieszkiwania. Od 2015 r. zacznie z kolei rosnać liczba dojrzałych seniorów, co przyniesie wzrost decyzji napędzanych potrzebą adaptacji, modernizacji i remontów przystosowujących mieszkania do wymogów wspomaganie dojrzałych seniorów. Do końca dekady przybędzie 500 tys. dojrzałych seniorów i będzie to znacząco większy przyrost liczby gospodarstw domowych, albowiem w tym przedziale wiekowym zaczynają dominować jednoosobowe gospodarstwa, głównie kobiece. Przy uproszczonym założeniu średniej wielkości takiego gospodarstwa senioralnego na 1,5 osoby około 333 tys. decyzji „dojrzałe senioralnych” będzie czekało na podjęcie. Do tego może dojść jeszcze pewna liczba odłożonych decyzji wczesnych seniorów.

Dojrzały seniorzy rozłożą swoje decyzje na szereg produktów i rozwiązań, aczkolwiek z głównym akcentem na adaptacyjne modernizacje i remonty oraz serwisowane wspomaganie samodzielnego zamieszkiwania. Z końcem dekady skumulowana liczba decyzji może wynieść ok. 1,3 mln, albowiem 2 mln dojrzałych seniorów w 2020 r. będzie miało za sobą decyzje mieszkaniowo-senioralne podjęte w okresie dekady 2010-2020.

Jak wcześniej oszacowano, liczba sędziwych seniorów pozostanie dosyć stabilna w obecnej dekadzie, a pod jej koniec zacznie nieznacznie zmniejszać się. Decyzje w tym sędziwym wieku są podejmowane już raczej przez

bliskich i skupiają się na rozwiązaniach zapewniających opiekę i pielęgnację często w domu rodzinnym lub instytucji opiekuńczej, paliatywnej czy hospicyjnej. Charakter tych decyzji jest bardziej związany z opieką medyczną niż mieszkalnictwem. Nie mniej jednak, część z tych decyzji spowoduje napływ pensjonariuszy do domów opieki prowadzonych przez prywatnych operatorów. Z końcem dekady skumulowana liczba decyzji może wynieść nawet 1 mln, gdyż sędziwi seniorzy tworzą gospodarstwa niemal wyłącznie jednoosobowe. Tak więc za okres bieżącej dekady można spodziewać się 1,7 mln decyzji „wczesno-senioralnych”, 1,3 decyzji „dojrzało-senioralnych” oraz 1,0 mln decyzji „sędziwie-senioralnych”. Trudno ocenić, jaką część tych decyzji „obsłużą” produkty rynkowe oraz ile już zostało obsłużonych. Niemniej jednak, skala potrzeb decyzyjnych mieszkaniowo-senioralnych rzędu 4 mln w okresie dekady, czyli średnio 400 tys. rocznie jest znacząca.

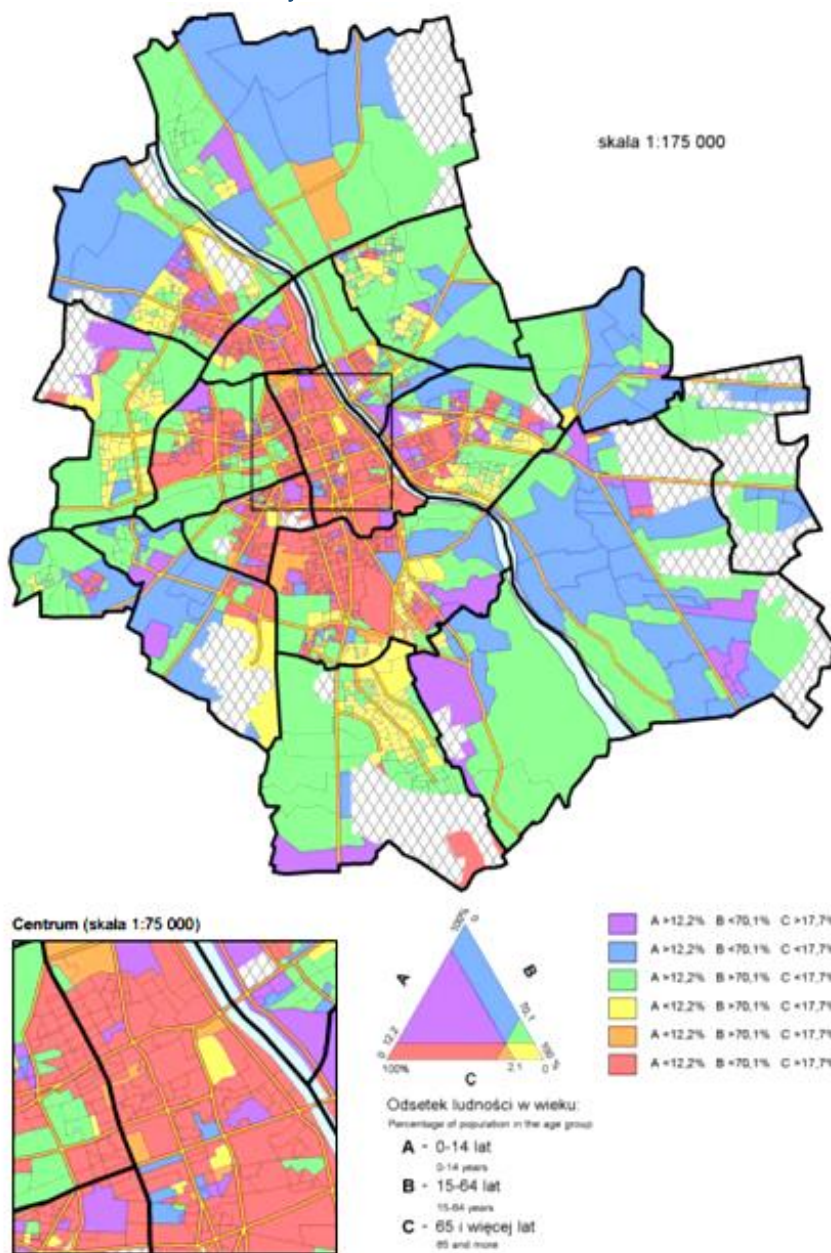
O ile dla polityków i działaczy samorządowych kluczową kwestią jest obecna i przyszła skala i charakter potrzeb mieszkaniowych seniorów, o tyle dla rynkowych przedsiębiorców i instytucji finansowych kluczowe znaczenie ma skala tzw. efektywnego popytu, czyli potrzeby powiązane z możliwościami ich sfinansowania właściwą siłą nabywczą. Wiele zależy od odpowiedzi na pytanie jaka część seniorów mogłaby funkcjonować samodzielnie w dotychczas zajmowanym mieszkaniu, oraz jaka skala nakładów byłaby ewentualnie konieczna aby je w optymalny sposób do takiej funkcji zaadaptować. Dalszą częścią analizy jest projekcja przyszłych dochodów rozporządzalnych mieszkańców. Badań takich dziś nie ma żadne miasto w Polsce, choć przykład Centrum Senioralnego w Połańcu pokazuje, że ich zrealizowanie wydaje się być w zasięgu władz niewielkiego miasta, o ile wykażą się one wyobraźnią i pomysłowością w rozwiązaniach organizacyjnych.

Przeprowadzenie takiego badania i następującej po nim analizy powinno być pierwszym etapem opracowania omówionej poniżej „Gminnej senioralnej strategii mieszkaniowej”: programu działania władz samorządowych, ukazującego wizję rozwiązywania problemu mieszkaniowego seniorów w średnio- i długoterminowej perspektywie. Procesy demograficzne nie przebiegają i nie będą przebiegać jednakowo w różnych miejscowościach w całym kraju. Różnicowanie dotyczy zarówno proporcji pomiędzy osobami starszymi i młodym pokoleniem, jak i proporcji pomiędzy płciami, albowiem to kobiety dominują ludność senioralną, szczególnie najstarszą grupę sędziwych seniorów. Procesy te mogą zachodzić bardzo różnie w różnych częściach miasta, a także w grupie miast o podobnej liczbie ludności.

#### **4.8. Geo-demografia potencjalnego popytu**

Potencjalny popyt, kalibrowany liczbą, potrzebami i siłą nabywczą seniorów, rozkłada się nierównomiernie na szczeblach lokalnym i regionalnym. Ponieważ seniorzy wykazują silną tendencję do starzenia się w miejscu – rozumianym, jako pozostanie w dotychczasowej lokalizacji (niekoniecznie mieszkaniu), ważna jest znajomość koncentracji seniorów w danej miejscowości, jeżeli jest to duże miasto podzielone na odrębne dzielnice i osiedla. Przykładem może być Warszawa gdzie – jak widać na poniższym rysunku – występuje silna koncentracja seniorów w dzielnicach i osiedlach śródmiejskich (kolor ciemno-brązowy-czerwony). Tam też można przewidywać koncentrację popytu na różne „produkty” mieszkaniowo-senioralne włącznie z adaptacją i modernizacją mieszkań i budynków.

Struktura wieku ludności Warszawy

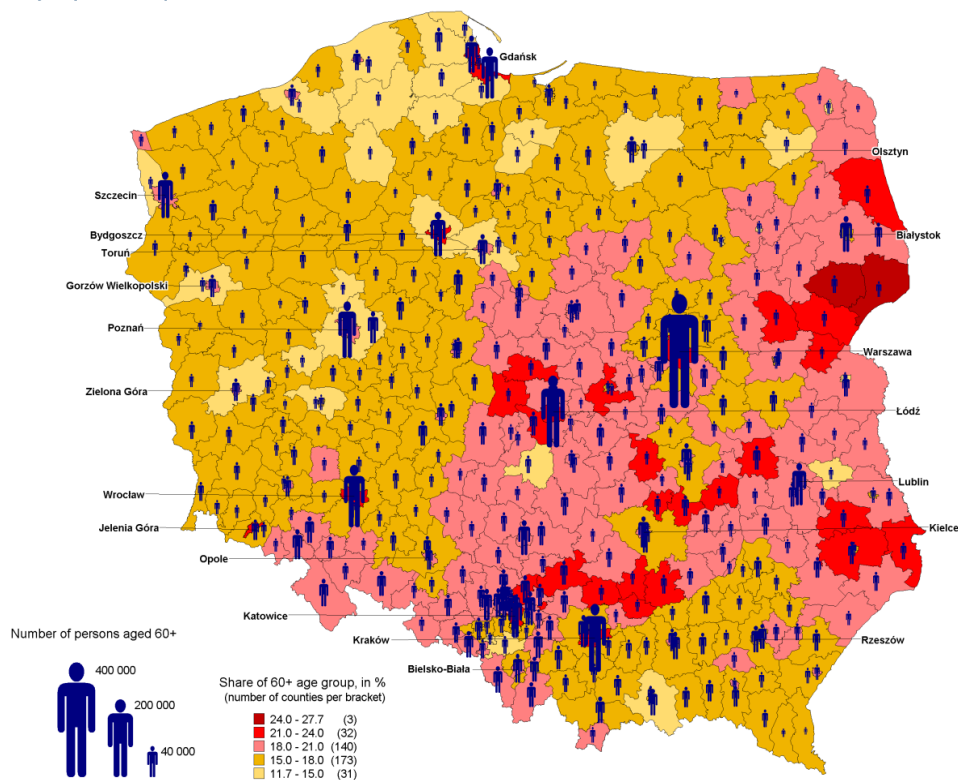


Źródło: M. Stępiak, G. Węclawowicz, M. Górczyńska, A. Bierzyński, 2011, Warszawa w świetle Narodowego Spisu Powszechnego 2002, Atlas Warszawy, z.11, Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN, Warszawa.

W ujęciu regionalnym koncentracje ludności senioralnej w Polsce występują wyraźnie w „Kongresówce”, na Śląsku, oraz w dużych aglomeracjach, co widać na poniższej mapce geo-demograficznej. Udział procentowy osób starszych jest wyższy w miastach niż na wsi.



Liczba polskiej ludności senioralnej w Polsce w rozbiciu na powiaty. (wielkość ludzika podaje liczbę seniorów w danym powiecie.)



Źródło: Opracowanie REAS na podstawie danych GUS

Skalę zapotrzebowania na nowe lub kompleksowo zmodernizowane lokale mieszkalne można szacować na ok. 300 tys. do 2030 roku (lub ok. 20 tys. rocznie). Wiele jednak zależy będzie od większej skłonności i gotowości polskich seniorów do podejmowania śmielszych decyzji oraz ich realizacji poprzez produkty rynkowe. To z kolei jest uwarunkowane źródłami finansowania siły nabywczej seniorów.

#### 4.9. Popyt seniorów przenoszących się do Polski

Oprócz przyszłych i obecnych seniorów, mieszkających obecnie w Polsce, potencjalny popyt wiąże się z możliwością zamieszkania w Polsce osób mieszkających dziś za granicą. Są to dwie główne grupy:

- członkowie Polonii, którzy wypracowali emerytury w innych krajach i którzy w Polsce mogą za nie uzyskać wyższy standard zamieszkania i poziom opieki, przy czym takie osoby w zależności od stopnia sprawności mogłyby wybierać miejsca zamieszkania z całej palety produktów;
- osoby niekoniecznie związane z Polską, wymagające intensywnej, kosztownej opieki, które stawiałyby się z zasady pensjonariuszami domów opieki.

Obecne przepisy uznawania i zaliczania zagranicznych emerytur w Polsce są niepewne co zgłaszają zainteresowani powrotem polonijni seniorzy. Wiąże się to z dostępem do ochrony zdrowia i opieki medycznej - seniorzy polonijni potrzebują zapewnienia odpowiedniej jakości usług i opieki po znanym zawczasu koszczie. Wydaje się, że jest spore zainteresowanie, ale dotychczasowe próby stworzenia takiej oferty „polonijnej” nie powiodły się.

## 5. Źródła finansowania – siła nabywcza seniorów

Podobnie jak ma to miejsce na całym rynku mieszkaniowym, także w przypadku seniorów tylko część jest w stanie zaspokoić swoje potrzeby mieszkaniowe całkowicie samodzielnie i wyłącznie na zasadach wolnorynkowych. Wydatki mieszkaniowe wraz z energią stanowią ok. 25% ogółu wydatków seniorów – niewiele mniej od wydatków na żywność (bez alkoholu), które stanowią ok. 27,5%. Inne kategorie wydatków są znacznie niższe – zdrowie (8,1%), transport (6,2%) oraz rekreacja i kultura (6,1%).

Siła nabywcza użytkowników mieszkań ma zasadnicze znaczenie dla powodzenia przedsięwzięć mieszkaniowo-senioralnych nastawionych na zysk. Na siłę nabywczą seniorów składa się sześć zasadniczych czynników: (i) świadczenia emerytalno-rentowe; (ii) oszczędności własne; (iii) „monetyzacja” – potocznie spieniężenie majątku własnego; (iv) pomoc finansowa rodziny; (v) dochody z pracy oraz/lub najmu; oraz (vi) wsparcie ze środków publicznych.

### 5.1. Świadczenia emerytalno-rentowe

Polska charakteryzuje się bardzo wysokim stopniem objęcia seniorów świadczeniami emerytalno-rentowymi oraz tym, że ponad 90% seniorów (60+) utrzymuje się głównie z tych świadczeń (90% mężczyzn i 92% kobiet)<sup>23</sup>. Dzięki temu, sytuacja dochodowa gospodarstw domowych emerytów (w przeliczeniu na jedną osobę) w świetle badań GUS jest dobra, pomimo relatywnie niskich przeciętnych świadczeń w stosunku do przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce – zarówno pod względem przychodu netto, dochodu rozporządzalnego, jak i dochodu do dyspozycji na jedną osobę w gospodarstwie<sup>24</sup>. Istnieją jednak obawy co do stabilności źródeł finansowania świadczeń emerytalno-rentowych (ZUS i OFE), szczególnie w świetle szybko rosnącego obciążenia demograficznego, gdyż niekorzystnie maleje relacja między liczebnością ludności pracującej i senioralnej. Już dzisiaj w ZUS-ie brakuje środków na wypłatę ok. 30% emerytur, a dziura ta łataną jest z budżetu państwa.

### 5.2. Oszczędności własne

Niewiele wiadomo o oszczędnościach własnych seniorów odłożonych na tych rachunkach oraz na lokatach. GUS podaje, że w 2006 r. emeryci dysponowali sumą ok. 60 mld zł, a obecnie suma ta wzrosła do niemal 160 mld zł. Obok tych powszechnie dostępnych „produktów” bankowych, na „emeryturę” można oszczędzać w ramach tzw. trzeciego filaru funkcjonującego od 1999 r. Istnieją możliwości odkładania na indywidualnych

---

<sup>23</sup> Wg Spisu Powszechnego z 2002 r. Instytucje wobec potrzeb osób starszych, raport Instytutu Rozwoju Służb Społecznych, Warszawa, grudzień 2010 r.

<sup>24</sup> G. Ciura, „Gospodarstwa emerytów na tle innych typów gospodarstw domowych”, Studia Biura Analiz Sejmowych, Nr. 1(30) 2012 r.

kontach emerytalnych (IKE)<sup>25</sup> oraz indywidualnym koncie zabezpieczenia emerytalnego (IKZE)<sup>26</sup> oraz zgromadzonych w instrumentach tzw. trzeciego filaru takich jak polisy oszczędnościowe. W generalnym odczuciu są one znikome wśród ogromnej większości seniorów. Z badań oszczędności Polaków wynika<sup>27</sup>, że nieco ponad 1/5 gospodarstw domowych oszczędza na czas emerytury, niemal 90% oszczędzających na ten cel jest w wieku 55-65 lat, a przeciętny dochód oszczędzających na ten cel wynosi nieco ponad 4 tys. zł miesięcznie, więc są to przyszli zamożniejsi seniorzy. Oszczędności na okres senioralny gromadzą więc zamożniejsze osoby w wieku „przedionka” starości.

Zarówno świadczenia emerytalno-rentowe jak i oszczędności własne wydają się być nader skromnymi dla sfinansowania poprawy warunków bytowania seniorów w nowych czy też starych zaadaptowanych/wyremontowanych mieszkaniach/domach, lub też kolektywnych domach/centrach seniora.

### 5.3. Monetyzacja majątku własnego

Przyszli seniorzy – aczkolwiek nie wszyscy – gromadzą w ciągu życia nie tylko oszczędności finansowe w uzupełnieniu do ZUS i OFE, ale również gromadzą majątek nieruchomościowy<sup>28</sup>. Majątek nieruchomościowy jest najważniejszy wartościowo, a „najczęściej występującą formą (65%) jest posiadanie przez seniora własnościowego mieszkania lub domu”. Na wsi i w miasteczkach, a nawet na przedmieściach dużych miast, jest to z reguły domek jednorodzinny. Odsetek właścicieli jest najwyższy wśród seniorów w przedziale wiekowym 65-74 lata. Wynika to m.in. z tego, że w grupie sędziwych seniorów (80+) widoczne jest zjawisko przejmowania własności mieszkań przez krewnych i przeprowadzania seniorów do mieszkań ich opiekunów. Mieszkania komunalne lub kwaterunkowe zajmuje 16% seniorów, a spółdzielcze lokatorskie 7%. Mieszkania na wolnorynkowych zasadach wynajmuje tylko 4% seniorów<sup>29</sup>.

Ci seniorzy, którzy posiadają majątek mieszkaniowy mają do rozważenia kilka sposobów jego monetyzacji: (i) prosta sprzedaż mieszkania/domu; (ii) skorzystanie z tzw. odwróconej hipoteki; (iii) zawarcie umowy o rentę dożywotnią; lub (iii) zatrzymanie lokalu/domu i czerpanie korzyści z najmu. Każde z takich rozwiązań umożliwia uzyskanie, w zależności od wartości posiadanego mieszkania, od kilkuset do kilku tysięcy złotych dochodu miesięcznie. Biorąc pod uwagę przeciętne mieszkania zajmowane przez seniorów w polskich miastach, większość z nich może liczyć na kwoty w przedziale 500-1000 złotych miesięcznie. W praktyce dla większości

---

<sup>25</sup> Przy wypłacaniu środków senior jest zwolniony z 19% podatku od zysku kapitałowego. Limit wpłat rocznych to nieco ponad 11,2 tys. zł.

<sup>26</sup> Corocznie można odliczać wielkość składek od podstawy opodatkowania PIT. Limit wpłat rocznych to niecałe 4,5 tys. zł.

<sup>27</sup> GetIn Bank: Badania Oszczędności Polaków VI 2014 r.

<sup>28</sup> M.in. dzieła sztuki oraz przedmioty kolekcjonerskie (np. wino, whisky, znaczki pocztowe).

<sup>29</sup> Dane do tego akapitu: Warunki zamieszkania polskich seniorów w świetle badań socjologów i architektów – projekt Polsenior, w Polityka Społeczna, Number Specjalny PolSenior, Warszawa 2011.

może okazać się to kwotą niewystarczającą dla opłacenia najmu w nowym lokalu. Pewnym rozwiązaniem tego problemu może być sprzedaż mieszkania w drogiej lokalizacji i zakup innego w tańszej lokalizacji, co uwolni dodatkową część kapitału. Może to się wiązać z powrotem do miejscowości „rodzinnych” lub przeprowadzką do miejscowości uzdrowiskowych, aby żyć w dobrym klimacie i mieć dostęp do usług leczniczych oraz do usług typu „wellness”.

#### **5.4. Pomoc rodziny – transfer międzypokoleniowy**

Solidarność pokoleń, szczególnie na płaszczyźnie rodzinnej, odgrywa znaczącą rolę w finansowaniu kosztów życia seniorów wraz z opieką domową świadczoną przez członków rodziny. Nie jest to transfer jednokierunkowy, albowiem starsi rodzice pomagają przy wychowaniu wnuków oraz zostawiają z reguły po sobie jakiś majątek. Dla optymalizacji współdziałania pokoleń potrzebny jest model zamieszkiwania seniorów niedaleko dzieci i wnuków co ułatwia opiekę domową oraz kontakty między pokoleniami (rodzice-dzieci, dziadkowie-wnuki). W zależności od tego, które z pokoleń jest silniejsze finansowo transfer międzypokoleniowy będzie od seniorów do dzieci lub odwrotnie. W Polsce wydaje się dominować sytuacja gdzie seniorzy są uboższym pokoleniem, które nie skonsumowało dobrodziejstwa transformacji gospodarczej (za wyjątkiem beneficjentów prywatyzacji mieszkaniowej) oraz zamożniejszym młodym pokoleniem, które skorzystało więcej na transformacji i wzroście gospodarczym. Szczególnie wyrazistym przykładem są dzieci, które wyjechały z Polski tymczasowo lub na stałe.

Można więc przypuszczać, że to raczej młodsze pokolenie będzie pomagać finansowo starszemu, szczególnie w przeprowadzce i zamieszkaniu w miastach, aby żyć bliżej dzieci i wnuków<sup>30</sup>. Będzie to dotyczyć w większości wczesnych seniorów, którzy są bardziej skłonni do śmiałych decyzji jak zmiana miejsca oraz mieszkania. W późniejszym sędziwym wieku senioralnym, wsparcie rodzinne może przybrać formę domowej opieki – opłaconej przez rodzinę lub świadczonej przez jej członków – lub przeniesienia do domu opieki czy nawet hospicjum, również opłaconego przez rodzinę (ponad to, co będzie przysługiwało seniorom ze środków publicznych).

#### **5.5. Dochody z pracy oraz/lub najmu**

Seniorzy coraz częściej decydują się na „dorabianie”, gdy osiągną wiek emerytalny. Przysparza to nie tylko dodatkowych dochodów, ale również umożliwia podwyższenie wysokości emerytury, gdyż uzyskane z dorabiania zarobki podnoszą podstawę wymiaru emerytury. Dorabianie na emeryturze nie tylko jest koniecznością, ale również preferencją wielu seniorów, którzy w badaniach ankietowych wyrażają chęć do stopniowego obniżania aktywności zawodowej zamiast nagłego „wyhamowania”. Brakuje jak na razie miarodajnych danych o tym, ilu seniorów dorabia i z jakim efektem dochodowym.

---

<sup>30</sup> Zakup mieszkania, dopłacanie do czynszu.

Obok dorabiania pracą seniorzy mogą również dorabiać poprzez odnajęcie lub podnajęcie mieszkania. W przypadku odnajęcia senior przenosi się do innego, np. tańszego mieszkania, do rodziny lub do domu opieki. Takie rozwiązanie może być w wielu wypadkach łatwiejsze do zaakceptowania przez osoby starsze, przywiązane do posiadanego mieszkania, które nie są pewne czy przyzwyczają się do nowego miejsca zamieszkania. W tym kontekście, oferowanie usługi zarządzania najmem lokalu będącego własnością seniora (w pakiecie z przeprowadzką do nowego miejsca) może być istotnym atutem podmiotu oferującego nowe lokale dla seniorów.

## 5.6. Wsparcie ze środków publicznych

Sektor publiczny pomaga seniorom w zakresie mieszkaniowym poprzez pomoc społeczną i zdrowotną dla seniorów zamieszkujących w Domach Pomocy Społecznej (DPS) oraz w Zakładach Opiekuńczo-Lecznicych (ZOL). Również oferta mieszkań na wynajem w budynkach TBS dostępna dla seniorów jest wspierana przez państwo oraz/lub gminy w postaci umiarkowanych czynszów płaconych przez mieszkających tam seniorów. Program samorządowych dodatków mieszkaniowych również obejmuje wielu seniorów o niższych możliwościach finansowych. Wreszcie, państwo oferuje różne formy nie mieszkaniowego wsparcia takiego jak: (i) ulgi w płatnościach za różne usługi; (ii) zwolnienia z abonamentu RTV; (iii) zwolnienia z opłat za korzystanie ze środków komunikacji; (iv) ulgi w płatnościach za lekarstwa; oraz (v) ulgi podatkowe dla oszczędności finansowych.

\* \* \*

Siła nabywcza seniorów może być wspomagana z szeregu źródeł, ale sytuacja finansowa zależy nie tylko od dysponowania środkami, ale również od kosztów. Daje się zauważyć tendencję do względnego pogarszania się z czasem sytuacji finansowej gospodarstw emerytów z powodu wzrostu kosztów sztywnych oraz obniżającego się wskaźnika relacji przeciętnych świadczeń do przeciętnego wynagrodzenia<sup>31</sup>. Wydatki mieszkaniowe stanowią już obecnie niemal 25% budżetu gospodarstw senioralnych i to z tendencją wzrostową, albowiem zajmowane przez seniorów mieszkania są przeważnie stare, relatywnie duże, a więc energochłonne, co przekłada się na rosnące koszty eksploatacyjne.

Można zatem przypuszczać, iż rosnące koszty mieszkaniowe obecnie zajmowanych mieszkań będą stanowić silny impuls do ich racjonalizacji poprzez: (a) redukcję zajmowanej powierzchni (zamiana, sprzedaż-kupno, najem); (b) przeprowadzkę do tańszej lokalizacji; (c) podnajem wydzielonej funkcjonalnie części dużego mieszkania; a nawet (d) współdzielenie mieszkania z członkiem rodziny, przyjacielem lub innym seniorem.

---

<sup>31</sup> Przeciętna emerytura stanowiła w 2004 r. 65% przeciętnego wynagrodzenia, ale w 2011 r. już tylko niespełna 60%.

## 6. Katalog możliwych produktów rynkowych

Wraz z upływem lat i przechodzeniem do kolejnych senioralnych grup wiekowych maleje niezależność funkcjonalna i sprawność psychofizyczna seniorów, a wraz z nimi zmieniają swój charakter potrzeby oraz preferencje życiowe i mieszkaniowe.

Wcześni seniorzy stawiają głównie na aktywny samodzielny styl życia pozwalający im z jednej strony na realizację odkładanych wcześniej zainteresowań i pasji, a z drugiej na dbałość o sprawność fizyczną i zdrowie. Poszukują więc stosownych rozwiązań mieszkaniowych dających dostęp do określonych urozmaiceń i udogodnień<sup>32</sup>.

Dojrzały seniorzy stawiają głównie na wspomagany styl życia pozwalający im utrzymanie samodzielności mieszkaniowej pomimo obniżającej się sprawności funkcjonalnej i rosnącej liczby przypadłości zdrowotnych. Poszukują więc stosownych rozwiązań mieszkaniowych serwisowanych pomocą domową i doraźną opieką społeczną i zdrowotną<sup>33</sup>.

Sędziwi seniorzy stawiają głównie na stałą opiekę medyczną i pielęgnację zdrowia. Wiodącym wątkiem nie jest już samodzielność mieszkaniowa, ale opieka medyczna i stosowne dla niej rozwiązania mieszkaniowe, przy czym decyzje z tym związane podejmują w dużym stopniu bliscy i opiekunowie sędziwych seniorów.

Wzdłuż „osi wieku” istnieje współzależność między rodzajem „usług senioralnych” a formą zamieszkiwania. Pozwala to na wyodrębnienie trzech głównych grup „produktów” senioralno-mieszkaniowych:

- (1) Mieszkania „samodzielne” dla wczesnych seniorów, które są adaptowalne i oferują dobry dostęp do urozmaiceń i udogodnień aktywnego stylu życia senioralnego<sup>34</sup>;
- (2) Mieszkania „serwisowane” dla dojrzałych seniorów, które oferują wspomaganie - pomoc domową i doraźną opiekę zdrowia<sup>35</sup>; oraz

---

<sup>32</sup> Względem urozmaicenia stylu życia chodzi głównie o ofertę kulturową, społeczną i materialną. Względem udogodnień chodzi o wellness, rekreację, sport czy miejsca spacerów.

<sup>33</sup> Typowa pomoc domowa dotyczy sprzątnięcia, gotowania, prasowania, zakupów itp. Typowa doraźna opieka zdrowotna dotyczy konsultacji medycznych, opieki ambulatoryjnej, zabiegów itp.

<sup>34</sup> Samodzielne mieszkania muszą zapewnić bezpieczeństwo fizyczne i psychiczne. Jest niewiele kondygnacji I wiele wind. Są to typowo mieszkania 2-pokojowe dla samotnej osoby lub starszej pary. Mają szerokie przejścia i uchwyty w łazienkach i toaletach. W częściach wspólnych budynku są powierzchnie antypoślizgowe. Czasem nawet drzwi wejściowe mają odmiennie kolory oraz wypukłe numery.

<sup>35</sup> W budynku serwisowanym są pomieszczenia społeczne: świetlica, kuchnia, tarasy, oraz dostęp do udogodnień funkcjonalnych ułatwiających czynności życia codziennego jak np. zakupy, pranie, sprzątnięcie, transport. W organizacji wspólnego czasu pomaga „animacja”, przez całą dobę nad seniorami czuwają lekarz, pielęgniarka i wolontariusze,

(3) Mieszkania „opiekuńcze” dla sędziwych seniorów, które oferują stałą opiekę i pielęgnację zarówno w formie rodzinnej jak też instytucjonalnej<sup>36</sup>.

Na tą podstawową stratyfikację nakładają się płaszczyzny kolejnych opcji: (a) lokalizacyjnej – śródmieście, przedmieście, wieś/uzdrowisko; (b) obiektowej – mieszkanie, segment, domek, budynek wielomieszkaniowy (DPS, ZOL, DPJ, SM, WM, „czynszówka”, pensjonat); oraz (c) formy władania – własność hipoteczna, spółdzielcza, najem wolnorynkowy, TBSowski. Kolejne zasadnicze rozróżnienie to indywidualne starzenie się w miejscu (mieszkanie, osiedlu, dzielnicy) a zamieszkiwanie kolektywne w domu seniora (opieki).

Coraz istotniejszym atrybutem produktów senioralnych jest maksymalizacja integracji - lub minimalizacja segregacji – ze społecznością lokalną (inkluzywność), co wskazuje na rosnące preferencje dla enklaw seniorów w wielopokoleniowych osiedlach oraz zamieszkiwania w starej zróżnicowanej pokoleniowo tkance miejskiej. Odrębne wioski i kompleksy senioralne o wysokim stopniu izolacji i segregacji nie spełniają takich preferencji i tracą zwolenników od pewnego czasu w krajach zachodnich, gdzie były kiedyś modne.

Mając na względzie powyższą typologię, sytuację mieszkaniową seniorów można opisać wg katalogu występujących najczęściej na rynku produktów: (1) wielopokoleniowych domów jednorodzinnych; (2) samodzielnych mieszkań „senioralnych” w nowych zespołach mieszkaniowych; (3) wydzielonych budynków „senioralnych” w większych zespołach (własność, najem) z dostępem do dodatkowych funkcji „senioralnych”<sup>37</sup>; (4) dedykowanych domów seniora o różnym poziomie asysty<sup>38</sup>; (5) osiedli miejskich/podmiejskich ze zróżnicowaną ofertą obiektów senioralnych (samodzielnych, serwisowanych, opiekuńczych); (6) zastrzeżonych wiekowo wiosek senioralnych z bogatą infrastrukturą „senioralną”; (7) samodzielnych domów czy mieszkań z dostępem do mobilnego wspomaganie, pomocy domowej, opieki i pielęgnacji; oraz (8) domów seniora w różnych modelach operatorskich dla sędziwych seniorów; oraz (9) placówek przewlekle chorych na demencję, oddziałów opieki paliatywnej itp.

Matryca możliwych opcji senioralno-mieszkaniowych zależy nie tylko od wieku seniorów, ale również od opcji oferowanych przez rynek, a tych w Polsce jest jeszcze niewiele. Deweloperzy skupiają się na młodszych nabywcach, a prywatne domy opieki adresowane są do sędziwych seniorów, w ogromnej większości na wózkach inwalidzkich. Poniższa matryca jest na razie tylko stylizowanym przykładem opcji senioralno-

---

którzy pojawiają się w nagłych wypadkach.

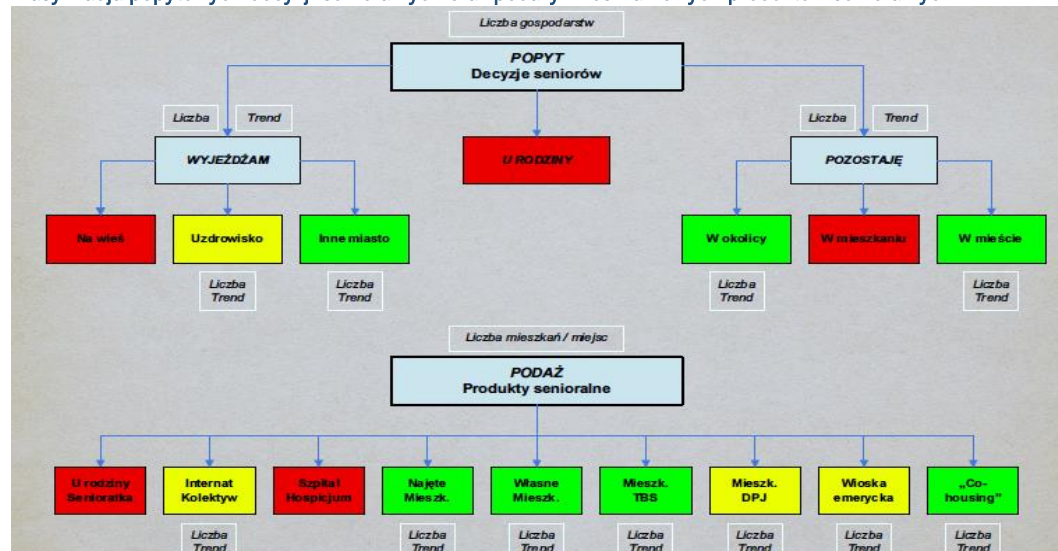
<sup>36</sup> Forma instytucjonalna to domy lub ośrodki seniora regulowane przepisami o opiece społecznej lub ochronie zdrowia prowadzone przez „operatorów” publicznych, społecznych lub rynkowych.

<sup>37</sup> Dla wczesnych seniorów istotny jest dostęp do urozmaiceń i udogodnień samodzielnego życia senioralnego (kultura, rozrywka, rekreacja). Dla dojrzałych seniorów istotny jest dostęp do wspomaganie i pomocy domowej w czynnościach życia codziennego (pranie, prasowanie, zakupy, gotowanie, stołówka itp.). Sztywność strukturalna budynków z wielkiej płyty nie pozwala na adaptację do potrzeb senioralnych.

<sup>38</sup> Dla sędziwych seniorów istotny jest dostęp do medycznej opieki i pielęgnacji.

mieszkaniowych w obecnej dobie - jej spektrum powinno się poszerzać w miarę odkrywania przez rynek kolejnych nisz. Następnym krokiem powinna być jej „kalibracja” liczbami i trendami, których oszacowanie jest obecnie bardzo trudne z powodu generalnego braku miarodajnych badań, informacji, danych i statystyk. Dobór kolorów w tym przypadku nie jest istotny.

#### Klasyfikacja popytowych decyzji senioralnych oraz podaży mieszkaniowych produktów senioralnych



Źródło: opracowanie własne REAS

### 6.1. Rozwiązania organizacyjno-biznesowe

Mieszkania, domy i budynki senioralne powstają dla inwestorów publicznych, społecznych i rynkowych. Niniejsze opracowanie skupia się na sektorze rynkowym budownictwa mieszkaniowego.

Mieszkania senioralne mogą być budowane: (1) na sprzedaż; (2) na wynajem; oraz (3) w roli inwestora zastępczego na zamówienie TBS, organizacji społecznej lub charytatywnej, spółdzielni DPJ, grupy co-housingowej, prywatnego DPS czy ZOL. Deweloperzy mogą więc być zaangażowani w budownictwo senioralne w różnych modelach organizacyjno-biznesowych, z różną formą i skalą zaangażowania kapitałowego oraz na różnym poziomie ryzyka.

Największe ryzyko, kompensowane odpowiednio wysoką marżą, wydaje się być skupione w budowaniu własnościowych mieszkań serwisowanych, albowiem kupującymi są indywidualni nabywcy tworzący potem wspólnotę mieszkaniową. Projekty takie wymagają zainwestowania również w pomieszczenia i infrastrukturę „serwisową”. Pewnym wariantem może być model condo-hotelowy gdzie inwestuje się w przedsiębiorstwo oferujące usługi fakultatywne. Nietrafne odczytanie popytu w danej miejscowości oraz niewłaściwa lokalizacja mogą przysporzyć sporych trudności ze sprzedażą.

Stosunkowo mniejszym ryzykiem jest budowa mieszkań samodzielnych w konwencjonalnym modelu deweloperskim. Mieszkania, budynek oraz tereny powinny być jednak „przyjazne seniorom” i nadawać się do późniejszej adaptacji na cele senioralne. Trafne zlokalizowanie budynku, jako enklawy senioralnej dopełniającej istniejące osiedle jest kluczowe, albowiem nie wszystkie miejsca odpowiadają seniorom pod względem



dostępu do urozmaiceń i udogodnień. Powinna to być oferta dla mieszkających w okolicy seniorów (głównie wczesnych seniorów), którzy widząc taką ofertę zdecydują się na poprawę swoich (często niewłaściwych) warunków mieszkaniowych. Również przy budowie większego osiedla wielo-pokoleniowego będzie to budynek odpowiednio usytuowany, aby tworzyć enklawę spokoju, ale z dostępem do urozmaiceń i udogodnień oraz bliskości dotychczasowej społeczności lokalnej. Większym wyzwaniem jest udział takiej inwestycji w kompleksowym procesie rewitalizacji starej dzielnicy, gdyż zmienia się jednocześnie otoczenie budynku senioralnego.

Deweloper może również rozważyć utworzenie TBS samodzielnie lub z gminą, dla obniżenia kosztów i ryzyka. Jest to przedsięwzięcie znane tym deweloperom, którzy już wcześniej podejmowali taką działalność. Wymaga to dłuższego zaangażowania własnego kapitału, ale jednocześnie oferuje stabilny strumień dochodowy.

Mniejszym ryzykiem jest budowa mieszkań na wynajem dla inwestora instytucjonalnego takiego jak fundusz prywatny lub publiczny (np. nowy fundusz BGK). Jeszcze mniejszym jest budowa na zamówienie innego inwestora takiego jak: TBS, spółdzielnia DPJ, grupa co-housingowa, ZOL, DPS czy nawet organizacja społeczna lub charytatywna. W zależności od charakteru umowy deweloper planuje, projektuje i lokalizuje inwestycję albo ogranicza się do realizacji przygotowanego przez klienta projektu.

Jest również nadzieja, że stworzone zostaną dodatkowe zachęty dla budowania dostępnych mieszkań czynszowych senioralnych w formule PPP, która od lat nie może się przebić przez mur wzajemnej niepewności i nieufności.

\* \* \*

Rynek deweloperski na produkty senioralne wydaje się mieć duży potencjał rozwojowy, ale - jak to zwykle bywa - ktoś musi pokazać, że to się da zrobić. Często to sektor publiczny bierze na siebie trud wykazania, że jest to wykonalne. Są również fundusze inwestycyjne mające apetyt na większe ryzyko licząc na wyższy zysk z premii za bycie pierwszymi. Gdy pierwsze inwestycje powstaną i zaczną funkcjonować pojawią się kredytodawcy oferujący niższy koszt kapitału niż fundusze. To przyspieszy rozwój sektora i przyciągnie kolejnych inwestorów. Dlatego tak ważna jest pomoc dla pierwszych inwestycji i inwestorów. Jest w tym ważna rola zarówno dla państwa jak i dla samorządów.

## 7. Rola sektora publicznego

W międzynarodowym badaniu warunków życia seniorów<sup>39</sup> Polska, na 91 krajów, została sklasyfikowana na 62 miejscu. Wyzwanie polepszenia warunków mieszkaniowych polskich seniorów jest więc wielkie. Rząd RP utworzył w Ministerstwie Pracy i Polityki Społecznej Departament Polityki Senioralnej i przyjął tzw. pakiet senioralny. Sejm powołał zespół ds. uniwersytetów trzeciego wieku oraz Komisję Polityki Senioralnej, a w Senacie powołana została Komisja Rodziny, Polityki Senioralnej i Społecznej. W lutym 2013 r., w ramach

---

<sup>39</sup> Global Age Watch Index - opracowanie na zlecenie ONZ

komponentu systemowego Rządowego Programu ASOS została powołana Rada ds. Polityki Senioralnej, jako organ pomocniczy Ministra Pracy i Polityki Społecznej. Do stałego udziału w jej pracach zostali zaproszeni przedstawiciele ministerstw oraz centralnych organów administracji publicznej, jak również przedstawiciele organizacji jednostek samorządu terytorialnego, organizacji trzeciego sektora i eksperci, wydelegowani do prac w Radzie.

Na szczeblu wojewódzkim powstają inicjatywy wykorzystania tzw. „srebrnej gospodarki” w rozwoju regionalnym, a na Opolszczyźnie tworzy się specjalną strefę demograficzną i klastery senioralny. Samorządy powołują rady seniorów, a niektóre promują „miejsca przyjazne seniorom”. Na płaszczyźnie społecznej mnożą się inicjatywy organizacyjne skupiające seniorów i postulujące różne rozwiązania dla polepszenia życia seniorów oraz docenienia wagi i roli tzw. „srebrnej gospodarki”.

### 7.1. Rady seniorów

30 listopada 2013 r. weszła w życie zmiana ustawy o samorządzie gminnym, która dała samorządom lokalnym (radom gmin) podstawę prawną do powoływania gminnych rad senioralnych. Obecnie rady seniorów mogą powstawać także przy jednostkach pomocniczych gmin np. w sołectwach, dzielnicach lub osiedlach (za akceptacją gminy). Utworzenie rady seniorów nie jest obligatoryjne, a do jej powstania potrzebna jest aktywność środowiska seniorów oraz dobra wola władz samorządowych.

Rady seniorów mają reprezentować przed samorządami gmin, miast czy dzielnic interesy starszych mieszkańców. Mają pełnić trzy funkcje: doradczą, konsultacyjną i inicjatywną. Statuty rad seniorów w różnych miastach są podobne. Najczęściej wymienianymi obszarami działania rad seniorów są:

- zapobieganie i przełamywanie marginalizacji seniorów;
- wspieranie aktywności ludzi starszych;
- mieszkalnictwo dla seniorów – tak np. w Poznaniu przedstawiciele miejskiej rady senioralnej współpracują z Komisją Mieszkaniową dbając by w przydziałach „uwzględniane były też starsze osoby”.
- profilaktyka i promocja zdrowia seniorów;
- przełamywanie stereotypów na temat seniorów i starości oraz budowanie ich autorytetu;
- rozwój form wypoczynku, dostęp do edukacji i kultury.

### 7.2. Lokalna Senioralna Strategia Mieszkaniowa

Skuteczne rozwiązywanie problemów mieszkaniowych seniorów wymaga zaangażowania władz lokalnych, organizacji społecznych i szeregu podmiotów prywatnych, a także wspierania przez dostępne programy centralne. Kluczowym narzędziem, które określa jak rozwiązywać kwestię mieszkaniową seniorów powinna być lokalna senioralna strategia mieszkaniowa (LSSM).

Z punktu widzenia władz samorządowych strategia ta może zawierać dwa aspekty:

- wizję rozwiązania ich problemów mieszkaniowych, w tym częściowo z uwzględnieniem zmiany ich miejsca zamieszkania na lokalizacje położone poza obszarem miasta lub gminy;
- odpowiedź na pytanie, czy miasto (lub jego części) mogłoby stać się atrakcyjnym miejscem zamieszkania dla seniorów mieszkających dziś poza tym miastem.

Prace nad strategią powinny przebiegać w kolejnych fazach obejmując:

- podjęcie decyzji o opracowaniu LSSM: sformułowanie celu, powołanie zespołu, w tym ewentualne zatrudnienie zewnętrznego konsultanta;
  - zdiagnozowanie stanu obecnego i prognozę: badania ankietowe, zebranie danych;
  - analizę i hierarchizację problemów: co jest najważniejsze i do jakiego poziomu standardów mieszkaniowych seniorów należy dążyć – w jakim okresie?
  - wskazanie pożądanых rozwiązań, konsultowanie (z organizacjami społecznymi, decydentami, inwestorami), konfrontowanie propozycji z możliwościami finansowymi oraz rozpoznanie z jakich źródeł można pozyskiwać fundusze?
  - podsumowanie – opracowanie strategii oraz planu operacyjnego, który wskazywałby również wagę i kolejność zadań do realizacji, oraz listę i rolę zaangażowanych podmiotów;
  - uchwalenie strategii jako dokumentu Rady Miasta i rozpropagowanie jej.
- Z punktu widzenia działań zarządczych organu administracyjnego uchwalenie strategii rodzi dwie konsekwencje: (a) podjęcie realizacji wyznaczonych zadań oraz (b) wdrożenie okresowego monitorowania ażeby można było aktualizować strategię i kroczyć planować kolejne cele i zadania.

Lokalna senioralna strategia mieszkaniowa powinna wyjaśnić logiczny zestaw pytań i zagadnień:

Część I. diagnoza i prognozy - ludność, warunki mieszkaniowe, potrzeby, preferencje, możliwości, kluczowe problemy

Sytuacja demograficzna w mieście: jaka jest i jakie są prognozowane kierunki zmian? W szczególności należy odpowiedzieć na następujące pytania:

- jaka jest i jak w okresie perspektywicznym zmieni się lokalna populacja: – szczególnie udziały grup senioralnych (wczesnych, dojrzałych i sędziwych), jakie są wskaźniki: przyrostu naturalnego i umieralności, migracji, przyrostu rzeczywistego, małżeństw i rozwodów?
- jakie są relacje pomiędzy zmianami liczby i struktury osób i gospodarstw domowych oraz rodzin? jakie są tendencje podziału rodzin wielopokoleniowych, struktury wielkości gospodarstw domowych i wyodrębniania się gospodarstw małych 1-2 osobowych?
- jakie są prognozy grup senioralnych: gdzie seniorzy będą się przemieszczać i jakie to będzie miało nasilenie? jaka jest i jak się będzie zmieniać gęstość zaludnienia stref i dzielnic?

Stan zasobów mieszkaniowych – jaka jest ich kondycja i jakie niedobory?

- które zasoby są niedostosowane do potrzeb osób starszych (co będzie niezbędne w szacunku nakładów i wydatków budżetowych)?
- jaka jest struktura własnościowa zasobów zamieszkałych przez seniorów?
- jaka część zasobów i jakie obiekty wymagają lub będą w najbliższych latach wymagać wyburzenia lub kompleksowej modernizacji z myślą o seniorach?
- jakie dzielnice/osiedla są rejonami obecnych lub przyszłych sytuacji kryzysowych?
- jakie są rezerwy oraz struktura własnościowa terenów pod nowe obiekty?

Warunki mieszkaniowe – czy i jak bardzo te warunki są gorsze u seniorów?

- jakie jest zaludnienie i zagęszczenie mieszkań oraz jak jest dopasowana struktura gospodarstw domowych do struktury mieszkań?
- jakie urządzenia techniczne mają do dyspozycji mieszkańcy, podstawowe i dodatkowe?
- jakie są rozmiary sfery ubóstwa mieszkaniowego seniorów, dostępność i skuteczność programów pomocowych i ostony socjalnej czy finansowej?
- W tym kontekście ważna jest także charakterystyka energetyczna budynków i skala problemów ze zdolnością sfinansowania przez osoby starsze opłat za ogrzewanie.

Potrzeby mieszkaniowe – ile i jak je zaspokoić? Preferencje mieszkaniowe seniorów – na ile są rozpoznane, jak się zmieniają?Sytuacja społeczno-ekonomiczna gospodarstw domowych seniorów – czy i na ile seniorzy są w stanie zmienić swoje warunki życia/mieszkania?

- Jaka jest zamożność seniorów: ich lokaty i oszczędności, wielkości i ulokowania kapitału, dywersyfikacje portfeli, na ile seniorzy są skłonni (pobudzeni lub zdeterminowani) do poprawy swoich warunków mieszkaniowych, czy będą skłonni uruchomić w tym celu zamrożone kapitały, czy skorzystają ze wsparcia finansowego młodszego pokolenia?
- Jaka jest sytuacja rodzinna starszego pokolenia, jaka jest specyfika lokalnej społeczności, jak często seniorzy mają rodziny w tym samym mieście, jaka jest częstotliwość/masowość wyjazdów dzieci do innych miast albo za granicę, jakie są typowe relacje między pokoleniami, jak to może wpływać na ich decyzje i preferencje?

Kluczowe problemy wymagające rozwiązania – wypunktowane zależnie od lokalnej sytuacji.

Końcowym elementem „Diagnozy i prognoz” ma być oszacowanie potencjalnego popytu na rozwiązania o charakterze rynkowym czyli zróżnicowanej oferty dla seniorów: mieszkań na sprzedaż oraz mieszkań wynajmowanych.

Część II. Strategia – możliwości i uwarunkowania planowania rozwiązań w tym otoczenie sektora mieszkaniowego i strategiczne cele. Wyjściem do opracowania i akceptacji LSSM jest umiejętne jej dopasowanie i umiejscowienie. Do tego niezbędne jest rozpoznanie oraz opis otoczenia społeczno-gospodarczego i uwarunkowań przestrzennych sektora mieszkaniowego w metropolii, gminie, mieście.

Strategiczne cele mieszkaniowe – misja miasta w zakresie mieszkalnictwa. Ten fragment LSSM ma kluczowe znaczenie dla akceptacji całego dokumentu przez lokalną społeczność i warunkuje powodzenie jej realizacji. Strategiczne cele są pochodną polityki samorządu lokalnego. Realizacja LSSM wiąże się z kosztami. Jeżeli strategia ma być realistyczna powinna zawierać szacunek nakładów na każde z wyznaczonych zadań i ich porównanie z możliwościami finansowymi. Z kolei źródła finansowania to nie tylko środki z budżetu samorządu lokalnego ale cały skomplikowany montaż finansowy środków z różnych źródeł. Stąd elementami modułu kosztowo-finansowego będą takie źródła pozyskiwania środków jak:

- budżet miasta ze szczególnym uwzględnieniem wydatków na mieszkalnictwo;
- programy rządowego wsparcia mieszkalnictwa;
- fundusze unijne dostępne szczególnie w programach rewitalizacji miast oraz realizacji projektów infrastrukturalnych;
- nakłady prywatnych inwestorów;
- kredyty i fundusze instytucji finansowych;
- środki organizacji charytatywnych i pozarządowych.

Tu ważne są pytania o możliwości stworzenia „lokalnego klastra senioralnego” czyli: (1) jakie podmioty (instytucje, urzędy, firmy, organizacje społeczne i pozarządowe) angażują się lub mogą się angażować w działania w sektorze mieszkalnictwa senioralnego oraz (2) jakie są ich doświadczenia i potencjał kapitałowy i organizacyjny (TBS, spółdzielnie mieszkaniowe, deweloperzy, zagraniczni inwestorzy, operatorzy)?

Budownictwo mieszkaniowe – dopasowanie do potrzeb. W jakim kierunku dywersyfikować ofertę mieszkaniową deweloperów pod kątem zaspokojenia preferencji i potrzeb różnych grup ludności, a szczególnie potrzeb seniorów?

Konkluzje i główne kierunki strategii mieszkaniowej. Po zgromadzeniu i przeanalizowaniu wszystkich materiałów oraz po wstępnych debatach i konsultacjach społecznych można przystąpić do sumarycznego opracowania haseł, założeń, wniosków i rekomendacji LSSM. W tym zespole prac należy również umieścić opracowanie prezentacyjnej formy tego dokumentu, jako materiału do przedstawienia na ogólnej debacie uchwalającej strategię do realizacji.

## 8. Podsumowanie

- (1) Polscy seniorzy charakteryzują się niskim dobrostanem zamieszkiwania w świetle międzynarodowych ocen i standardów. Rolą państwa jest wspieranie wysiłków na rzecz poprawy tych warunków poprzez zróżnicowaną politykę mieszkaniową państwa oraz lokalne strategie mieszkaniowo-senioralne, albowiem uwarunkowania i preferencje mieszkaniowe seniorów bardzo się różnią;
- (2) Obecny system opieki senioralnej opiera się na bliskich, co jest nie do utrzymania wobec rosnącego obciążenia demograficznego i wydłużania wieku dożywalności. Koniecznym staje się zmniejszanie potrzeb opiekuńczych poprzez bardziej samodzielny, aktywny i zdrowy styl życia seniorów, oraz większe utowarowienie i profesjonalizację pomocy i opieki domowej;
- (3) Dla poprawy warunków mieszkaniowych rosnącej liczby seniorów konieczna jest mobilizacja sektorów społecznego i rynkowego - sektor publiczny nie podoła rosnącym wyzwaniom;
- (4) Sektor publiczny powinien prowadzić pro-podażową politykę mieszkaniowo-senioralną tworząc zachęcające warunki regulacyjne, finansowe i fiskalne dla producentów mieszkań i domów senioralnych;
- (5) Sektor publiczny powinien również selektywnie wspierać siłę nabywczą słabszych grup seniorów. Powinny ją również wzmacniać osoby bliskie, a sami seniorzy powinni rozważyć częściową monetyzację posiadanego majątku oraz dłuższą aktywność zawodową;
- (6) Trendy demograficzne wskazują na gwałtownie rosnącą liczbę seniorów wymagających dostosowania swoich warunków mieszkaniowych. Dla sektora biznesu stwarza to nowe możliwości innowacyjnych rozwiązań i produktów zarówno w mieszkalnictwie jak też w opiece zdrowotnej;
- (7) Preferencje senioralnego stylu zamieszkiwania zmieniają się w kierunku samodzielnego starzenia się w miejscu oraz unikaniu, jeśli możliwe, kolektywnego „skoszarowania” w domach opieki. Wymaga to adaptacji i modernizacji istniejących zasobów oraz dostarczania dla nich stosownych urozmaiceń, udogodnień, pomocy, opieki i pielęgnacji.
- (8) W Polsce, z powodu dużego niedoboru mieszkaniowego oraz niskiej adaptowalności istniejących mieszkań i budynków jest sporo miejsca na znaczącej skali budownictwo senioralne tworzące nowe zasoby mieszkań, budynków, enklaw i osiedli senioralnych, zarówno samodzielnych jak i serwisowanych;
- (9) Wcześni seniorzy stają przed strategiczną decyzją mieszkaniową wobec „opuszczonego gniazda”, przejścia na emeryturę oraz konfrontację z przyszłymi dolegliwościami i niesprawnością na starość – preferują oni samodzielne mieszkania z urozmaiceńmi i udogodnieniami dla aktywnego stylu życia. Tworzą potencjalną kategorię popytu na mieszkania samodzielne z dostępem do urozmaiceń i udogodnień;
- (10) Seniorzy są silnie przywiązani do miejsca (osiedla, dzielnicy) - są mniej gotowi do przenosin. Dojrzały seniorzy często wymagają adaptacji mieszkania do pojawiających się niedomagań i niesprawności oraz

serwisowanego wspomaganie usługami pomocy domowej i opieki (społecznej, medycznej). Tworzą potencjalną kategorię popytu na mieszkania serwisowane oraz na remonty adaptacyjno-modernizacyjne;

- (11) Sędziwi seniorzy stoją przed decyzją zabezpieczenia stałej opieki i pielęgnacji, które to decyzje z reguły podejmują bliscy. Tworzą potencjalną kategorię popytu na domy opieki, hospicja, oddziały paliatywne oraz na mobilną opiekę i pielęgnację;
- (12) Popyt na budownictwo senioralne, indywidualne i kolektywne skupia się w miastach oraz w pewnych dzielnicach/osiedlach zamieszkałych przez seniorów. Nowa oferta powinna być blisko skupisk seniorów, albowiem wykazują oni silne preferencje do starzenia się w miejscu, rozumianym jako osiedle, dzielnica czy miasteczko;
- (13) Współcześnie oczekiwane produkty mieszkaniowo-senioralne powinny się cechować nie tylko pożądanymi usprawnieniami technicznymi i usługowo-opiekuńczymi, ale również umożliwianiem solidarności międzypokoleniowej, silnych więzów społecznych, oraz bliskości do rodziny i przyjaciół. Kluczową staje się właściwa lokalizacja w enklawach wtopionych w wielopokoleniowe osiedla, lub stare dzielnice dużych miast ze skupiskami seniorów;
- (14) Obecne opcje mieszkaniowo-senioralne są nader skromne – oferta rynkowa jest bardzo szczupła mimo publicznego nagłośnienia. W zinstytucjonalizowanym sektorze (DPS i ZOL) mieszka tylko ok. 1% polskich seniorów. Przytłaczająca większość mieszka u siebie a znikoma część w sektorze społecznym (DPJ i TBS, organizacje społeczne);
- (15) Sektor rynkowy będzie mógł z czasem zaoferować szerokie spektrum produktów samodzielnych, serwisowanych oraz opiekuńczych. Największa skala możliwości stoi przed rynkowymi usługami adaptacyjnych remontów i modernizacji, a także budowy mieszkań serwisowanych, szczególnie pod koniec bieżącej dekady, gdy liczba dojrzałych seniorów skumuluje się w bardzo dużą grupę. Należy spodziewać się również dodatkowego popytu na budownictwo samodzielnych mieszkań senioralnych z powodu dużego deficytu mieszkaniowego oraz nadal rosnącej liczby wczesnych seniorów do późnych lat bieżącej dekady;
- (16) Budownictwo mieszkaniowo-senioralne ma duży potencjał rozwojowy, ale wymaga wczesnego wsparcia przez sektor publiczny, aby pierwsze projekty „wypaliły” demonstrując opłacalność i wykonalność przedsięwzięć biznesowych. Należy liczyć na to, iż pojawią się fundusze inwestycyjne mające apetyt na większe ryzyko, ale i wyższy zysk z „premią pierwszeństwa”. Gdy pierwsze projekty udadzą się, za funduszami pójdą kredytodawcy z mniej kosztownym kapitałem a za nimi kolejni bardziej ostrożni inwestorzy. Wiele zależeć będzie od jakości operatorów wypracowujących dochodowość oraz od deweloperów tworzących trafnie zaprojektowane, dobrze skonfigurowane i właściwie zlokalizowane produkty samodzielnych i serwisowanych mieszkań, domów, enklaw i osiedli senioralnych.

## Cytowane źródła:

- (1) A. Bartoszek, E. Niezabitowska, B. Kucharczyk-Prus, M. Niezabitowski, Artykuł „Warunki zamieszkiwania polskich seniorów w świetle badań socjologów i architektów w projekcie POLSENIOR”, W: Aspekty medyczne, psychologiczne, socjologiczne i ekonomiczne starzenia się ludzi w Polsce POLSENIOR, w Polityka Społeczna, numer specjalny, Warszawa 2011 r.
- (2) Biuro Analiz Sejmowych – Kancelaria Sejmu, Badania gospodarstw domowych emerytów, 2012 r.
- (3) P. Błędowski, Problemy opieki nad osobami niesamodzielnymi w świetle badania PolSenior. W: Proces starzenia się, w kontekście wyzwań demografii, polityki społecznej oraz doniesień badawczych, MPiPS, 2013 r.
- (4) G. Ciura, „Gospodarstwa emerytów na tle innych typów gospodarstw domowych”, Studia Biura Analiz Sejmowych, Nr. 1(30) 2012 r.
- (5) Dane serwisu Domiporta.pl.
- (6) Dane NSP 2002. „Instytucje wobec potrzeb osób starszych” Instytut Rozwoju Służb Społecznych, Warszawa, 2010 r.
- (7) [egospodarka.pl/art/galeria/90411.Piramida-wieku-ludnosci-stant-w-dniu-30-06-2012-r,15,39,1.html](http://egospodarka.pl/art/galeria/90411.Piramida-wieku-ludnosci-stant-w-dniu-30-06-2012-r,15,39,1.html)
- (8) GetIn Bank: Badania Oszczędności Polaków VI 2014 r.
- (9) Global Age Watch Index - opracowanie na zlecenie ONZ
- (10) I. Kotowska, I. Wóycicka (red.) Sprawowanie opieki oraz inne uwarunkowania podnoszenia aktywności zawodowej osób w starszym wieku produkcyjnym. Raport z badań. MPiPS, Warszawa 2008
- (11) „Polacy wobec własnej starości” Badania CBOS z lipca 2012 r.
- (12) Prognoza ludności na lata 2014-2050. GUS Warszawa 2014
- (13) M. Stępnia, G. Węclawowicz, M. Górczyńska, A. Bierzyński. Warszawa w świetle Narodowego Spisu Powszechnego 2002, Atlas Warszawy, z.11, IGiPZ PAN, Warszawa 2011.
- (14) Warunki zamieszkania polskich seniorów w świetle badań socjologów i architektów - projekt Polsenior, w Polityka Społeczna, Numer Specjalny PolSenior, Warszawa 2011.



## O Autorach



**Kazimierz Kirejczyk (FRICS), Partner Zarządzający, Prezes Zarządu REAS**

Kazimierz Kirejczyk jest absolwentem wydziału architektury Politechniki Warszawskiej. Należy do czołowych polskich ekspertów rynku mieszkaniowego w Polsce, wspierających jego rozwój od wczesnych lat 90. W latach 1991–1997 uczestniczył w programie doradczym Banku Światowego, USAID i Ministerstwa Budownictwa oraz kierował zespołem doradzającym pierwszym polskim deweloperom przy przygotowaniu inwestycji mieszkaniowych. Jest współzałożycielem i prezesem a także kluczowym analitykiem REAS. Jest komentatorem zjawisk zachodzących na polskim rynku mieszkaniowym. Jest członkiem Polskiego Stowarzyszenia Doradców Rynku Nieruchomości oraz jednym z założycieli Europejskiego Instytutu Nieruchomości. Kazimierz Kirejczyk jest członkiem nadzwyczajnym Królewskiego Instytutu Dyplomowanych Rzeczoznawców RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors).



**Dr Władysław Brzeski (FRICS), Partner, REAS**

Ekonomista nieruchomości z ponad 35-letnim stażem zawodowym i wykształceniem w Polsce, Kanadzie i Szwecji. Był wykładowcą ekonomiki i finansów nieruchomości w Szwecji, skąd został zaproszony w 1989 roku do współpracy przy polskich reformach przez Wicepremiera L. Balcerowicza, z którym współpracował w latach 1990–1991 oraz ponownie 1997–2000. Współtworzył zawody rzeczoznawcy majątkowego, pośrednika i zarządcy nieruchomości. Zajmował się gospodarką nieruchomościami jako wiceprezydent Krakowa. Wykładał w Szkole Głównej Handlowej, Akademii Ekonomicznej w Krakowie oraz Uniwersytecie Jagiellońskim. Doradzał w innych krajach transformacji, m.in. koordynował prace nad strategią mieszkaniową na Litwie. Współpracuje z międzynarodowymi instytucjami w zakresie nieruchomości, mieszkalnictwa i rozwoju miast. W latach 2003–2006 pracował w Banku Światowym. Zainicjował Fundację na Rzecz Kredytu Hipotecznego oraz Fundację Krakowski Instytut Nieruchomości, jest współzałożycielem Europejskiego Instytutu Nieruchomości. Jest w radzie dyrektorów Międzynarodowego Instytutu Podatków od Nieruchomości. Władysław Brzeski jest członkiem nadzwyczajnym Królewskiego Instytutu Dyplomowanych Rzeczoznawców (Royal Institution of Chartered Surveyors) a także prezesem Polskiego Stowarzyszenia Doradców Rynku Nieruchomości.



**Dr Edward Kozłowski, Partner, REAS**

Dr Kozłowski posiada 40 letnie doświadczenie zawodowe w dziedzinach związanych z finansowaniem mieszkalnictwa, rynkami mieszkaniowymi, rozwojem terenów miejskich i sektora nieruchomości oraz zarządzaniem miast. Absolwent SGH. W latach 1973–2005 był pracownikiem Instytutu Gospodarki Mieszkaniowej (aktualnie Instytutu Rozwoju Miast). Uczestniczył w pracach zespołów konsultantów międzynarodowych: m.in. UNCHS Habitat, ICMA, Urban Institute Consortium. W latach 1990–2000 był zaangażowany w reformy sektora nieruchomości w Polsce (był członkiem zespołu Banku Światowego i rządu polskiego, którego zadaniem było wprowadzenie systemu kredytów hipotecznych). Od 1997 r. jako konsultant i Prezes Krakowskiego Instytutu Nieruchomości był zaangażowany w badania rynków nieruchomości na szczeblu lokalnym. Jest współfundatorem Europejskiego Instytutu Nieruchomości. Wykładał na kursach zawodowych dla rzeczoznawców, pośredników i zarządców. Wykładał na Uniwersytecie Jagiellońskim oraz w Uczelni Warszawskiej im. M. Curie Skłodowskiej. Jest autorem bądź współautorem wielu publikacji i opracowań z zakresu mieszkalnictwa i rynków nieruchomości, w kraju i zagranicą.

## REAS

REAS jest firmą doradczą specjalizującą się w zagadnieniach związanych z rynkiem mieszkaniowym. W skład zespołu REAS wchodzi specjaliści w zakresie badań rynku, finansowania inwestycji, projektowania, zarządzania projektem, marketingu i sprzedaży, a także rozwoju miast i mieszkalnictwa. Partnerzy REAS, jako doradcy Banku Światowego i Rządu RP, od początku lat dziewięćdziesiątych aktywnie brali udział w reformowaniu sektora mieszkaniowego w Polsce, zaś od 1997 roku współpracując z deweloperami, bankami, inwestorami oraz samorządami, wspierając ich skutecznie w procesie planowania i realizacji inwestycji.

Tylko w latach 2009–2013 pracowaliśmy dla 310 różnych klientów, realizując dla ponad połowy z nich więcej niż 5 projektów, na które złożyło się między innymi: 454 analiz lokalizacji, cenników mieszkań i rekomendacji rynkowych, 220 wycen nieruchomości, 405 raportów rynkowych oraz ponad 34 tys. prospektów informacyjnych oraz analiz otoczenia inwestycji zgodnych z Ustawą Deweloperską.



### Kluczowe usługi REAS

W 2000 roku REAS rozpoczął program monitoringu pierwotnego rynku mieszkaniowego, gromadząc dane o inwestycjach w bazie danych opartej o system GIS. Dzięki posiadanej wiedzy REAS prowadzi szeroki zakres analiz rynku oraz formułuje długoterminowe prognozy wspomagające proces planowania strategicznego.

REAS doradza deweloperom na wszystkich etapach procesu inwestycyjnego, wspierając ich w procesie planowania i przygotowania produktu o najlepszym potencjale rynkowym. Realizowane projekty doradcze obejmują najczęściej: analizy lokalizacji, w tym uwarunkowań rynkowych i planistycznych, rekomendacje dotyczące struktury i funkcjonalności mieszkań, oceny i rekomendacje dotyczące projektów architektonicznych, strategię cenową i cenniki mieszkań oraz rekomendacje dotyczące strategii marketingowych i sprzedażowych. Oferujemy również doradztwo w zakresie ustawy deweloperskiej, w tym przygotowanie prospektów inwestycyjnych.

REAS specjalizuje się także w wycenach gruntów inwestycyjnych oraz istniejących budynków mieszkalnych. Wyceny są dokonywane przez uprawnionych rzeczoznawców majątkowych z wieloletnim doświadczeniem pozwalającym na posługiwanie się zarówno krajowymi, jak i zagranicznymi standardami szacowania: RICS, TEGOVA, USPAP i IVSC.

Dzięki wieloletniej współpracy z instytucjami finansującymi rynek mieszkaniowy w Polsce oraz uznanej przez nie wiarygodności naszych biznes planów, wycen i analiz wykonalności inwestycji, REAS skutecznie doradza i wspiera inwestorów w procesie pozyskiwania finansowania dla nowych inwestycji. Jesteśmy także doradcą i pośrednikiem w zakresie transakcji gruntami inwestycyjnymi oraz firmami deweloperskimi.

Nasze kluczowe usługi uwzględniają między innymi:

- Badania, analizy i prognozowanie rynku
- Monitoring i analiza inwestycji konkurencyjnych
- Doradztwo w zakresie ustawy deweloperskiej, w tym przygotowanie prospektów inwestycyjnych
- Rekomendacje optymalnego wykorzystania nieruchomości, programu inwestycji oraz struktury i funkcjonalności mieszkań
- Doradztwo w fazie projektowania i oceny projektów architektonicznych
- Doradztwo w zakresie strategii marketingu i sprzedaży
- Wyceny nieruchomości (RICS, TEGOVA, USPAP, IVSC)
- Biznes plany i analizy wykonalności inwestycji
- Doradztwo w zakresie rynku czynszowego, inwestycji wakacyjnych i condo hoteli oraz budownictwa dla seniorów
- Zapewnianie finansowania i poszukiwanie partnerów kapitałowych
- Doradztwo i pośrednictwo w zakresie transakcji gruntami inwestycyjnymi oraz fuzji i przejęć firm deweloperskich

### Klienci o REAS

REAS przykłada szczególną wagę do jakości świadczonych usług. Monitorujemy satysfakcję klientów i stale doskonalimy się. Poniżej przedstawione zostały wypowiedzi uczestników i wyniki badania jakości usług REAS zrealizowanego na nasze zlecenie przez SMG/KRC Millward Brown:

