

Przygotowania do wyżu demograficznego seniorów

Znaczące zmiany populacyjne związane ze wzrostem liczby seniorów zwiastują ogromne zmiany gospodarcze na całym świecie, a najbardziej wybiegający w przyszłość menedżerowie poszukują sposobów zapewniających ich firmom sprostanie tym zmianom.

Do 2030 roku jeden na pięciu mieszkańców USA, czyli 20 procent obywateli, przekroczy wiek 65 lat. Podobny trend występuje na całym świecie.

Tak zwana „srebrna fala” wpłynie na wiele obszarów gospodarki. Handlowcy i dostawcy usług będą poszukiwać skupisk ludzi starszych, które można traktować jako klastry starszych konsumentów w jednym miejscu. Oferenci mieszkań będą testować rynek, aby ocenić potrzeby ludzi starszych w zakresie niezależnego życia, a także ich zapotrzebowanie na doraźną pomoc i na stałą, wykwalifikowaną opiekę pielęgniarstwa.

Opracowuje się również wiele innych opcji dla osób, które chcą starzeć się w miejscu dotychczasowego zamieszkania, a także dla tych, którzy chcą czegoś pośredniego, na przykład mniejszego mieszkania ze wspólnym dla wielu mieszkańców salonem, kuchnią lub zapleczem rekreacyjnym.

Analizując rozwój tego skomplikowanego rynku niektóre firmy sięgnęły już po wsparcie ze strony systemów informacji geograficznej (GIS), aby przewidzieć, gdzie wystąpią koncentracje populacji starszych ludzi, jakie będą podejmować decyzje ekonomiczne i jakie będą mieli osobiste zainteresowania. Korzystając z zaawansowanej analityki lokalizacyjnej GIS pozwala prognozować wzorce migracji, zachowania konsumentów i ich preferencje mieszkaniowe, w tym także to, który z nich chciałby zmienić mieszkanie.

Coraz więcej opcji życiowych do wyboru

Im więcej seniorów powyżej 60 roku życia, tym bardziej zróżnicowane stają się ich zainteresowania i potrzeby – i tym więcej informacji musi zdobyć biznes, aby móc pozyskać tych klientów.

Podczas gdy wielu seniorów może zdecydować się mieszkać w pobliżu swoich dorosłych dzieci lub w okolicy, w której przez wiele lat mieszkali z rodzinami, to wielu innych chciałoby się przenieść w inne miejsce i znaleźć tam społeczność i atmosferę, której pragną. Knight Frank, globalna firma zajmująca się nieruchomościami z siedzibą w Londynie, szacuje, że wprawdzie tylko jedna trzecia seniorów rozważa przeprowadzkę do wyspecjalizowanych ośrodków oferujących mieszkania dla seniorów, to ich populacja będzie tak duża, że inwestorzy na całym świecie już obecnie wykazują zainteresowanie budową mieszkań dostosowanych do potrzeb starszych konsumentów.

Jak wynika z raportu Organizacji Narodów Zjednoczonych liczba osób w wieku 60 lat lub starszych ma wzrosnąć ponad dwukrotnie w roku 2050, do 2,1 miliarda. Jeśli tylko jedna trzecia tych seniorów zechce przenieść się do nowych domów, to rynek może liczyć na 700 milionów klientów.

Knight Frank wykorzystuje oprogramowanie GIS, które pozwala analizować rynki z uwzględnieniem lokalizacji. Firma pomaga inwestorom, deweloperom i decydentom identyfikować zależności między wiekiem, wysokością dochodów i osobistymi zainteresowaniami potencjalnych klientów – seniorów. Dzięki korzystaniu z GIS firma może także lokalizować koncentracje seniorów o cechach odróżniających ich od poprzednich pokoleń, na przykład o określonej kondycji ekonomicznej osób w wieku emerytalnym.

Wielu uczestników „boomu seniorów” skończy 65 lat nadal pracując i mając niezłe wynagrodzenie, a wielu innych już

zacznie korzystać z planów emerytalnych. Oczywiście, niektórzy z nich mogą zmagać się z trudnymi warunkami, a jeszcze inni nie oszczędzili wystarczająco dużo, aby uzyskać dobrą emeryturę. Ale, jako całość, ten wyż będzie kołem napędowym rynku. Oczekuje się, że już w 2020 roku, ta najbogatsza generacja będzie obejmować 50,2 procent wartości gospodarstw domowych.

Rosnące zainteresowanie inwestorów „srebrną falą”

Tam, gdzie kiedyś istniało niewiele opcji mieszkaniowych dla starszych ludzi, teraz doświadczeni i zabezpieczeni finansowo seniorzy mogą oczekiwać elastycznych, dostosowanych do ich potrzeb rozwiązań.

Coraz częściej seniorzy poszukują mieszkań odpowiadających ich indywidualnym potrzebom. Mogą to być warunki odpowiadające społeczności osób, kładących nacisk na zdrowy tryb życia i rekreację. Mogą to być wymagania dotyczące osiedli mieszkaniowych obsługiwane przez personel znający wiele języków lub wymagania najlepszych warunków mieszkaniowych dla osób poszukujących luksusu w czasie swojej złotej jesieni.

Zdając sobie sprawę z różnorodnych gustów, niektórzy inwestorzy poszukujący przewagi nad innymi, analizują sposoby pozwalające przewidzieć, gdzie i jakie osiedla mieszkaniowe będą potrzebne.

Knight Frank wykorzystuje analitykę lokalizacyjną opartą na GIS, aby określić potencjalne możliwości rozwoju biznesu. *Analizy przestrzenne pozwalają uzyskać właściwą równowagę między warunkami rynkowymi i demograficznymi, jednocześnie pomagając dopasować naszą ofertę do oczekiwań klientów indywidualnych* – mówi Ian McGuinness, szef zespołu ds. analiz geoprzestrzennych i partner w Knight Frank.

Inwestorzy są zainteresowani szeregiem projektów mieszkaniowych dla seniorów, w tym projektami z wyższej półki, które często obejmują całe osiedla lub nawet małe miasta.

Miejsca takie, jak The Villages, położone w hrabstwie Sumter na Florydzie przyciągnęły wielu mieszkańców. W rzeczywistości raport Census Bureau z 2018 roku wykazał, że The Villages zajmują pierwsze miejsce wśród wszystkich obszarów metropolitalnych USA jeśli chodzi o wzrost populacji. Liczba seniorów wzrosła z 93 420 mieszkańców w 2010 roku do 128 754 w 2018 roku; oznacza to wzrost o prawie 38%.

Gdy deweloper zidentyfikuje obszary geograficzne, w których oczekuje się wzrostu populacji seniorów, kolejnym krokiem jest często użycie GIS do określenia potencjalnych możliwości rozwoju, a także tego, czy na danym obszarze należy urządzić osiedle budynków spółdzielczych, czy zbudować apartamentowce, czy stworzyć warunki podobne do akademików, albo czy na przykład nie budować osiedli dla mieszkańców w różnym wieku, na przykład w pobliżu kampusów uczelni.

Analiza oparta na GIS łączy dane demograficzne i dane rynkowe z algorytmami predykcyjnymi, wskazując deweloperom, gdzie będzie rozwijać się populacja seniorów.

Ponieważ liderzy biznesu i inwestorzy badają rozwijający się rynek seniorów, niektóre rządy opracowują wytyczne, pomagające dostosować się do tych zmian demograficznych. W podobny sposób w planach zagospodarowania niektórych obszarów uwzględnia się możliwości budowy tanich, ogólnodostępnych mieszkań.

W Europie, gdzie 25 procent ludności osiągnęło już wiek 60 lat, Unia Europejska ogłosiła inicjatywy mające na celu przygotowanie do dalszego wzrostu liczby seniorów. W Londynie władze rządowe rozpoczęły opracowywanie wskaźników ilości i rodzaju mieszkań dla seniorów, które są potrzebne w mieście i w okolicznych gminach. Nowy plan rozwoju Londynu (The New London Plan) ma na celu zapewnienie, że określony procent każdego projektu mieszkaniowego obejmie mieszkania dla seniorów, zgodnie z wynikami analiz zapotrzebowania na lokale o określonej charakterystyce.

Takie oficjalne skoncentrowanie się na przyszłych potrzebach pomogło pobudzić zainteresowanie mieszkaniem dla seniorów zarówno ze strony zarządzających, jak i inwestorów na całym świecie, w tym także w Chinach i na Bliskim Wschodzie, w Wielkiej Brytanii i USA. *Wreszcie wydaje się, że przynajmniej niektórzy dostrzegli, co się dzieje – mówi Tom Scaife, który kieruje zespołem zajmującym się usługami dla seniorów w Knight Frank. Od kolegów z całej naszej sieci wiemy, że w niektórych krajach istnieją również podobne potrzeby, i że stają się one coraz bardziej zauważalne.*

Aby wyjaśnić to zjawisko potencjalnym inwestorom, firmom budowlanym i firmom świadczącym usługi emerytalne, Scaife i jego zespół realizują analizy lokalizacyjne prezentując ich wyniki na intuicyjnych, inteligentnych mapach.

Korzystają z oprogramowania GIS do analizowania i mapowania zależności między setkami istotnych punktów danych, takich jak oczekiwany rozwój populacji seniorów w określonym regionie, kraju, mieście lub w wybranej okolicy. Na inteligentnych mapach można łączyć prognozy z informacjami o: dostępności przestrzeni, pobliskich placówkach handlowych i miejscach do rekreacji, najlepszych cenach oferowanych różnym grupom emerytów oraz informacjami o kosztach budowy i obsługi.

Znalezienie miejsca, które można nazwać domem

Analizy lokalizacyjne wykonane z wykorzystaniem GIS ułatwiają również seniorom podejmowanie decyzji dotyczących ich przyszłości.

Możemy przeanalizować koszty opieki w określonych miejscach i porównać je z kosztami opieki sprawowanej we własnym domu – mówi Scaife. Jeśli uwzględniś inne koszty, takie jak prowadzenie i utrzymanie domu, możesz dokonać analiz i porównać koszty i korzyści przeniesienia się w inne miejsce w tym momencie życia.

Analiza oparta na GIS może również obejmować dostępność

programów odnowy biologicznej, transportu publicznego i charakterystykę demograficzną określonej dzielnicy, takich jak płeć, rasa, pochodzenie etniczne, wielkość rodzin i styl życia mieszkańców preferowany przez seniorów. Wyniki tych analiz pozwalają przewidzieć, gdzie i jak mocno skupiska seniorów wpłyną nie tylko na budownictwo mieszkaniowe, ale także na inne branże. Dzięki możliwościom predykcyjnym firmy z całego świata, wykorzystują analitykę lokalizacyjną, aby zobaczyć, co przegapili konkurenci i zyskać przewagę:

- Firmy handlowe wykorzystują potencjał sztucznej inteligencji do przewidywania, na jakich obszarach nowe sklepy zwiększą sprzedaż online.
- Firmy dostarczające olej opałowy i gaz analizują prognozy pogody, aby uzyskać wskazówki, dokąd przenieść swoje zasoby w celu uzyskania maksymalnej wydajności i zysku.
- Dostawcy usług internetowych, korzystając z GIS, zdobywają informacje o zapotrzebowaniu na oferowane usługi i wykorzystują je do przewidywania rozwoju rynku.

Narzędzia dostarczające wiedzy

Europejska Agencja Kosmiczna (ESA) niedawno przedstawiła sposób planowania rozwoju osiedli mieszkaniowych dla seniorów z wykorzystaniem analiz lokalizacyjnych i algorytmu predykcyjnego. Przedstawiony przez nią program analizował dane spisowe, trendy ekonomiczne i wzorce użytkowania gruntów, prowadząc do ujawnienia relacji między ludźmi a miejscami, które – w miarę starzenia się – mogą nazywać domami. Zastosowanie tego programu na obszarze testowego miasta o średniej wielkości pozwoliło przewidzieć lokalizacje miejsc przebywania starszych mieszkańców z dokładnością 95 procent.

Biorąc pod uwagę ciągłe postępy w przetwarzaniu w chmurze, coraz wyższą dokładność danych i rozwój sztucznej inteligencji, można przewidzieć że modele predykcyjne będą lepsze i pojawią się na czas. Stanie się tak dlatego, że, z

jednej strony rosnąca liczba seniorów coraz silniej podkreśla swoje potrzeby konsumenckie, a z drugiej, liderzy wielu sektorów – handlu detalicznego, opieki zdrowotnej, rozrywki, usług rządowych i rozwoju mieszkalnictwa – będą szukać nowych sposobów zaspokajania tych rosnących potrzeb.

Znajdujemy się w fazie, w której dostępne są wystarczające dane dla organizacji finansujących, które dzięki temu mogą czuć się pewniej wchodząc na rynek – mówi Scaife. Ale jak dotąd jest na nim więcej kapitału niż możliwości.

Jednak wraz z rosnącym zapotrzebowaniem na mieszkania dla seniorów i rozwojem potężnych narzędzi do prowadzenia badań i analiz, pozwalających lepiej zrozumieć, jak sprostać tym potrzebom, nastąpi rozwój firm oferujących swe usługi dla „srebrnej fali”.