

ARTÍCULO | Senior Living

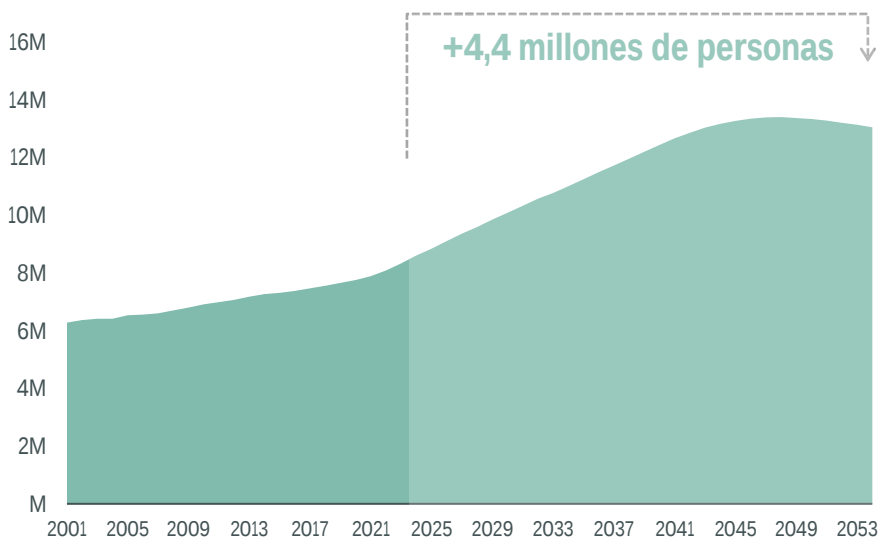
Senior Living: la revolución residencial que responde al envejecimiento poblacional

El envejecimiento acelerado de la población y la evolución de los estilos de vida están redefiniendo las prioridades del sector inmobiliario. En este nuevo escenario, surge una oportunidad estratégica sin precedentes: diseñar y desarrollar soluciones habitacionales adaptadas a las necesidades de una generación senior – personas entre 65 y 84 años – cada vez más numerosa, activa y exigente.

España se sitúa en el epicentro de esta transformación. Con una esperanza de vida de 84 años – una de las más altas del mundo – y más de 8,6 millones de personas en el rango de 65 a 84 años (18% de la población), el país se convierte en un mercado clave para este tipo de desarrollos. Esta evolución demográfica no solo exige adaptar el parque inmobiliario existente, sino también anticipar nuevas formas de vivir que integren bienestar, comunidad y autonomía. Además, España refuerza su atractivo internacional como destino senior, con un crecimiento sostenido del número de jubilados extranjeros (+7% anual), atraídos por factores como el clima, la seguridad, la calidad de vida y el sistema sanitario.

El modelo de senior living se posiciona como respuesta directa a esta nueva realidad, ofreciendo viviendas accesibles, servicios flexibles y espacios que promueven la vida activa y social. Para quienes viven solos, representa una alternativa que mejora su calidad de vida sin renunciar a la independencia. Sin embargo, la oferta en España es limitada, fragmentada y aún incipiente. Esta brecha entre una demanda senior creciente y una oferta insuficiente abre una ventana de oportunidad única para que promotores, inversores y operadores especializados lideren el desarrollo del senior living en España.

Población de 65-84 años en España (2024-2054)



Población entre 65-84 en España, 2054

13 millones

Población entre 65-84 años en España, 2024-2054

+51%

Fuente: CBRE Research a partir de INE

Demanda: un público senior activo, autónomo y en expansión

Un perfil que redefine el envejecimiento

El modelo de senior living en España responde a una generación que está transformando el concepto de envejecimiento. Lejos de los estereotipos tradicionales, las personas mayores de 65 años se caracterizan hoy por su buena salud, independencia, tiempo libre y una base económica sólida. Este colectivo, mayoritariamente jubilado, busca mantener su autonomía sin renunciar al confort, la calidad de vida y la conexión social. No se trata solo de dónde vivir, sino de cómo vivir.

Además, se trata de un colectivo en expansión: en los últimos 20 años, la población en este rango de edad ha crecido un 34%, alcanzando los 8,6 millones de personas en 2024. Según las proyecciones, en los próximos 30 años esta cifra podría superar los 13 millones, lo que supondría un incremento del 51% y refuerza la urgencia de adaptar el parque residencial a una sociedad más longeva, activa y diversa.

Capacidad económica y patrimonio: una palanca para el cambio

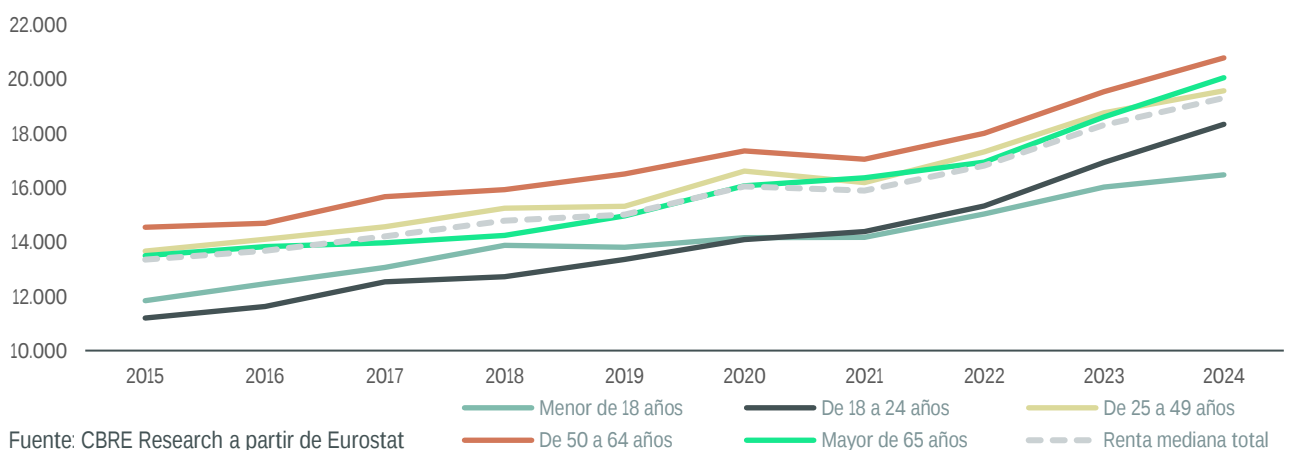
El público senior no solo crece en número, sino también en capacidad adquisitiva. En 2024, la renta mediana neta por persona mayor de 65 años alcanzó los 20.055 €, un 34% más que en 2019 y un 7,8% superior al año anterior. Esta cifra sitúa a los seniors por encima de los grupos más jóvenes en términos de ingresos personales, superando al segmento de 25 a 49 años (19.573 €) y un 4% por encima de la mediana nacional (19.307 €). Esta evolución refleja una creciente estabilidad financiera del colectivo senior, impulsada por un sistema público de pensiones robusto y un bajo nivel de endeudamiento.

“Un punto positivo es estar rodeado de personas similares, poder compartir recuerdos y mantenerse activos juntos¹”.

Renta mediana por persona, mayores de 65 años

20.055 €

Renta mediana por grupo de edad en España (2015–2024)



A ello se suma que el 89% de los mayores de 65 años son propietarios de su vivienda, una proporción muy superior a la de otros grupos de edad: solo el 27% de los jóvenes de 16 a 29 años y el 53% de los adultos de 30 a 44 años son propietarios. Esta ventaja patrimonial no solo reduce sus gastos fijos, sino que les permite destinar más recursos a salud, ocio y nuevas formas de residencia. Además, abre la puerta a fórmulas de financiación innovadoras – como la venta vitalicia, el alquiler con servicios o la monetización del activo inmobiliario – que facilitan el acceso al senior living sin comprometer su autonomía ni su estabilidad financiera.

¹Análisis CBRE, 1.500 encuestas y 20 entrevistas en profundidad a personas de los países objetivo (incluido España).

Soledad y autonomía

Más de 2 millones de personas mayores de 65 años viven solas en España (20% del total), una cifra en aumento que refleja una creciente vulnerabilidad frente al aislamiento, la inseguridad y la falta de servicios adaptados. Asimismo, el 40% de las personas mayores de 65 están viudas, solteras o divorciadas, lo que refuerza la necesidad de entornos residenciales que combinen privacidad con oportunidades reales de socialización y vida en comunidad.

Sin embargo, la mayoría de los seniors mantiene un alto grado de autonomía en las actividades cotidianas: más del 60% realiza tareas domésticas sin dificultad y más de la mitad declara estar en buen estado de salud.

Este perfil funcional y activo demanda entornos que ofrezcan libertad, seguridad y servicios personalizables, alejados del modelo tradicional de residencia asistida. El senior living responde a esta necesidad con propuestas que combinan vivienda accesible, servicios a demanda y espacios comunes que fomentan la vida social y el bienestar emocional.

Personas mayores de 65 años que viven solas en España

+2 millones

Seniors extranjeros: una oportunidad adicional

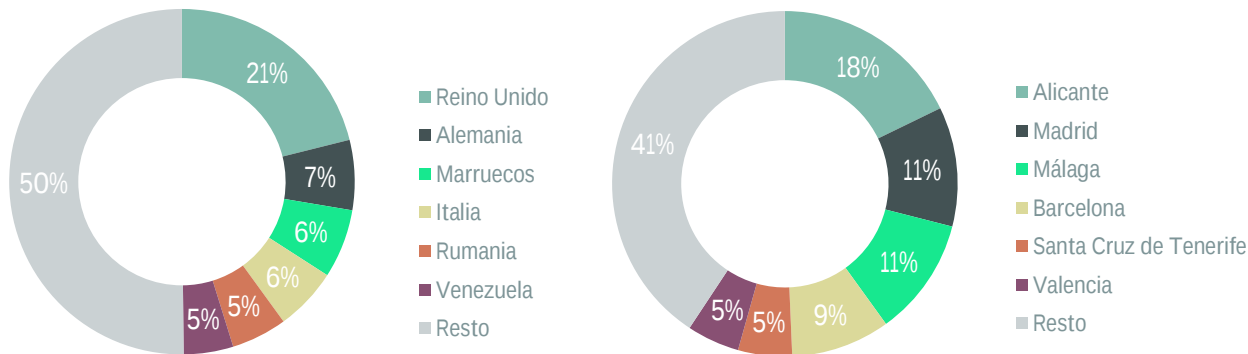
Entre 2019 y 2024, la población senior extranjera residente en España creció un 46%, superando las 510.000 personas. Este segmento, liderado por ciudadanos del Reino Unido y Alemania, elige España por su clima, seguridad, sistema sanitario y calidad de vida. Casi el 50% se concentra en las provincias de Alicante, Málaga, Madrid y Barcelona, lo que no solo dinamiza la economía local, sino que también impulsa la necesidad de soluciones residenciales adaptadas.

Este perfil internacional representa una oportunidad estratégica para el desarrollo del senior living, que debe incorporar servicios multilingües, atención personalizada y entornos culturalmente inclusivos. Además de responder a sus expectativas, este modelo puede facilitar su integración social, superar barreras como el idioma o la burocracia, y fidelizar a un colectivo con alto poder adquisitivo y fuerte capacidad de inversión.

Crecimiento de la población senior extranjera en España, 2019-2024

+46%

Distribución de la población senior extranjera por nacionalidad y provincia de destino en España (%)²



Fuente: CBRE Research a partir de INE

² El último dato por nacionalidad corresponde al 1 de enero de 2024, por lo que refleja la situación del año 2023.

Oferta: limitada, fragmentada y con alto potencial de desarrollo

A pesar del crecimiento sostenido de la demanda, la oferta de soluciones de senior living en España sigue siendo escasa y poco diversificada. El número de activos operativos es aún reducido, con una concentración del 65% en entornos urbanos y un 88% de los proyectos clasificados como de calidad media. Los modelos operativos están en fase de consolidación, y el producto disponible no cubre aún la variedad de necesidades del público senior. Según los últimos datos disponibles, el mercado español de senior living cuenta con:



Esta configuración evidencia una fase temprana de desarrollo, con amplio margen para diversificar producto, elevar los estándares de calidad y ampliar cobertura geográfica.

Nuevos desarrollos e inversión: un mercado aún por madurar

El mercado de senior living en España está entrando en una fase de crecimiento, tanto en volumen como en calidad. A los 17 activos operativos, se sumarán otros 13 nuevos proyectos en desarrollo, que añadirán 2.091 unidades residenciales (53% del stock futuro). Las viviendas, con un tamaño medio de 102 m², reflejan una apuesta clara por espacios más amplios y confortables.

Por ubicación, Málaga y la Costa del Sol se posicionan como los principales polos de desarrollo, con 982 unidades en pipeline (47% del total en construcción). Además de concentrar el mayor volumen, los proyectos en esta región destacan por su mayor escala, siendo significativamente más grandes que los desarrollos previstos en otras provincias como Alicante o Madrid. Este dinamismo anticipa un crecimiento similar en otras zonas costeras como la Comunidad Valenciana y las Islas Baleares, donde el atractivo internacional y la calidad de vida refuerzan el potencial de expansión.

Desde 2021, el sector ha captado más de 300 millones de euros en inversión, principalmente por parte de fondos especializados e inversores institucionales. Estos actores muestran una clara preferencia por la adquisición de suelo residencial, que ofrece una mayor flexibilidad ante posibles dificultades en la comercialización del producto final.

Mapa de activos Senior Living operativos y en proyecto

Activos totales (Operativos + Pipeline)	30
Unidades totales	3.924
Superficie media (m²)³	10.787
Tamaño medio de unidad (m²)³	102



Fuente: CBRE Research

³ Considerando aquellos activos de los que disponemos la superficie construida.

Un activo alternativo con futuro

El senior living se está consolidando como una solución estratégica frente al envejecimiento de la población y los cambios en los estilos de vida en España. La demanda es evidente, tanto por parte de personas senior nacionales como extranjeras, mientras que la oferta actual sigue siendo insuficiente y presenta amplias oportunidades de desarrollo.

Este modelo, que ya ha demostrado su eficacia y sostenibilidad en mercados más maduros como Estados Unidos, Reino Unido, Francia o Australia, encaja de forma natural en el contexto español, donde las condiciones demográficas, climáticas y culturales lo hacen especialmente atractivo. Sin embargo, para que España se convierta en un referente a nivel global, será crucial superar barreras estructurales como la escasez de operadores especializados, la falta de producto verdaderamente adaptado y un marco regulatorio aún poco definido, que hoy limitan la escalabilidad y frenan la consolidación del modelo.

Para promotores, operadores e inversores, el senior living no solo representa una oportunidad de crecimiento rentable y sostenible: es la posibilidad de liderar una transformación profunda del modelo residencial, con impacto económico, social y generacional. España tiene ante sí la oportunidad de no seguir una tendencia, sino de marcarla. De no solo construir viviendas, sino de diseñar el futuro de cómo queremos envejecer.

Cando Senior Living La Moraleja (Madrid)



Contactos

Patricia García de Ponga
Executive Director, Head of Living
CBRE España
patricia.garciadeponga@cbre.com

Stefano Somoggi de Perlac
Director, Alternative Living
CBRE España
stefano.perlac@cbre.com

Laura Peláez
Associate Director, Research
CBRE España
laura.pelaez@cbre.com

Laura Villazón
Consultant, Research
CBRE España
laura.villazon@cbre.com

© Copyright 2025. All rights reserved. This report has been prepared in good faith, based on CBRE's current anecdotal and evidence based views of the commercial real estate market. Although CBRE believes its views reflect market conditions on the date of this presentation, they are subject to significant uncertainties and contingencies, many of which are beyond CBRE's control. In addition, many of CBRE's views are opinion and/or projections based on CBRE's subjective analyses of current market circumstances. Other firms may have different opinions, projections and analyses, and actual market conditions in the future may cause CBRE's current views to later be incorrect. CBRE has no obligation to update its views herein if its opinions, projections, analyses or market circumstances later change.

Nothing in this report should be construed as an indicator of the future performance of CBRE's securities or of the performance of any other company's securities. You should not purchase or sell securities—of CBRE or any other company—based on the views herein. CBRE disclaims all liability for securities purchased or sold based on information herein, and by viewing this report, you waive all claims against CBRE as well as against CBRE's affiliates, officers, directors, employees, agents, advisers and representatives arising out of the accuracy, completeness, adequacy or your use of the information herein.