

سرمایه‌گذاری خصوصی و آینده مسکن سالمندان



Elderly House | The University of Tokyo Architectural Planning & Design Lab + DOG

طراحی و رشد | توسعه کسب‌وکار | خردادماه ۱۴۰۴

محتوایی که خواهیم خواند:

مسکن سالمندان | سرمایه‌گذاری در صنعت ساختمان

زمان مطالعه: ۷ دقیقه

سرمایه‌گذاری خصوصی و آینده مسکن سالمندان

مورد خواست، نیاز و توان مالی سالمندان باشد، به شکلی که برای توسعه‌گران قابل مدیریت و برای سرمایه‌گذاران انگیزه‌بخش باشد، کار ساده‌ای نیست. اما در میان مجموعه‌ای از چالش‌ها، سه فرصت بلندمدت برای ارائه‌دهندگان خدمات مسکن سالمندان وجود دارد که با پذیرش تغییر و سرمایه‌گذاری در راه‌حل‌های نوآورانه همراه‌اند.

راهکارهای سکونت و اقامتی که برای افراد بالای ۶۵ سال طراحی شده‌اند، بخشی است که با نیازهای فراوانی همراه است. انتظار می‌رود تا سال ۲۰۵۰، جمعیت این گروه سنی در جهان به ۱.۶ میلیارد نفر و در ایران به حدود ۳۳٪ از کل جمعیت برسد.

ارائه‌ی راه‌حل‌های مسکونی بیشتر، آن‌گونه که

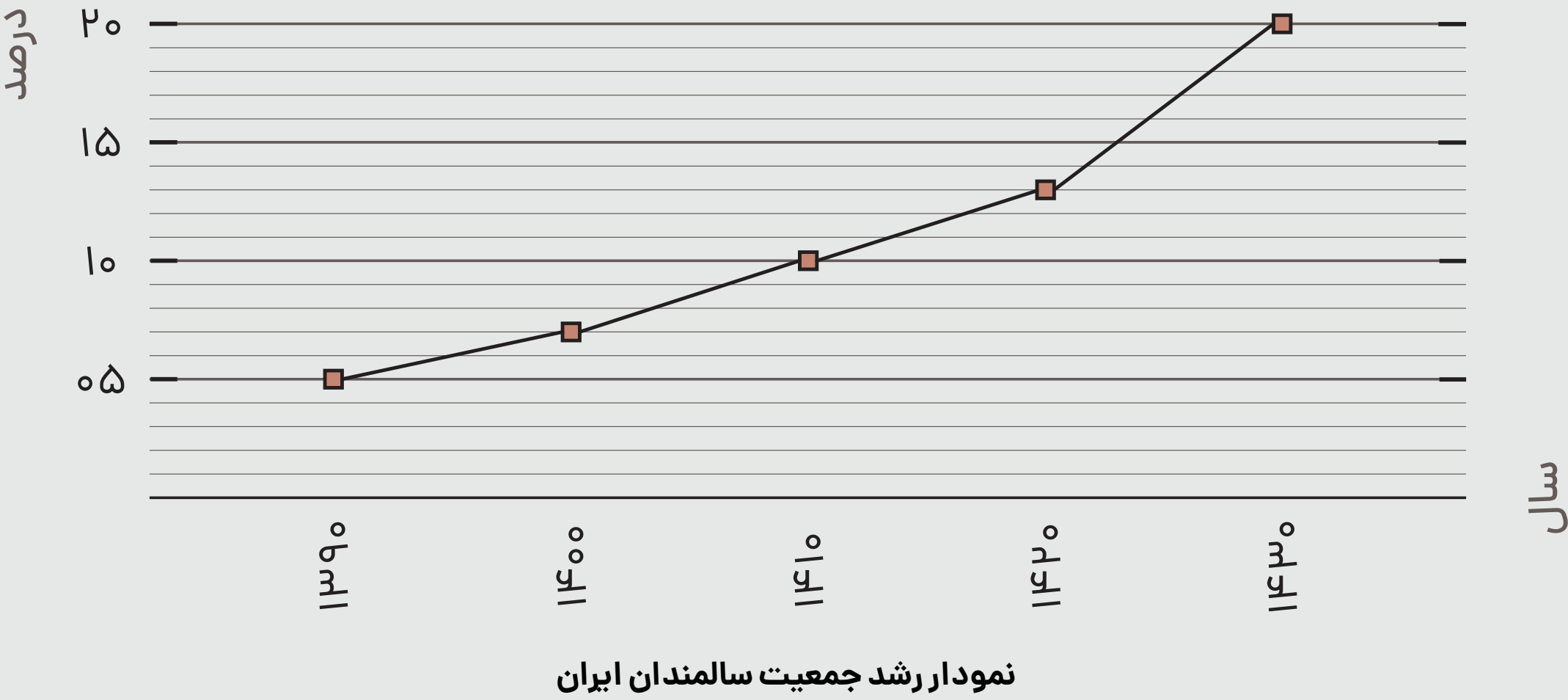
چالش‌ها شامل ۱- سطح بالای نیاز، ۲- ناآگاهی نسبت به خدمات موجود، و ۳- هزینه‌های بالا هستند.

عمر خود را در شرایطی کمتر از سطح سلامت مطلوب سپری می‌کنند که ۱۲ درصد آن در وضعیت سلامت ضعیف قرار دارد. امید به زندگی بالا به این معناست که برخی کشورها اکنون دارای سهم چشمگیری از جمعیت بالای ۶۵ سال هستند. برای مثال، در کشورهای ژاپن، ایتالیا و آلمان، به‌ترتیب

یکی از بزرگ‌ترین دستاوردهای دوران مدرن، افزایش طول عمر انسان‌هاست. بین سال‌های ۱۸۰۰ تا ۲۰۱۷، میانگین امید به زندگی در جهان بیش از دو برابر شد؛ از ۳۰ سال به ۷۳ سال رسید. با این حال، بر اساس تحقیقات مؤسسه سلامت مک‌کنزی، افراد به‌طور متوسط حدود ۵۰ درصد از

۳۵، ۲۴ و ۲۲ درصد از جمعیت را سالمندان تشکیل می‌دهند. در چین، اگرچه تنها ۱۴ درصد از جمعیت بالای ۶۵ سال سن دارند، که در مقایسه با سایر کشورها درصد نسبتاً پایینی است، اما به دلیل جمعیت عظیم این کشور، این رقم به حدود ۱۹۸ میلیون

سالمند می‌رسد. براساس ارزیابی‌های انجام شده در سال ۱۴۰۳، سالمندان حدود ۱۱.۵ درصد از جمعیت ایران را تشکیل می‌دهند که ۴۷.۷ درصد مرد و ۵۲.۳ نیز زن هستند. این آمار به خوبی حاکی از سطح وسیع نیازهای سالمندان و تقاضای خدمات است.



گزینه‌های مسکن سالمندان به خوبی شناخته شده نیستند

در سطح جهانی، ۸۰ درصد از سالمندان تمایل دارند در خانه‌های خود زندگی کنند، و بسیاری از آن‌ها تنها زمانی به گزینه‌های مسکن سالمندان روی می‌آورند که نیازشان به چنین امکانی به نقطه‌ای اجبار رسیده باشد. طیفی از انواع مسکن سالمندان، نیازها و خواسته‌های متنوعی را پوشش می‌دهد. بسیاری از این واحدها به صورت خاص برای سالمندان طراحی شده‌اند و به گونه‌ای ساخته

می‌شوند که در صورت لزوم بتوان آن‌ها را به راحتی مطابق با نیازهای فزاینده‌ی مراقبتی سالمند تغییر داد. با این حال، بسیاری از افراد ممکن است تفاوت میان توسعه‌های مسکن سالمندان، که در آن‌ها اکثر ساکنان به صورت مستقل زندگی می‌کنند، و خانه‌های سالمندان یا مراکز مراقبتی، که برای پاسخ به نیازهای پیچیده پزشکی طراحی شده‌اند، را به خوبی درک نکنند.

فرصت : حمایت از سالمندانی که می‌خواهند در خانه‌ی خود بمانند

بازسازی خانه‌های موجود و ارتقای ایمنی و کارکرد آن‌ها، فرصتی بزرگ برای صنعت مسکن سالمندان است تا این قشر از مشتریان را بهتر خدمت‌رسانی کند. بازار بازسازی خانه‌ها این امکان را فراهم می‌کند که نه تنها سال‌ها پیش از آمادگی افراد برای نقل مکان، بلکه حتی برای آن دسته از سالمندانی که هیچ‌گاه جابه‌جا نخواهند شد، خدماتی ارائه شود. همچنین این فرصت، زمینه‌ای برای ایجاد رابطه با جامعه‌ی هدف فراهم می‌آورد و می‌تواند مسیر دسترسی به کسب‌وکار اصلی شرکت‌ها را هموار کند.

توسعه‌دهندگان و بهره‌برداران حوزه‌ی مسکن سالمندان می‌توانند خدمات طراحی و تغییرات برای بهینه‌سازی خانه‌ها ارائه دهند و با بهره‌گیری از تخصص و جایگاه برند خود، محصولی متمایز به بازار عرضه کنند. به طور سنتی، شرکت‌های ساختمانی و پیمانکاران محلی این حوزه را پوشش می‌دادند، اما شرکت‌های مسکن سالمندان دارای تخصص طراحی داخلی، زنجیره‌های تأمین، و برندهایی هستند که امکان ارائه‌ی راه‌حل‌های قوی‌تر و جذاب‌تر را برای آن‌ها فراهم می‌سازد.

”

بازسازی خانه‌های موجود و ارتقای ایمنی و کارکرد آن‌ها، فرصتی بزرگ برای صنعت مسکن سالمندان است.

“

دانش تخصصی این شرکت‌ها می‌تواند خانه‌ها را برای ورود به مرحله‌ای جدید از زندگی سالمندان آماده کند. آن‌ها می‌توانند با کاهش خطر آسیب‌های رایج ناشی از پیری و آسان‌تر کردن فعالیت‌های روزمره، خانه‌ها را ایمن‌تر و کاربردی‌تر کنند، برای مثال با همسطح‌سازی ورودی‌ها، گسترش عرض درها برای عبور صندلی چرخ‌دار، یا نصب بالابر. از دیگر تغییرات سفارشی می‌توان به نصب دستگیره‌ها و کلیدهای خاص، کابینت‌هایی که تنها با فشردن یک دکمه پایین می‌آیند، کفپوش‌های ضدلغزش، نرده‌های ایمنی و فناوری خانه‌های هوشمند اشاره کرد. این نوع بهینه‌سازی‌ها می‌تواند راحتی و ایمنی سالمندان را افزایش داده و به آن‌ها کمک کند

استقلال و آرامش خاطر خود را حفظ کنند. برای ارائه‌دهندگان خدمات، ورود به بازار بازسازی مزایای فراوانی دارد. نخست آن‌که این بازار بسیار بزرگ است: همان‌طور که گفته شد، حدود ۹۵ درصد از سالمندان جهان در خانه‌های خود زندگی می‌کنند، و بسیاری از آن‌ها با چالش‌های مرتبط با سلامت و تحرک روبه‌رو هستند.

یکی از افق‌های نوآورانه‌ی آینده می‌تواند برطرف کردن نیاز به تعاملات اجتماعی باشد: در مناطقی که پروژه‌های مسکن سالمندان در نزدیکی خانه‌های بازسازی‌شده قرار دارند، می‌توان از مشتریان این خدمات دعوت کرد تا به آن جامعه بپیوندند و از امکانات و رویدادهای اجتماعی آن بهره‌مند شوند.



Concoret Housing for the Elderly | NOMADE Architects

گزینه‌های بیشتر، تصمیم‌گیری برای ورود به مسکن سالمندان را آسان‌تر می‌کند

بزرگ‌ترین رقیب پروژه‌های مسکن سالمندان، نه پروژه‌ای دیگر، بلکه حس آسایش و امنیتی است که سالمند در خانه‌ی فعلی خود تجربه می‌کند. تجربه ما از همکاری با توسعه‌دهندگان و بهره‌برداران این حوزه نشان می‌دهد که ارائه‌ی گزینه‌های بیشتر به ساکنان بالقوه، می‌تواند به آن‌ها احساس راحتی و اطمینان بیشتری برای این انتقال مهم بدهد.

در بازار فعلی، دو مدل تجاری غالب در پروژه‌های مسکن سالمندان وجود دارد: اجاره و مالکیت در برخی بازارها، مدل‌های ترکیبی مالکیتی به‌تازگی رواج یافته‌اند. برای نمونه، در استرالیا مدل اجاره زمین محبوب شده است. در این مدل، سالمندان مالک خانه هستند اما زمین زیر آن را اجاره می‌کنند. این مدل مزایایی چون کاهش هزینه اولیه خرید و تقسیم هزینه‌های نگهداری به صورت شارژ خدماتی دارد که بار

مالی را برای ساکنان سبک‌تر می‌کند. بسیاری از بهره‌برداران همچنین شروع به ارائه‌ی طرح‌های "امتحان کن، بعد بخر" کرده‌اند؛ در این طرح‌ها، سالمندان می‌توانند ابتدا چند ماه واحدی را اجاره کنند و پس از اطمینان، نسبت به خرید تصمیم بگیرند، فرآیندی که در نظر سالمند، ریسک تصمیم را به میزان چشمگیری کاهش می‌دهد. برخی پروژه‌ها حتی دارای واحدهای مهمان هستند که سالمندان و خانواده‌هایشان می‌توانند یک آخر هفته در آن‌ها اقامت کنند تا تجربه زندگی در آن فضا را از نزدیک لمس کنند.

توسعه‌دهندگان همچنین می‌توانند به بررسی مدل‌هایی مانند معاوضه بخشی یا خرید تضمینی خانه‌ی فعلی سالمند بپردازند؛ یا اینکه وارد همکاری‌های مشترک با شرکت‌های بیمه عمر یا سلامت شوند.

دستیابی به جامعه اطراف سالمند، مؤثرترین روش بازاریابی است

مالی و حوزه سلامت، یا از طریق کمپین‌های تبلیغاتی هدفمند انجام شود. فرزندان سالمندان، که ممکن است بخشی از هزینه‌های اقامت یا خرید مسکن والدین خود را پرداخت کنند، معمولاً بیشتر از خود سالمندان در شبکه‌های اجتماعی و رسانه‌های دیجیتال حضور دارند. به همین دلیل، این گروه مخاطب کلیدی برای انتقال اطلاعات در خصوص هزینه‌ها، کیفیت خدمات و نوع مراقبت ارائه‌شده در اقامتگاه‌های سالمندان به شمار می‌روند.

فرصت: ارتقای کیفیت زندگی با استفاده از راه‌حل‌های دیجیتال

پزشکی، خدمات پایش سلامت، و راهکارهای ارتباطی، هم کیفیت زندگی ساکنان خود را بهبود دهند و هم هزینه‌های عملیاتی خود را کاهش دهند.

آسانسورهای داخلی خانه قرار گیرند. برای کمک به حفظ ارتباط سالمندان با خانواده و دوستان، می‌توان از تلویزیون‌های صفحه بزرگ و سمعک‌های هوشمند برای ایجاد رابط‌های کاربری مناسب جهت تماس تصویری استفاده کرد. همچنین، می‌توان از فناوری‌های ویدیویی که بیشتر در دفاتر کار مورد استفاده قرار می‌گیرند (مانند پورتال‌های تصویری) بهره برد تا مثلاً یک دیوار کامل ویدیویی ایجاد شود و سالمند و خانواده‌اش احساس کنند که در یک فضا حضور دارند.

بهره‌برداران مسکن سالمندان می‌توانند با نگاهی جامع‌تر، بازاریابی خود را گسترش دهند تا آگاهی عمومی نسبت به مزایای اقامتگاه‌ها و راه‌حل‌های مسکن سالمندان افزایش یابد. در فرآیند تصمیم‌گیری برای ورود به یک اقامتگاه سالمندان، معمولاً تنها خود سالمند تصمیم‌گیرنده نیست، بلکه فرزندان بزرگ‌سال، متخصصان پزشکی، رهبران مذهبی و مشاوران مالی نیز در این تصمیم‌گیری نقش دارند. این آموزش می‌تواند از طریق حمایت مالی یا سخنرانی در کنفرانس‌های مربوط به مشاوران

فناوری‌هایی که برای افراد بالای ۶۵ سال طراحی شده‌اند، به‌شدت در حال رشد هستند. شرکت‌های مسکن سالمندان می‌توانند با بهره‌گیری از نوآوری‌های مرتبط با مراقبت‌های

بهبود عملکرد و لذت‌بخش بودن خانه

شرکت‌های بزرگ و کوچک مجموعه‌ای متنوع از محصولات را ارائه کرده‌اند که می‌توانند به‌صورت هوشمندانه در خانه‌ی سالمندان به کار گرفته شوند تا زندگی آن‌ها راحت‌تر شود. اتوماسیون خانگی مبتنی بر صدا یا دستگاه‌های هوشمند، انجام کارهایی نظیر باز و بسته کردن پرده‌ها، تنظیم دما، روشنایی، و موسیقی را برای سالمندان بسیار آسان می‌کند. کنترل‌های دیجیتال همچنین می‌توانند در کنار ویژگی‌های طراحی سنتی‌تری مانند تخت‌های قابل تنظیم، صندلی‌های راحتی پیشرفته یا



Ten Kerselaere Residential Care Center for the Elderly | Atelier Kempe Thill

عملکرد قدرتمند بازار زندگی سالمندان در سال‌های اخیر

می‌توانند محیطی سالم و پشتیبان برای سالمندان فراهم کنند؛ آن‌ها را از نگهداری خانه‌های شخصی بی‌نیاز کنند (و خانه‌های آزادشده را در اختیار خانواده‌های دیگر قرار دهند)؛ و در برخی موارد، خدمات درمانی سالمندان را به‌شکلی کارآمدتر مدیریت نمایند.

بازار زندگی سالمندان به‌طور پیوسته عملکردی بهتر از بازار اجاره‌ی عمومی نشان داده است. طرح‌های زندگی سالمندان این پتانسیل را دارند که هم بازده مالی بالا ایجاد کنند و هم به اهداف استراتژیک مانند اصول زیست‌محیطی، اجتماعی و حاکمیتی (ESG) کمک کنند. این طرح‌ها



Housing for the Elderly | Oscar Miguel Ares Alvarez

بالای ۶۵ سال با نرخ بی‌سابقه‌ای در حال رشد است. برای صنعت زندگی سالمندان، این تحولات جمعیتی نه‌تنها یک نیاز ضروری، بلکه فرصتی طلایی برای نوآوری، بهبود و گسترش تأثیر مثبت محسوب می‌شود. شما برای این تغییر چه برنامه‌هایی دارید؟

ایجاد گزینه‌هایی برای زندگی مستقل در خانه، ارائه‌ی مدل‌های فروش انعطاف‌پذیر، بازاریابی هوشمندانه‌تر، و دیجیتالی‌سازی تجربه‌ی زندگی، می‌تواند به سالمندان در سراسر جهان گزینه‌های بهتر و متنوع‌تری ارائه دهد. جمعیت جهانی بزرگسالان

منابع مورد استفاده برای این محتوا:

McKinsey & Company



تماس با ما

| ۰۹۹۰۲۲۱۱۴۱۲ | www.mineteams.com | info@mineteams.com | [@mineteams](https://www.mineteams.com) |