

Seniorboende 2.0

Äldreboendets plats i den moderna tjänsteekonomi

Jonas Arnberg
Carin Blom
Per Hortlund

Innehåll

1.	Inledning	8
2.	Tjänstetrender i den globala ekonomin.....	10
2.1	Förändrad efterfrågan	10
2.2	Sverige, en tjänstenation	14
2.3	Tjänstetrender i den svenska detaljhandeln.....	16
2.4	Marknaden för hushållsnära tjänster	18
3.	Djupintervjuer.....	22
4.	Jämförelse med andra länder	31
5.	Beräkning av marknadens storlek år 2025	35
6.	Seniorboende 2.0 – tre framtidskoncept.....	42
7.	Slutsatser.....	45
	Referenser	49

Sammanfattning och slutsatser

De som fyller 65 år idag firar inte att de är pensionärer, de firar att de slutar jobba och nu kan börja förverkliga sina drömmar! Den nya konsumentens efterfrågan kommer också att påverka valet av boende. Här saknas dock såväl det mångfaldiga utbudet som de attraktiva alternativen och redan idag skrivs spaltmeter om platsbrist på boenden för äldre. Det är dags för något nytt vid sidan av det traditionella äldreboendet. Det är dags för seniorboende 2.0. Hur kan branschen för seniorboende ta sin plats i den moderna tjänsteekonomin?

Det har på senare tid gjorts ett antal utredningar och skrivits många rapporter på temat seniorboende. Dessa rapporter har ofta skrivits ur ett kommunalt planeringsperspektiv, ur ett byggperspektiv eller ur ett medicinskt vårdperspektiv. I denna rapport vill vi bidra till denna litteratur ur en lite annan synvinkel. Vi vill söka koppla förutsättningar för seniorboende med de trender som gäller i den övriga ekonomin, främst inom handel och tjänstenäringar. Det pågår just nu en strukturomvandling i ekonomin där ett viktigt inslag är tjänstefiering. Sverige är idag ett tjänstesamhälle där 75 procent av de yrkesverksamma sysslar med någon form av tjänster. Tjänsteinnehållet tar en allt större del av det totala erbjudandet i olika produkter – tjänster och varor integreras allt mer. Hur påverkar denna omvandling diskussionen kring seniortjänster?

Samhällets tjänstefiering

Det var inte bättre förr. Bara under de senaste 10 åren har många fler fått det mycket bättre. Svenskarnas disponibla inkomster har ökat med 50 procent. Detaljhandelns försäljning har ökat med 80 procent, restaurangtjänster med 20 procent och transporterna med 25 procent. Hushållens konsumtion blir en allt viktigare del av ekonomin och med en ökad efterfrågan på både billiga och exklusiva varor ökar efterfrågan på olika tjänster kraftigt. När människors budget för konsumtion ökar är det främst tjänster som efterfrågas i högre utsträckning. Restaurangtjänster, RUT- och ROT-tjänster, resor, etc. Det är också här den mest kraftiga tillväxten väntas ske de närmaste 15 åren. Efterfrågan förändras inte bara av ökade inkomster utan också av en attitydförändring till följd av en rad påverkansfaktorer såsom internationalisering, tjänstefiering, förlängd levnadslängd, hälsosammare levnadsvanor,

teknisk utveckling, etc. För företag och människor innebär det en stor potential till förbättrad levnadsstandard. Det var alltså inte bättre förr.

En förändrad efterfrågan kommer inte minst att karaktärisera de äldre. För det första blir antalet äldre fler, för de andra blir dessa äldre rikare och för det tredje förändras även efterfrågan för dessa i framtiden.

Marknaden för seniorboende bör kunna växa med 50 000 bostäder fram till 2025

Seniorboende är en speciell boendeform och de flesta seniorer i åldern 55–75 kommer fortfarande att vilja bo i vanliga bostäder, men marknaden för specialanpassade seniorbostäder kan ändå förväntas växa och ta en allt större del av den totala bostadsmarknaden. År 2025 kommer det att finnas omkring 2 300 000 svenska 55-plusare (55–75 år). Dessa kommer att ha disponibla inkomster på nästan 900 miljarder kronor och spendera över 200 miljarder på bostäder. En ökande andel av denna kaka kan förväntas gå till seniorbostäder. Enligt våra beräkningar finns det förutsättningar för omkring 50 000 nya seniorbostäder fram till 2025.

	År 2025
Antal 55-plusare	2 290 000
Disponibla inkomster	880 miljarder
Bostadsutgifter	220 miljarder
<i>Senior-bostäder att bygga</i>	
Enligt enkäter	<i>upp till 150 000</i>
Enligt trend Sverige	100 000
Enligt trend USA	20 000
HUI:s bedömning	50 000
Bostadsutgifter seniorbostäder	10 miljarder

Flexibilitet

Människor är så olika i sina behov och vanor att det inte går att göra en mall för hur seniorboende skall inrättas. Ett framtida seniorboende bör därför bygga på flexibilitet. Vissa grundläggande behov, i form av bekvämlighet, trygghet och gemenskap, verkar vara allmängiltiga. Bekvämlighet i form av mer ändamålsanpassade lägenheter med tjänster och service. Trygghet i form av lägenheter med någon form av passning. Gemenskap i form av gemensamma utrymmen och gemensamma aktiviteter. Hur den konkreta utformningen av dessa parametrar skall utföras beror på de lokala behoven hos seniorerna. Att hitta behoven i det lokala fallet är något som måste prövas fram. Den övergripande slutsatsen är därför att det gäller att se till att ha flexibla institutioner och regelverk som skapar möjlighet för matchningen mellan seniorers efterfrågan och bygg- och tjänsteföretagares idéer.

Att skapa bekvämlighet har visat sig inte vara speciellt dyrt. Aktörer i branschen uppger att kostnaden för att skapa senioranpassade lösningar uppgår till 3–5 procent av de totala byggkostnaderna. Att skapa gemenskap är däremot svårare. Här hänger det mycket på seniorernas engagemang. Det viktiga och svåra är att skapa en kultur som gör att seniorerna spontant skapar naturliga gemenskaper. Bygg- och tjänsteföretag kan skapa förutsättningar men inte konkreta lösningar på detta.

Hyresregleringen

Majoriteten av seniorbostäderna är idag bostadsrätter. Samtidigt visar enkätstudier att många äldre skulle föredra att flytta till ett bekvämare hyresboende med mer service och mindre ansvar. Den främsta anledningen till bristen på hyresrätter är att hyresregleringen försvårar byggandet av hyresrätter. Enligt intervjuer med branschaktörer påverkar hyreslagstiftningen byggandet av seniorbostäder negativt på tre sätt. Viktigast är att hyresregleringen gör att byggare av hyresrätter inte kan bjuda på marken på samma sätt som byggare av bostadsrätter kan. Eftersom marknadsvärdet för ett bostadsrättshus ofta är högre än det för ett hyreshus kommer de som bygger bostadsrätter att kunna skaffa sig mark att bygga på i större utsträckning än de som bygger hyresrätter. Detta ger byggherrar incitament att bygga bostadsrätter snarare än hyresrätter. För det andra försvårar hyresregleringen flexibla lösningar mellan enskilda hyresgäster och fastighetsägaren. Nuvarande regler för till- och frånval upplevs som ett osäkerhetsmoment och innebär i praktiken att utvecklingen av hyresrätten hämmas. Även om dessa regler nu är på väg att mjukas upp så kommer det inte att vara tillräckligt. För verklig valfrihet krävs större möjligheter till individuella överenskommelser mellan hyresgäster och hyresvärdar. För det tredje hindrar hyresregleringen fastighetsägaren från att utveckla tjänste- och servicekoncept i utbyte mot högre hyra. Detta kan man emellertid i viss mån komma runt genom att göra medlemskap i en boendeförening, i vilken serviceavgiften tas ut, obligatoriskt.

Kooperativ hyresrätt

En intressant boendeform är den kooperativa hyresrätten. Denna boendeform borde särskilt passa seniorboende. Anledningen är att många potentiella seniorboende är par boende i villor där barnen är utflugna och som därför är beredda att flytta till något mer bekvämt boende. Man är emellertid inte alltid villig att då binda upp allt sitt kapital i ett nytt boende. Den kooperativa boendeformen utgör en mellanform där insatsen i en förening gör det billigare för den boende att investera i sitt boende. Insatsen i den kooperativa hyresrätten avlastar finansieringen för fastighetsägaren, vilket kan vara viktigt i dag när det är svårare att få banklån. Detta kan underlätta för hyresrätter att konkurrera med bostadsrätter på byggmarknaden. Den gemensamma insatsen skapar också en gemenskap kring boendet. Genom att många potentiella seniorer säger sig vilja bo i hyresbostad finns också en potentiell marknad för den kooperativa hyresbostaden.

Samverkan mellan fastighetsägare och tjänstebranscher

Utvecklingen inom handeln och andra tjänstenärningar tyder på att tjänsteinslaget i framtiden kommer att bli allt viktigare även i boendet. Integrationen kommer emellertid att följa olika spår. I handeln förekommer två delvis motstridiga tendenser. Å ena sidan sker en dragning mot konceptlösningar – tjänst och vara integreras och säljs i ett paket. Å andra sidan sker en fragmentisering där företag blir alltmer nischade på att tillhandahålla en viss vara eller tjänst. Detta möjliggörs genom att informations- och transaktionskostnader i den moderna ekonomin är låga. I boendesektorn kommer säkerligen bägge dessa tendenser att förekomma.

Å ena sidan kommer det att i framtiden finnas större utrymme för konceptboende där ett stort utbud av tjänster ingår i boendet och betalas via hyran/avgiften. Å andra sidan gör de lägre informations- och transaktionskostnaderna att hyresgäster har stora möjligheter att skaffa sig information om tjänster på egen hand och därvid själv köpa det som passar. RUT har spelat en viktig roll i denna utveckling. Vidare kommer det att finnas mellanformer där fastighetsägaren tillhandahåller ett smalt grundutbud av tjänster och sedan erbjuder den boende att köpa extratjänster. Fastighetsägaren hjälper till att matcha kunder och tjänsteleverantörer och kan också hjälpa till att förhandla fram bra priser. Denna mellanform förekommer redan idag hos en del fastighetsägare.

Utökad RUT kan underlätta kommunernas åtaganden gentemot de äldre

En av samhällsekonomins stora överraskningar är hur RUT-avdraget har vuxit fram och alltmer kommit att tas i anspråk av äldre. Detta var inte huvudsyftet med reformen. Detta var snarare att öka arbetsutbudet genom att minska hemarbetet bland yrkesverksamma. I många kommuner ligger timtaxan för hemtjänster idag i nivå med kostnaden för RUT-tjänster. Detta öppnar upp stora möjligheter för framtida finansiering av stöd till äldre. Genom att helt enkelt sänka skattekilarna kan seniorer och tjänsteföretag mötas direkt utan att kommunens resurser behöver tas i anspråk. Detta kan leda till besparingar och välfärdsvinster på minst tre sätt. Dels sparar man in på kommunal administration. Sammanhängande med det behöver inte skatterna höjas för att finansiera en ökande kostnad för äldreomsorg. Sedan uppstår en välfärdsvinst i och med att kund och tjänsteföretag direkt kan matchas. RUT-avdraget lägger köpkraften i händerna på den seniora konsumenten snarare än hos kommunens tjänstemän. Detta gör att tjänsterna kan anpassas mer till de enskilda konsumenternas behov.

Lärdomar från andra länder

Att satsa på att flytta till ett seniorboende och att delta i och engagera sig i en bogemenskap är en social, kulturell och ekonomisk investering som kan ge utdelning på så sätt att man vinner social förankring och existentiell trygghet. Detta lever och verkar man för i Danmark mer än i Sverige. I Danmark har man mer sett till gemenskapen i boendet och till de informella nätverken som en väg till trygghet. I Tyskland har det dykt upp allt fler så kallade bogemenskaper. Detta betyder att en grupp seniorer bildar en byggrupp och att de utformar sitt boende efter eget huvud tillsammans med likasinnade för att kunna bo och leva i samverkan med sina grannar. I Tyskland får dessutom dessa bogemenskaper stöd från staden eller delstaten.

Samhällsekonomiska vinster av seniorboende

Några av seniorboendets vinster har redan redogjorts för, dock finns det ytterligare områden där samhällsekonomiska vinster kan göras. RUT-avdraget skapar stora möjligheter till välfärdsvinster i form av kostnadsbesparingar för kommunen och bättre anpassning av utbud och efterfrågan på tjänster. Specialanpassat seniorboende skapar vidare större rörlighet på bostadsmarknaden. Det är visserligen dyrare att bygga nya seniorbostäder snarare än att bygga om äldre, men samtidigt frigörs äldre lägenheter som kan tas i anspråk av yngre. Eftersom 55-plusarna är den mest köpstarka gruppen i samhället är det mer rationellt att bygga nya (och dyrare) bostäder åt denna grupp och i stället låta yngre flytta in i det relativt billigare äldre beståndet. Totalkalkylen kan ur ett samhällsekonomiskt perspektiv alltså mycket väl bli positiv. En tredje form av samhällsekonomiska vinster är att seniorer är piggare och får mindre behov av vård i ett seniorboende. Detta sparar å ena sidan in på vårdkostnader, men kan å andra sidan leda till att seniorer lever längre och således kan komma att ta större vårdresurser i anspråk längre fram i livet. Det verkar i dagsläget inte finnas några studier som beräknar storleken av dessa effekter. En välfärdsvinst är emellertid otvetydigt den att seniorerna lever ett rikare liv.

Tre koncept: Friskboende, Vänboende, Generationsboende

Fram till år 2025 skulle marknaden för seniorbostäder kunna växa med minst 50 000 bostäder. Frågan är vilken typ av bostäder som skulle byggas? Vi skissar på tre koncept som kan vara intressanta för framtiden. De tre grundbehoven bekvämlighet, trygghet och gemenskap kan

sägas utgöra tre parametrar inom vilket bygg- och tjänsteföretag har att utveckla framtidens seniorboenden. Tre av dessa skulle kunna vara:

Friskboende: En typ av boende där man sätter stor vikt vid hälsan. Denna typ av boende finner förebilder exempelvis i USA och Frankrike. I friskboendet finns en hög grad av integration mellan byggföretag och tjänstenärings. Styrkan i detta boende är att det är relativt enkelt att bygga nya bostadsområden med tekniskt funktionella lösningar.

Vänboende: I detta boende bor seniorer med likasinnade. I boendet förekommer många aktiviteter där mycket hänger på seniorernas initiativ. Vänboendet ger en gemensam boendeform som kan bryta äldres isolering och alienering. För att lyckas bör företag helst utnyttja lokala förutsättningar där naturliga gemenskaper redan finns. Ett exempel är Jakobshöjden där en gammal skola i ett villaområde byggdes om till seniorboende.

Generationsboende: Den här boendeformen är inspirerad av franska exempel, främst konceptet *viager* och de franska servicebostäderna. Seniorer bor i kooperativ hyresbostad med blandad sammansättning av generationer, men där vissa lägenheter specialanpassas. I generationsboendet tas kontakten och omsorgen om varandra mellan generationer tillvara på ett sätt som inte sker i andra former av seniorboende. Är generationsboendet en gammal boendeform som även har framtiden för sig?

1. Inledning

Vårt samhälle står inför en rad välfärdsutmaningar. Den demografiska utvecklingen visar att andelen äldre blir större. Detta ställer nya krav på välfärdsmarknadens aktörer. Dörrarna mellan offentlig sektor och företagare, små som stora, behöver öppnas för samarbete kring en mångfald av lösningar inom många områden. Inte minst gäller detta hyresbostäder och lokaler där det finns en stor potential till utveckling av såväl service som tjänster. Bostadsbristen är idag ett stort problem i hälften av landets kommuner. Inte minst saknas attraktiva boendeanternativ för äldre. Många äldre föredrar att bo i hyresrätt för att få ett friare och mer bekvämt liv. Våra ”nya” pensionärer lever ett annat liv än gårdagens äldre. Service, tjänster och upplevelser efterfrågas på helt andra sätt än tidigare och betalningsviljan för att få det man vill ha ökar. Nya affärskoncept behöver växa fram där olika branscher kan samverka med varandra och inte minst med kommunerna.

Idag dominerar kvarboendepincipen svenskt äldreboende, det vill säga att äldre ska bo kvar i sitt hus/sin lägenhet så länge det är möjligt. Detta leder till bekymmer för den äldre som oroas av att inte klara av att ta hand om sig själv och sitt boende. Dessutom leder det till problem för hela bostadsmarknaden ur ett samhällsekonomiskt perspektiv. Möjligheterna och intresset för att utveckla ett framtida seniorboende där hänsyn tas till de äldres villkor och där de samhällsekonomiska följderna är goda finns men begränsas av hyresregleringen som medför att fastighetsägaren inte kan ta betalt för tjänster kopplade till hyresbostaden. Med stabila regler kring framtida boendeformer skulle fastighetsägare och byggare kunna ta initiativ till att möjliggöra ett attraktivt seniorboende som dessutom skulle kunna avlasta de offentliga alternativen.

I denna rapport vill vi bidra till äldreboendelitteraturen med en synvinkel där vi söker koppla förutsättningarna för seniorboende till de trender som gäller i den övriga ekonomin, främst inom handel och tjänstenäringar. Det pågår just nu en strukturomvandling i ekonomin där ett viktigt inslag är tjänstefiering. Sverige är idag ett tjänstesamhälle där 75 procent av de yrkesverksamma sysslar med någon form av tjänster. Tjänsteinnehållet tar en allt större del av det totala erbjudandet av olika produkter. Tjänster och varor integreras allt mer. Hur påverkar

denna omvandling diskussionen kring seniortjänster? Hur kan seniorboendebranschen ta sin plats i den moderna tjänsteekonomin? Rapporten är skriven på uppdrag av Fastighetsägarna, Sveriges Byggindustrier och Almega.

Rapporten är uppdelad i följande moment: I kapitel 2 beskrivs tjänstefieringstrender inom detaljhandel och för hushållsnära tjänster. I kapitel 3 redogör vi för vad några företrädare inom branschen har att säga om seniorboendets framtid och aktuella frågor. Här jämför också de svenska förhållandena med förhållandena utomlands. I kapitel 4 görs en beskrivning av seniorboenden i andra länder. I kapitel 5 skattas marknaden för ett framtida seniorboende år 2025. I kapitel 6 skissas några eventuella framtida seniorkoncept. Kapitel 7 avslutar med slutsatser.

2. Tjänstetrender i den globala ekonomin

Det pågår en strukturomvandling av ekonomin som kännetecknas av tjänstefiering. Denna process ges först en makroekonomisk gestalt. Sedan diskuteras hur denna tjänstefiering påverkar detaljhandeln. Vidare redogör vi för hur RUT-avdraget har påverkat förutsättningarna för en stark privat tjänstesektor.

2.1 Förändrad efterfrågan

Fram till 2025 förväntas världens befolkning öka från 6,8 till 8 miljarder människor. En växande befolkning påverkar aktörer på marknaden för konsumenterbjudanden på så vis att det finns ett större globalt försäljningsunderlag. För svenskt vidkommande ökar befolkningen från nio till tio miljoner människor. De demografiska utmaningarna kommer, i kombination med stigande välfärd, att påverka hur konsumenterna väljer att spendera sina pengar år 2025.

De nya pensionärerna

Antalet pensionärer förväntas år 2025 uppgå till cirka två miljoner, vilket motsvarar cirka 20 procent av befolkningen. Detta är den generation som ofta refereras till som Babyboomers (födda 1946-64). Efter att ha jobbat hela livet vill de unna sig att göra vad de vill. Som pensionärer kommer de troligen inte att sitta stilla i någon större utsträckning så länge de har hälsan kvar. Till skillnad mot de pensionärer som fanns i slutet av 1900-talet kommer framtidens pensionärgenerationer sannolikt inte alls att vara inställda på att spara pengar på hög för att ge ett stort arv till nästa generation. Behovet av att spara för att ge nästa generation har försvunnit allt mer i de flesta västländer eftersom de samhällsliga sociala skyddsnäten byggts ut.

Lägg till detta att Babyboomers är det ålderssegment som redan år 2010 hade högst reala och finansiella tillgångar, högst inkomster och minst skulder (se kapitel fem). Den är således en mycket attraktiv generation ur ett kommersiellt perspektiv på grund av sin totala köpkraft. Detta är en generation uppvuxen med industriella traditioner, traditionella medier och traditionell reklam. Det senare gör dem till kupongklippare på hög nivå. Trots att detta är en generation uppvuxen med traditionella medier upptäcker allt fler av dem redan idag de

möjligheter som erbjuds genom sociala medier och anammar dem i en allt snabbare takt. Nästan 14 procent av Babyboomers i Sverige finns för närvarande på Facebook. Denna siffra kommer otvivelaktigt att öka och detta kommer att ha inverkan på deras köpbeteenden.

De närmaste tio åren kommer cirka 25 procent av åldersgruppen att gå i pension. Detta är relativt sett friska pensionärer som kommer att leva länge. De som är runt 80 år gamla år 2025 utgör den första generationen som såg sig själv som just en generation. De var först med att ha en utpräglad tonårsperiod i egentlig mening, kännetecknad bland annat av ifrågasättandet av gamla värderingar och införandet av nya. Babyboomers år 2025 är en generation av idealister, uppgiftsfokuserade och beslutsamma. Under yrkeslivet definierade de sin identitet genom sitt yrke. Som pensionärer kommer de troligtvis att söka nya vyer för att bibehålla eller förvandla sin identitet. Vill man skapa nytta för denna generation idag gör man det bäst genom att göra deras liv enklare, se till att deras tid kan användas effektivt samt gör deras pengar mer värda.

De prioriterar helt enkelt att få utväxling och värde för pengarna, och de tilltalas av möjligheten att göra en riktigt bra affär. Att fånga denna generations uppmärksamhet i framtiden kräver att företagen tänker på att de vill njuta av livet och ha en enkel och bekymmersfri tillvaro där de på olika sätt kan förbli aktiva. Erbjudanden (även serviceinriktade sådana) bör vara snyggt förpackade och vara tillgängliga till ett bra pris. Traditionella varumärken har en bättre utgångsposition, eftersom äldre tenderar att vara mer mottagliga för reklam samt hålla fast vid sådant de känner igen. Detta öppnar upp för utvecklingen av nya koncept, produkter och idéer inom all typ av handel riktade mot denna generation. Bilden av pensionären som en inaktiv, stillasittande åldring är helt enkelt förlegad och omodern såväl idag som år 2025.

Fler äldre

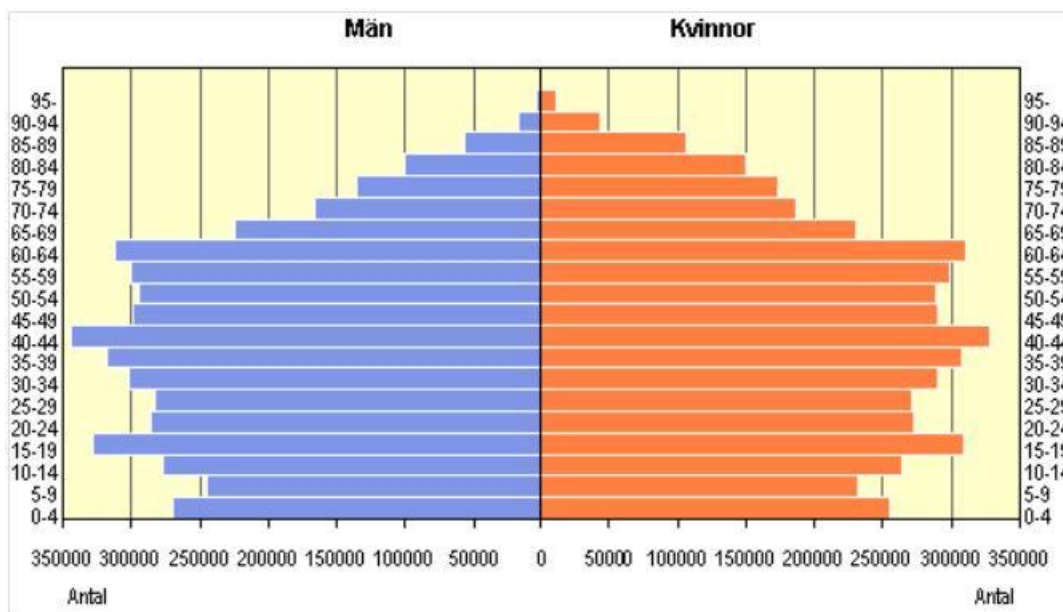
Offentlig statistik visar att de äldre utgör en allt större andel av den totala befolkningen och därmed också en allt mer betydande konsumentgrupp i samhället. Statistik från Eurostat visar att år 2020 kommer 20 procent av Europas befolkning att vara över 62 år. Stora ålderskullar i kombination med ökad kunskap om hälsa, en generellt hälsosammare livsstil, framsteg inom medicinska vetenskaper och en bättre sjukvård ger oss inte bara ett större segment av äldre, utan även betydligt friskare personer än tidigare. De senaste 50 åren har livslängden för både

män och kvinnor ökat med nästan tio år. På hela den europeiska kontinenten lever kvinnor längre än män. 1998 var den genomsnittliga livslängden för kvinnor i EU-länderna 81 år. För män var den 75. Det finns uppskattningar som gör gällande att dessa nivåer kommer att ha ökat med ytterligare tre år vardera fram till år 2020 (Eurostat).

Även Sverige har under 1900-talet fått en förändrad åldersstruktur, där en allt större andel tillhör den äldre delen av befolkningen. Lägre dödlighet och en minskad fruktsamhet har satt sina spår i åldersfördelningen. I diagram 2.1 illustreras utseendet för den så kallade befolkningspyramiden i Sverige den 31 december 2007.

I befolkningspyramiden ser man tydligt effekten av det stora antalet födda under 1940-talet, tidigt 1970-tal, slutet av 1980-talet och början av 1990-talet. Vid en jämförelse mellan män och kvinnor finns ett klart mönster i åldersfördelningen. I slutet av 2007 var, liksom tidigare år, männen fler i nästan alla åldersklasser fram till 65 års ålder medan kvinnorna var fler från 65 år och uppåt. Förklaringen till detta är att det föds fler pojkar än flickor samtidigt som kvinnorna lever längre (SCB). Ser vi bara några år framåt i tiden kommer de äldre i Sverige att utgöra nära 23 procent av invånarna år 2030 (över 65 år), jämfört med drygt 17 procent idag (SOU, 2003:91).

Diagram 2.1 Befolkningen 31 december 2007 efter ålder och kön



Källa: SCB

Äldre konsumerar och är aktiva långt upp i åldrarna

Som vi ser i följande tabell konsumerar äldre allt längre upp i åldrarna. Tabellen visar konsumtionen för tvåmanshushåll i olika åldersgrupper. De disponibla inkomsterna är högst i åldersgruppen 50-70 år. Inkomster och utgifter sjunker något vid åldern 70 år, men är ändå relativt höga. I åldersintervallet 50-70 år lägger hushållen 40-50 000 kronor per år på rekreation och kultur. Även hushållen i åldersintervallet 70-75 år lägger närmare 30 000 kronor på rekreation och kultur. Tabellen understryker således att de äldre är aktiva långt upp i åldrarna och detta förhållande kan förväntas att gälla än mer i framtiden i takt med att inkomster och hälsa stiger upp i åldrarna.

Tabell 2.1 Disponibel inkomst och utgifter för svenska tvåmanshushåll år 2008.

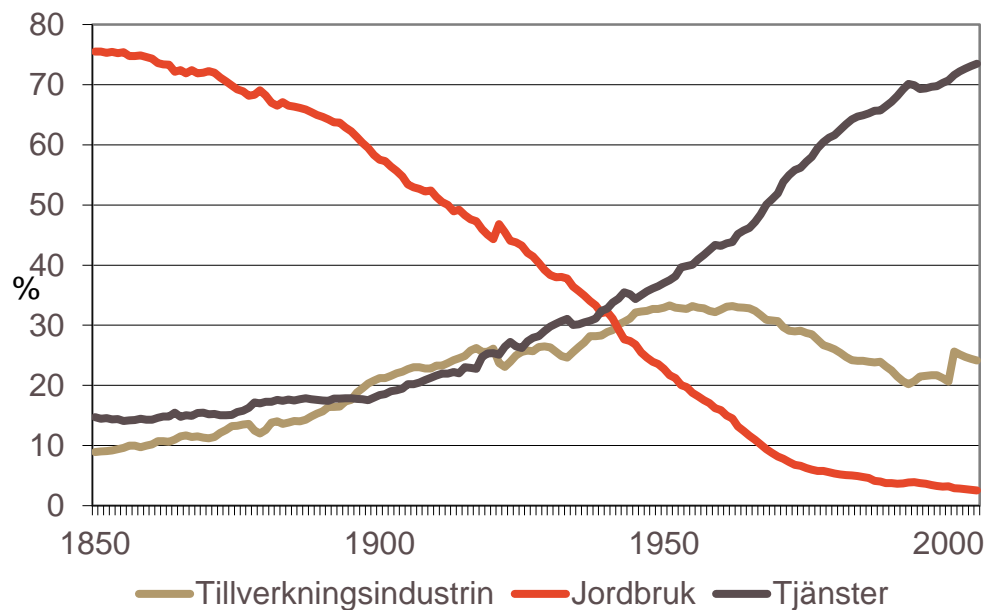
	20-49 år	50-54 år	55-60 år	60-64 år	65-69 år	70-74 år
Disponibel inkomst	310 000	368 000	380 000	370 000	343 000	279 000
Totala utgifter	293 000	317 000	319 000	301 000	277 000	222 000
Livsmedel	31 000	36 000	38 000	36 000	37 000	35 000
Bostad	50 000	48 000	45 000	48 000	42 000	45 000
Hälsovård	4 700	8 000	8 900	11 000	13 000	11 000
Transport	44 000	51 000	57 000	44 000	43 000	33 000
Rekreation o Kultur	43 000	48 000	43 000	47 000	40 000	28 000
Restaurang	16 000	13 000	13 000	8 000	9 000	3 400

Källa: SCB, HUI.

2.2 Sverige, en tjänstenation

Sedan 1950 har tjänsteföretagen utgjort den största delen av svensk ekonomi. Bilden av Sverige som industriland är därmed något felaktig. Många av tjänsterna produceras visserligen inom industrin, men det råder ingen tvekan om att framtidens tillväxtpotential finns inom tjänstenäringarna snarare än inom industrin.

Diagram 2.2 Sysselsättning inom tjänstenäring, jordbruk och industri, 1850-2000.



Källa: SCB.

Figuren visar hur den totala sysselsättningen utvecklats under perioden 1850–2005. Under perioden har jordbruket minskat från 75 procent av sysselsättningen till 4 procent idag. Sysselsättningen inom tillverkningsindustrin steg från 10 procent av sysselsättningen år 1850 till en topp på omkring 30 procent på 1950-talet. Sedan dess har emellertid sysselsättningen inom industrin avtagit, idag ligger den på omkring 20 procent. Den stora långsiktiga ”sysselsättningsvinnaren” är tjänstenäringen, vars andel stigit från 15 procent år 1850 till 75 procent idag. Tjänstesektorns sysselsättningsandel har ökat kontinuerligt sedan förra sekelskiftet. Fram till 1950-talet skedde detta parallellt med ökad sysselsättning inom industrin. Detta var ett skede av urbanisering då jordbruket mekaniserades och människor flyttade in till städerna. Sedan 1960-talet har emellertid den ökande sysselsättningen inom tjänstenäringen åtföljts av en minskad sysselsättningsandel inom industrin. Orsakerna är två, nämligen en kraftig utbyggnad av offentliga tjänster under åren 1960–1980 samt en ökning av företagstjänsterna från 1980-talet och framåt.

Under den senaste tioårsperioden har antalet sysselsatta i den privata tjänstesektorn ökat med 370 000. Främst är det i kunskapsintensiva företag inom företagstjänster, utbildning, hälso- och sjukvård samt omsorg som sysselsättningsökningen skett.

Tjänstebranscherna bidrar också kraftigt till BNP-tillväxten genom en stark produktivetsförbättring. Exempelvis hade svensk detaljhandel den starkaste produktivitetstillväxten jämfört med våra största konkurrentländer under 2000-2007.

Framöver väntas tjänstesektorn också fortsätta ta andelar av svensk produktion såväl som hushållens konsumtion. I HUI:s framtidsrapport "Härifrån till framtiden – detaljhandeln i Sverige 2025" prognostiseras hushållens konsumtion 2025. De stora vinnarna är tjänstesidan, såsom restaurangtjänster, delar av handelns tjänsteerbjudande och hushållsnära tjänster. På detta kommer hushållen att lägga en allt större del av sina inkomster. Dels som en följd av hushållens stigande inkomster, dels som en följd av en attitydförändring där hushåll, i högre utsträckning än tidigare, är beredda att utnyttja tjänster för att spara tid eller jaga upplevelser.

2.3 Tjänstetrender i den svenska detaljhandeln

Detaljhandeln är, tillsammans med partihandel och företagstjänster, den största av tjänstenäringarna. Detaljhandelns utveckling har också varit unik under de senaste tio åren. Tillväxten har varit stark, drivet av en kraftig strukturomvandling mot större butiksformat med högre omsättning per anställd, en produktivitetstillväxt som varit en av de kraftigaste i Sverige med jämförbara ekonomier under 2000-2007.

Strukturomvandlingen har visat sig i form av big box-format utanför städerna, nya och större köpcentrum, högre närvaro av kedjeföretag, lågprisbutiker, stormarknader, generösare öppettider, större vidd i erbjudandet mot både lågpris och premium, etc. Listan på nya koncept och format som drivit detaljhandelns tillväxt kan göras lång. Det har i det närmaste rått etableringshysteri i många branscher och möjligheten till billig produktion i Asien i kombination med en snabb teknisk utveckling har medfört en explosion av antalet produkter i butikerna. Följden är bland annat högre omsättning per anställd, ett större utbud och en rekordstark tillväxt för detaljhandeln.

Nästa steg i handelns strukturomvandling väntas bli ett ökat inslag av tjänster. Om strukturomvandlingen hittills karaktäriserats av att konsumenten gör en större del av jobbet i butik bidrar tjänstefieringstrenden med en parallell utveckling där handeln gör mer åt kunden och där kunden är beredd att betala för detta.

Antalet tjänster som adderas av handeln är många och inslaget ökar i snabb takt. Kamerahandlaren erbjuder en fotokurs i samband med kameraköpet, e-handeln sparar tid och levererar varan till hemmet, elektronikhandlaren kompletterar en allt mer avancerad teknik med leverans och installation. Trädgårdsbutikerna ser till att du får gå en kurs för att dina växter ska må bättre. Ett av varuhusens senaste erbjudanden är gratis personal shopper, en tjänst som är fullbokad det närmaste halvåret (trots att kundens egentliga kostnad blir hög eftersom denne måste handla för ett visst belopp för att få tillgång till tjänsten).

Ytterligare en trend som HUI tagit fasta på och utnämnt till "Årets julklapp 2011" är den färdigpackade matkassen. Tjänstefieringen har därmed kommit till dagligvaruhandeln, som sannolikt är en av de branscher inom detaljhandeln där konsumenten är mest prismedveten. Även här finns det alltså utrymme för tjänsteinslag. Matkassarna ger hushållen inspiration i vardagen, som annars innehåller ett begränsat inslag av nya rätter. Dessutom sparar det tid för hushållen som både slipper inköpsmomentet och tiden det tar till och från butik. Dessa matkassar är betydligt dyrare än om hushållen valt att göra jobbet själva och handlat varorna i butik, men detta tycks inte hindra försäljningen och framöver väntas utsikterna för matkassarna dessutom vara god.

Tjänstefieringen i handeln välkomnas av både handlare och konsumenter. Handeln kan ha en högre marginal på tjänsteinslaget samtidigt som kunden uppskattar servicen och med glädje utnyttjar erbjudandet eftersom det sparar tid och inspirerar i vardagen, något man är beredd att betala för.

En bransch som ligger nära bostadsbyggandet är *bygghandeln*. På senare år har det inträffat en stark tjänstefiering inom denna bransch. Byggmarknaden är därför särskilt intressant att studera. Den kan ge en känsla för hur samverkan mellan fastighets- ägare/byggherrar och tjänsteföretag kan komma att gestalta sig i framtiden.

Helhetslösningar och entreprenadkoncept växer fram. Det är ett talesätt att tid är pengar. Bygghandeln upplever idag att kunden i allt större utsträckning föredrar *en* kontakt och *en* lösning. Detta brukar kallas för "Do-it-for-me"-konceptet. Ett exempel är att fönster levereras med installation. Detta gör att *entreprenadkonceptet* växer fram i handeln. Den traditionella "småbyggaren", eller "King Cabaren" går in i kedjor och verkar från dem. Kedjan är platsen där entreprenaden görs upp.

Kunden blir alltmer välinformerad. Internet gör att konsumenten idag är mycket välinformerad. Kunden ägnar sig alltmer åt så kallad "pretrading". Genom nätet skaffar man sig information om varan innan man går och handlar. Kunden är idag därför ofta en så kallad "prosumert" (eng. "prosumer") snarare än en konsument. Denna utveckling gör att kravet på säljarna ökar. Om konsumenterna vet mer än säljarna uppstår problem med trovärdigheten. Varför skall man då överhuvud köpa i butik? Säljarna behöver därför i allt större utsträckning utbilda sig så att de kan erbjuda mervärde. Några som tagit detta på allvar är exempelvis kedjan Hornbach som gärna anställer yrkesbyggare som säljare. Kedjan möter kundbehovet med yrkesfolk på säljgolvet.

Konsekvenser för utvecklingen av seniorbostäder

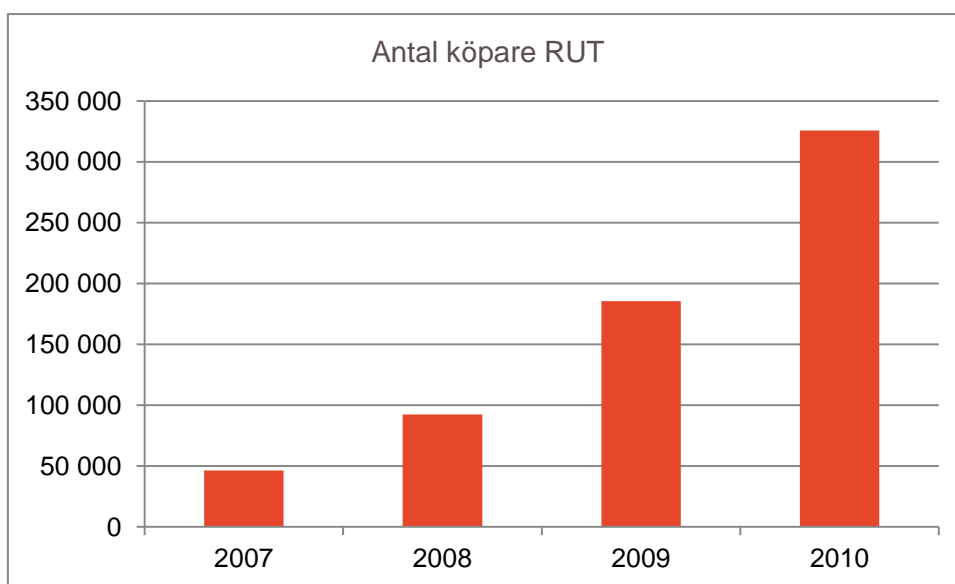
Utvecklingen inom handeln och andra tjänstenäringsområden tyder på att tjänsteinslaget i framtiden kommer att bli allt viktigare även i boendet. Integrationen kan emellertid tänkas följa olika spår. Som vi har konstaterat förekommer det inom handeln två delvis motstridiga tendenser. Å ena sidan sker en dragning mot konceptlösningar. Tjänst och vara integreras och säljs i ett paket. Å andra sidan sker en fragmentisering där företag blir alltmer nischade på att tillhandahålla en viss vara eller tjänst. Detta möjliggörs genom att informations- och transaktionskostnader i den moderna ekonomin är låga. I boendesektorn kommer säkerligen bägge dessa tendenser att förekomma.

2.4 Marknaden för hushållsnära tjänster

Det mest spektakulära exemplet på tjänsteekonomins frammarsch har varit marknaden för hushållsnära tjänster under de senaste fem åren. Skattereduktionen för hushållsnära tjänster infördes år 2007 och har därefter varit ett hett ämne för debatt. Frågor rörande huruvida skattereduktionerna har skapat nya företag och nya arbetstillfällen eller inte har ställts.

Tjänsterna i branschen har tidigare utgjorts av svartarbete och skattereduktioner har haft stor effekt även på detta. Efterfrågan för tjänsterna fortsätter att öka och över 200 000 personer har sedan 2009 köpt hushållsnära tjänster.

Diagram 2.3 Utvecklingen av RUT-tjänster 2007–2010



Källa: Skatteverket

Skattereduktionen har resulterat i en bredare kundgrupp där även låginkomsttagare, singelhushåll och yngre personer har köpt RUT-tjänster. Det har hänt väldigt mycket i denna bransch sedan införandet av skattereduktionen år 2007. Tanken med skattereduktionen var att skapa fler vita arbetstillfällen, men den har även resulterat i en större kundgrupp och fler köpare.

RUT-köparna finns främst inom ålderskategorierna 35-44 år samt bland pensionärer (Källa: Skatteverket). Pensionärerna står för 35 procent av RUT-köparna och de står för 24 procent av beloppet. Cirka 196 000 av RUT-köparna förvärvsarbetar:

- 103 000 sammanboende där båda arbetar heltid
- 38 000 sammanboende där båda arbetar 6 timmar eller mer
- 25 000 ensamstående som arbetar heltid
- Av de heltidsarbetande uppger 46 procent att de arbetar mer än normal heltid

Det är intressant att jämföra marknaden för RUT-tjänster med den för hemtjänst. RUT har påverkat den kommunala hemtjänstmarknaden på flera vis. Tilldelningen av hemtjänst har tidigare ofta präglats av en myndighetskultur. På senare tid har emellertid en utveckling skett mot en situation där den enskilde får större beslutanderätt över tjänsteinnehållet. Ledande i denna utveckling har varit den så kallade Linköpingsmodellen. Redan på 1990-talet tog Linköping bort myndighetsprövningen och hemtjänsten blev en service till äldre medborgare.

Enligt Linköpingsmodellen tecknar den äldre ett serviceavtal med kommunen. Den äldre betalar en avgift. Ett pris per utförd timme fastställer ett tak för avgiften som för närvarande är 1 712 kronor per månad. Enligt Linköpings kommun, som gett upphov till modellen, har de kommunala kostnaderna inte blivit högre med den nya modellen. Kostnaderna kan hållas nere om kommunerna är generösa med små hjälpinsatser och om den enskilde ges en större beslutanderätt. Då minskas behovet av en kostsam biståndsprövning.

År 2009 kom lagen om valfrihetssystem, vilket innebär att det är upp till kommuner att besluta om tjänster inom hälsovård och socialtjänster. Detta betyder även att den enskilde individen har rätt att välja vilken av de leverantörer (som en upphandlande myndighet godkänt och tecknat kontrakt med) som ska utföra tjänsten. Den upphandlande myndigheten behöver inte tillämpa samma valfrihetssystem inom alla berörda områden. De äldre får även själva ansöka om att bli biståndsbedömda.

Personer som vill ha tjänster utförda inom hälsovård/hemtjänst betalar olika mycket beroende på vilken kommun de bor i och oavsett hur de bor (med andra eller hemma själva). Likaså får de som utför tjänsterna olika ersättningar för sitt arbete. Det kan skilja väldigt mycket i pris beroende på vilken kommun man bor i. Hemtjänsternas pris kan variera allt ifrån 86 kronor per timme i Göteborg till 395 kronor per timme i Vingåker (2010 års taxa). Med RUT-avdraget kostar tjänsterna cirka hälften, det vill säga hälften av cirka 250-400 kronor. Om man jämför

hemtjänsten med RUT finner man att timavgifterna för att köpa RUT "privat" ofta kan konkurrera med priserna på hemtjänst.

Utökad RUT

Med tanke på hur RUT på många ställen spontant har växt fram som ett alternativ till hemtjänsten kan man fundera på möjligheterna att utveckla modellen i framtiden. Hemtjänsten i Sverige har historiskt utförts i kommunal regi. Kommunernas effektivitet och kvalitet har idag en stor variation för servicetjänster. Som konstaterats har kommunerna idag en stor spridning av självkostnaden för hemtjänst. Debiteringsgraden i kommunal regi beräknas till 40-65 procent jämfört med de privata aktörerna som har cirka 70-85 procent. Detta tyder på att det kan finnas en hög grad av ineffektivitet i den kommunala driften av hemtjänsterna.

Almega Hemserviceföretagen är intresserade av en nationell reform för servicetjänster till äldre som en utveckling av nuvarande RUT-avdrag och LOV. En sådan reform skulle innebära att idag biståndsbedömda servicetjänster läggs i en "RUT 2-modell" som liknar Linköpingsmodellen. Ett begränsat antal timmar serviceinsats per månad ges utan biståndsbedömning men biståndsmöjlighet kvarstår för särskilda behov. Ett sådant system skulle kunna öka valfriheten för äldre vad gäller val av utförare och tjänsteutbud, ge ett enklare system för brukaren, samt kunna ge en kostnadseffektivisering för samhället. Den skulle också utjämna skillnader i avgifter mellan kommuner. Kostnaden för samhällets servicetjänster till de äldre skulle samtidigt överflyttas från kommunerna till staten.

3. Djupintervjuer

Denna del redovisar ett antal intervjuer med aktörer i branschen. Dessa syftar till att visa på de ambitioner som finns och till att skapa en bild av hur ett framtida äldreboende skulle kunna se ut. Intervjuerna genomfördes utifrån tre frågeställningar:

1. Vilka möjligheter och svårigheter ser ni för ett framtida seniorboende?
2. Vad ser ni för möjligheter till samverkan mellan bygg- och tjänsteföretag?
3. Hur ser ni på förhållandet mellan offentliga och privata åtaganden?

Aktörerna

De intervjuade företagen är HomeMaid, Skanska Nya hem – koncept Seniorboende, Byggfirman Lund, Seniorgården AB, Livskomfort samt 1909 i Sigtuna.

HomeMaid är ett service-, vård- och omsorgsbolag. Kärnverksamheten är städtjänster (hemstädning).

Skanska Nya Hem – koncept Seniorboende. Skanskakoncernen bygger olika typer av seniorbostäder i Sverige. Inom affärsområdet Skanska Nya Hem pågår just nu ett arbete för att skapa en djupare specialisering inom området.

Byggfirman Lund finns i Arboga. Företaget sysslar med fastighetsförvaltning och inriktar sig främst mot bostäder. Byggfirman Lund har bland annat byggt seniorbostäder i Arboga och i Västerås.

Seniorgården är ett dotterbolag till JM Borätt och har funnits i 20 år. Seniorgården har byggt seniorboenden främst i Mälardalen, södra Sverige och Göteborgsområdet.

Livskomfort är ett företag som arbetar med hushållsnära tjänster, dvs. familjeservice, hemservice och seniorservice. Finns i Linköpings kommun.

1909 i Sigtuna – Kosmo Seniorboende. I september 2007 fick Helsingborg ett helt nytt seniorboende – Kosmo Närlunda Park som är ett modernt seniorboende bestående av 51 lägenheter.

Övergripande resultat

Den viktigaste slutsatsen från intervjuerna är att seniorer är en *heterogen grupp*, med olika stora tillgångar, intressen och krav. Det går inte att likställa alla seniorer med varandra och säga att det ska byggas ett slags seniorboende med specifika gemensamma utrymmen och som erbjuder specifika aktiviteter. De seniorboenden som verkar ha lyckats är de som tillåter seniorerna att själva bestämma och driva aktiviteter och verksamheter. De seniorboenden som lyckats är även de som förmedlar en känsla av trygghet och gemenskap. I intervjuerna framkommer genomgående att det som är viktigast för många seniorer är just trygghet, säkerhet och gemenskap.

Då det gäller *kostnadsbesparingar* för kommunerna anser samtliga intervjuade att kommunerna skulle spara pengar på att bygga seniorboenden eller trygghetsboenden. Dels då vårdplatser kostar enorma summor varje år och dels för att seniorboenden geografiskt samlar människor som nyttjar hemtjänst, vilket ökar möjligheterna till kostnadseffektivisering för tjänsteaktörerna.

Kommunen blir vinnare därför att seniorboendenas hyresgäster kan bo kvar mycket längre än om de bott kvar i sina lägenheter eller hus. Hyresgäster kostar kommunerna cirka 8 000 kronor i bidrag per år och person (beroende på kommun), särskilda boenden kostar drygt 500 000 kronor per person och år. Att fler privata aktörer kommer in på marknaden ser de intervjuade som något positivt, då det betyder att dessa kan avlasta kommunerna.

RUT-avdraget har vuxit fram naturligt inom äldrevården. Det har skapat fler arbetstillfällen och alternativ inom äldrevården, vilket det kanske inte var tänkt att göra från början. I intervjuerna har det även kommit fram tankar kring vad för fler tjänster som kan ingå i RUT-tjänsterna för framtida generationer. Exempel på detta kan vara IT-lösningar (RIT-avdrag), det vill säga bland annat IT-stöd i hemmen där man kan få hjälp att installera bredband, funktioner i mobiler mm,

då den framtida äldre generationen kommer att vara mycket mer insatt i IT-världen och mer datakunniga. Frågor som yppats har även varit om fler typer av tjänster kan ingå i RUT-avdraget.

3.1 Privata alternativ sparar pengar åt kommunen

Kommunerna kan spara in pengar på att seniorboenden byggs därför att hyresgästerna på seniorboenden kan bo kvar mycket längre än om de bott kvar i sina egna lägenheter eller hus. Cirka 25 procent av dem som är äldre än 80 år bor i ett vårdboende, vilket betyder att seniorbostäder minskar behovet av vård- och omsorgsboenden.

Flyttar seniorer till seniorboenden behöver inte kommuner anpassa deras hem i samma omfattning. Dessutom frigörs äldre villor och lägenheter dit andra personer kan flytta och på så sätt sätta fart på bostadsmarknadens flyttkedjor. Ensamhet är en realitet för många äldre och kan bidra till ökad risk för depression. En flytt till ett seniorboende leder många gånger till ökad granngemenskap som bidrar till vitalitet och förbättrad livskvalitet.

Kommunerna vinner också på att seniorboenden byggs då förutsättningarna för en rationell hemtjänst ökar då fler seniorer är geografiskt samlade. Det borde finnas en drivkraft till att bereda mark för seniorboende. Kan man skapa incitament för att bygga seniorboenden, frågar sig Skanska Nya Hem.

Kommuner kommer även att spara in pengar på det tunga, administrativa arbetet hos kommunerna om fler privata aktörer kom in på marknaden, menar HomeMaid. Det är mycket formalia kring biståndsbedömning, hemtjänst och vård, vilket gör att seniorboenden och fler aktörer i privat regi skulle kunna avlasta kommunerna.

3.2 Erbjud olika lösningar

Begreppet seniorer är en bred benämning på en målgrupp som sträcker sig från 55 års ålder fram till livets slutskede. Skanska Nya Hem har därför valt att dela upp seniorbegreppet i tre schablonmässiga undergrupper;

1. Seniorer som ska sälja sin villa och som inte vill flytta till någon typ av seniorboende eller kategoriboende. Dessa vill vara som alla andra och flyttar därför oftast till en traditionell bostadsrätt med en blandad åldersstruktur där det bor unga och friska seniorer, barnfamiljer och övriga. Dessa personer reser även mycket och har många vänner. För dem är det viktigt att inte uppfattas som pensionär.
2. Seniorer som är något äldre och mer intresserade av boenden som är anpassade för seniorer. I denna grupp finns ett större intresse av att umgås med likasinnade 55-plusare.
3. Seniorer som är intresserade av så kallade trygghetsboenden eller har behov av någon typ av vårbostad.

Det som äldre uppskattar med seniorboenden är, enligt Byggfirman Lund, läget med *närheten till service*, att slippa ta hand om trädgård och liknande samt helt enkelt att slippa jobbiga bekymmer. *Trygghet* är viktigt för seniorerna och kan till och med vara viktigare än *gemenskap*. Många seniorer vill inte bli påtvingade att umgås med andra utan vill välja själva med vem och när de vill umgås. Så fort det dyker upp ett *vårdbehov* blir dock gemenskapsbehovet viktigare och större. Är man frisk har man inte heller behov av att ha personal i närheten. Så länge fastighetsägaren sköter snöskottning, stopp i avlopp mm så behövs ingen annan personal. Detta hör även ihop med den generationsväxling som skett, individerna sköter sig själva mer idag.

Det verkar som om de boende efterfrågar *byggnadstekniska lösningar* snarare än personal eller sjuksköterskor. De menar att det ändå finns individer som kommer att gå till sin vanliga läkare, oavsett om de finns lättillgängliga via seniorboendet, och att det därför inte finns någon efterfrågan för dessa tjänster.

Enligt både Seniorgården och Skanska Nya Hem är dock de gemensamma lokalerna och övernattningsslagenheterna det som är viktigt för seniorerna. Gemensamma lokaler är viktiga för det sociala och för gemenskapen.

3.3 Samverka!

HomeMaid samverkar med hantverkare och mäklarfirmer vad gäller tjänster som renoveringar och byggstäd, det vill säga typiska ROT-RUT-samarbeten.

Byggfirman Lund samverkar med olika städföretag och liknande där de boende i seniorboendet har möjlighet till att få RUT-avdrag. De tillhandahåller och ger förslag på företag som de boende kan vända sig till. Byggfirman Lund kan således sägas fylla en roll som *mäklare* mellan tjänsteföretag och seniorer. När det gäller samverkan mellan privata och offentliga aktörer har Byggfirman Lund haft ett samarbete med kommunen sedan 1992, då Arboga kommun ville att byggfirman skulle bygga ett seniorboende och sköta driften av detta. I praktiken betyder samarbetet att alla förändringar som måste utföras på och i byggnaderna går fortare eftersom byggfirman inte behöver gå via kommunen först. Det blir helt enkelt smidigare att låta byggföretaget sköta allt då man tjänar tid genom att undvika offentliga upphandlingar osv.

Seniorgårdens seniorboenden skall ha flera funktioner och tekniska lösningar och de skall finnas i attraktiva lägen. Boendena bör ha gemensamma lokaler. Seniorgården har bjudit in flera tjänsteföretag och på så sätt pressat priserna så att de seniorer som vill ska ha möjlighet att köpa tjänster eller service. Det som erbjuds är olika hushållsnära tjänster såsom städning, flytthjälp, förvaring av möbler, inköp och ärenden, hantverksarbeten, elektrikerarbeten, försäkringar osv.

Skanska Nya Hem anser att byggbranschen skulle kunna samarbeta mer med andra branscher än den redan gör idag, både när det gäller tekniska lösningar och andra tjänsteområden. Till exempel skulle byggbranschen kunna ha ett djupare samarbete med leverantörer, delta i produktutveckling, erbjuda it-lösningar etc. Man behöver inte vara senior för att ibland få komplikationer med IT, bredband och TV och det ger trygghet för seniorerna att ha någon att

ringa till för att få hjälp med IT-lösningarna, eller när systemen måste uppdateras. Detta är verktyg som seniorerna behöver när de blir äldre.

Andra exempel på samarbeten finns inom tjänstesektorn. Skanska bygger exempelvis gemensamma utrymmen i sina seniorboenden. Detta är en möjlighet för seniorbranschen då dessa utrymmen kan användas till exempel för resande tandläkare, fotvårdsspecialister och/eller massörer. Många äldre får det besvärligt att ta sig till dessa aktörer, vilket gör att det skulle underlätta för seniorerna att tandläkare etc. tar sig till dem istället för tvärt om.

3.4 Marknaden i framtiden

Vi vet demografiskt hur stora grupper seniorer som kommer i framtiden – och vilken ekonomi de har. Många (men långt ifrån alla) av dessa seniorer äger idag en till stora delar avbetald fastighet med ett förhållandevis högt marknadsvärde. Framförallt gäller detta i storstadsregionerna. Det vill säga, många har ett stort förmögenhetskapital. Inkomsterna är dock lägre än under yrkesverksamma år och den mentala beredskapen för ökande kostnader för sjuk- och omvårdnad är stor.

Om seniorerna har råd att flytta till nybyggda seniorboenden beror lite på var i landet de bor. Förmodligen kommer det, enligt Skanska Nya Hem, att byggas mer seniorboenden som inte är likartade utan har olika profiler och olika innehåll. Det kommer också att behövas fler alternativa boendeformer. Ett exempel på detta kan vara de kooperativa hyresrätterna, som behövs som ett komplement exempelvis för dem som inte har ett lika starkt kapital bakom sig som andra. Skanska tror också att den så kallade "rekordgenerationen" (födda 1945-1954) som nu blir seniorer ser saker på ett annorlunda sätt och ställer nya krav på det som erbjuds på marknaden.

Dessutom kan det dyka upp nya behov för de äldre – exempelvis "byta-glödlamps-tjänster". Det finns inte någon som utför sådana tjänster idag, enligt HomeMaid, utan det finns endast tjänster såsom renovering, städning mm. Dessutom bor barn idag ofta inte på samma ställe som sina föräldrar, vilket gör att man börjar undra hur föräldrarna kommer att klara sig i framtiden – kan man låta IT-tjänster ingå i RUT-avdraget? Framtida generationer kommer att

vara mycket mer datakunniga och det behöver finnas tjänster och IT-lösningar som kan hjälpa äldre även på detta område. År 2025 ser vi att branschen kommer att gå mot en ökad privat sektor med en mer effektiv och kvalitetsnischad serviceinsats, tror HomeMaid.

I framtiden kommer kommunen inte att kunna hantera allt kring biståndsbedömningar, äldreomsorg och hemtjänst, enligt Livskomfort. Det vore bra med fria krafter och entreprenörer, men att kommunerna fungerar som en kontrollenhet för vilka som får utföra kommunala tjänster och att kunden får välja själv för att få ett rimligt pris.

Kunderna kommer att styra istället för kommunerna, vilket gör det möjligt att släppa in små aktörer på marknaden. Kommunerna ser ofta inte det personliga, vilket små företag gör. I framtiden tror Livskomfort att det kommer att träda in många små privata aktörer på seniorboendemarknaden som ger skatteintäkter till staten.

3.5 Ett exempel från verkligheten: Jakobshöjden – Västerås

Jakobshöjden är ett seniorboende med 96 lägenheter. Från tvåor med kokvrå till stora femmor med etagevåning. Jakobshöjden är en ombyggd skola. Personerna som flyttar in har stått i kö mellan 3 och 22 år, beroende på vad för lägenhet de är ute efter. Mellan 500 och 600 personer står i kö (kostnadsfritt). Personerna som flyttar in får vara max 70 år, men de får givetvis bo kvar efter det att de fyllt 70 år.

I huset finns bland annat naprapat, logoped, sjukvård och frisör. Dessutom finns en restaurang i anslutning till byggnaden där de boende kan gå ner och äta lunch eller middag samt beställa catering. Det finns två gästrum i huset, vilka kan hyras för cirka 150 kronor/natt. Seniorboendet har många gemensamma utrymmen – en gymnastiksal där de varje morgon har morgongympa och en gång i veckan tränar minigolf mm, det finns en salong, ett syrum, biljardsalng och en relaxavdelning med jacuzzi och bastu.

Seniorboendet är en ekonomisk förening. De boende betalar in en insats till föreningen, relaterad till lägenhetens storlek, när de flyttar in. Denna insats får dock de boende tillbaka när de flyttar från boendet. Seniorboendet Jakobshöjden lånar ut insatsen till Masmästaren (fastighetsförvaltningsföretaget) och för avkastningen kan Jakobshöjden betala underhåll, löner till de anställda på seniorboendet mm. Alla åtgärder i lägenheterna eller fastigheten utförs av Masmästaren.

På seniorboendet finns även en pensionärsförening, till vilken de som vill betalar in 50 kronor per år. Föreningen anordnar aktiviteter som de boende får delta i. Denna verksamhet drivs av seniorerna själva. Det bästa med Jakobshöjden är, enligt en av de boende, tryggheten och gemenskapen som finns där.

Tilläggsavgifterna i Jakobshöjden är låga. Hyran bestäms på vanligt vis av hyresregleringen. Sedan förekommer tilläggsavgifter till den ekonomiska förening som alla hyresgäster är med i. Avgiften är 200-300 kronor i månaden. Kostnaden för ett utökat tjänsteinnehåll synes därför vara relativt lågt: ett påslag på omkring 5 procent på hyran.

Tabell 3.1 Avgifter och insatser för boende i Jakobshöjdens Seniorboende.

Rum	Yta	Hyra	Avgift till ekonomisk förening	Insats	Hyra/kvm	Insats/kvm
2	55	5 000	190	85 000	95	1 600
3	75	6 500	270	120 000	85	1 600
4	100	8 000	300	145 000	80	1 450
5	130	9 500	300	160 000	70	1 250

4. Jämförelse med andra länder

Här ges en enklare bild av hur äldreboendet kan se ut i exempelvis USA och ett antal EU-länder, främst Danmark, Tyskland och Frankrike.

Kollektivboende har blivit allt mer populärt utomlands under de senaste åren. Denna typ av boende startade i Danmark men nu har kollektivboendetrenden snappats upp runt om i världen, inte minst i USA. Boendeformen har även spritts till Australien, Nya Zeeland och till övriga Europa. Danmark är en nation som ligger i framkant vad gäller att tänka på de äldre. Det har sedan 1985 byggts över 250 kollektivboenden för seniorer och skapats organisationer som ger råd och hjälp åt seniorer. Det finns mycket att tjäna på denna sorts boende. Trenden har också visat sig vara intressant för Sveriges befolkning. I en studie som utförts av Bopplats, med 600 medlemmar, säger en tredjedel att de gärna skulle vilja bo kollektivt i framtiden. En av anledningarna är den sociala gemenskapen.

Ytterligare en trend som syns utomlands är en sorts hotellboende. Ett koncept där seniorer bor i lägenheter i hotellliknande hus, med en reception dit man kan ringa och få hjälp med diverse saker. Det kan även ingå frukost och middag, transporter, städning, kabel-tv och dörrvakt i dessa boenden. Dessa typer av boende är populära bland annat i USA och i Australien.

Det finns även andra alternativ som fortsätter att öka inom seniorbranschen. Några av dessa alternativ är små gruppboenden: att flera seniorer delar hem; samt utlandspensionering.

Två länder som vi kan lära oss mycket av är Danmark och Tyskland. Dessa länder ligger i framkant vad gäller byggnation och utformning av boenden för äldre. Danmark och Tyskland visar på att kommunerna är viktiga som möjliggörare av seniorboenden för seniorer som vill bygga tillsammans.

Danmark och Tyskland

I Danmark finns en organisation som kallas för Ældre Sagen. Organisationen tillhandahåller kunskap och resurser inom äldrevården och seniormarknaden. De besitter fakta och kunskap som samlats in genom lång erfarenhet av arbete och aktiviteter med seniorer. Ældre Sagen stödjer dem som behöver extra hjälp i vardagen, dem som behöver vård och omsorg samt dem som vill delta i aktiviteter eller evenemang. (Ældre Sagen, 2011)

Ældre Sagen i Danmark agerar på olika sätt, antingen genom egeninitiativ eller som byggherreinitierade:

- "Självgrodda" grupper som är sina egna byggherrar i samarbete med arkitekter och andra konsulter.
- Ett allmännyttigt bostadsföretag som ställer upp som byggherre i dialog med de blivande boende.
- Ett projektledningsföretag som tar initiativ till nya seniorbostäder och bjuder in intresserade.

Att satsa på att flytta till ett seniorboende och att delta i och engagera sig i en bogemenskap är en social, kulturell och ekonomisk investering som kan ge utdelning på så sätt att man vinner social förankring och existentiell trygghet. Detta lever och verkar man för i Danmark mer än i Sverige. Man menar även att äldre inte har någon ålder, att livssituationen inte är åldersspecifik utan att vissa seniorer kan vara pigga och springa maratonlopp medan andra behöver hemtjänst. I Danmark har man mer sett till gemenskapen i boendet och till de informella nätverken som en väg till trygghet. De danska bofoelleskaben har alltid gemensamma lokaler med kök och de som flyttar in är inställda på att samarbeta. Här finns många likheter med svenska kollektivhus med samarbete som bas, men de danska är många gånger fler och ett självklart inslag på bostadsmarknaden.

I Tyskland har det dykt upp allt fler så kallade bogemenskaper. Detta betyder att en grupp seniorer bildar en byggrupp och att de utformar sitt boende efter eget huvud tillsammans med likasinnade för att kunna bo och leva i samverkan med sina grannar. I Tyskland får dessutom

dessa bostadsgemenskaper stöd från staden eller delstaten. I Sverige har det byggts liknande kollektivboenden, men gemensamt för dessa är att det är långa och jobbiga processer och att stödet från politiker och kommunala planerare varit litet eller obefintligt. (Stadsbyggnad nr: 2, 2011)

Frankrike

I Frankrike äger nästan alla sin egen bostad. Hyresbostäder är svåra att få tag på, man kan endast hyra när någon privatperson köpt flera lägenheter i ett hus och hyr ut dessa. I Frankrike kallas dessa hus för lägenhetshus och hushållen betalar endast en liten summa för städning i huset.

Alla bor så länge de kan i sina egna lägenheter. Dock ser man i Frankrike på de äldre på ett annat sätt än i, exempelvis, Sverige. Pensionsåldern ses som den gyllene åldern och är den tid då pensionärerna skall få tillbaka för att de arbetat hela sitt liv. De får därför vissa förmåner, exempelvis bra priser hos frisörer osv.

Vad gäller ålderdomshem eller seniorboenden i Frankrike sköter kommunerna några av dem. I en del av dem får seniorerna "helpension". Dessutom finns det privata lyxvarianter, med nära till hav eller liknande. Dessa kan kosta upp till 20 000 i månaden för en enrummare med altan, även dessa är helpension.

I Frankrike pratar och socialiserar personerna i olika hushåll i ett hus mer med varandra än vad man gör i Sverige (undantag finns givetvis). Man har en närmare relation med sina grannar och märker om någon är sjuk eller liknande. I Frankrike är det också vanligt att barn bor kvar längre i sitt föräldrahem och det är föräldrars och barns ömsesidiga angelägenhet vad som händer i familjen.

Per den 1:a januari 2010 var 20 procent av befolkningen i Frankrike över 65 år.

En ökande företeelse på Frankrikes bostadsmarknad är boendeformen *viager*, vilket innebär att ägaren/na säljer sin bostad, men bor kvar så länge de lever mot en månatlig avgift. Ofta är

säljaren den längstlevande makan, som annars skulle ha svårt att bo kvar med endast den statliga pensionen som inkomst. Och köparen gör en investering, som med "tur" (säljarens tidiga bortgång) leder till ett lägre pris än den aktuella marknaden.

Det finns cirka 10 000 ålderdomshem i Frankrike. Detta anses otillräckligt, då det fram till 2015 beräknas finna en brist på 100 000 platser. Ålderdomshemmen delas in i fem kategorier:

1. "Ehpad" (Etablissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes) är den största kategorin och utgör tre fjärdedelar av pensionärsbostäderna, det vill säga 5 700 stycken (420 000 sängar). Dessa är avsedda för personer med funktionshinder och har medicinskt utbildad personal disponibel dygnet runt. De boende har dock sin egen husläkare.
2. Klassiska ålderdomshem, 2 000 stycken. Avsedda för relativt autonoma personer. Dessa har färre sjuksköterskor bland personalen.
3. "USLD" (Unités de soins longue durée), 1 600 stycken. Avsedda för långtidsvård liknande ett sjukhus och bekostas av försäkringskassan.
4. Pensionärsbostäder, 1 000 stycken. Hyreshus med individuella lägenheter för självständiga pensionärer. Kommunal regi. Möjligheter till gemensamma måltider och aktiviteter.
5. Servicebostäder. I nyproduktioner avsätts ett antal lägenheter till försäljning till seniorer, som erbjuds diverse prestationer i form av måltider, tvätt eller anpassade aktiviteter. Dessa lägenheter köps i regel upp av individuella investerare som sedan hyr ut dem, eftersom detta innebär skattetekniska förmåner.

5. Beräkning av marknadens storlek år 2025

I detta avsnitt vill vi skatta marknaden för seniorbostäder på medellång sikt. Seniorbostäder definieras här som alla typer av bostäder som på något vis är anpassade för seniorer. Det kan vara både byggtekniska lösningar och ökat tjänsteinnehåll och täcker in det som idag kallas seniorboende såväl som så kallat trygghetsboende. Mer exakt begränsar vi oss till att söka skatta marknaden för seniorbostäder år 2025 för personer i åldern 55–75 år ("55-plusare"). Vi beräknar först hur mycket 55-plusarna kan tänkas spendera på bostäder år 2025. Sedan skattar vi seniorbostädernas andel av kakan. Denna bedömning görs enligt tre varianter. Dels en projicering av dagens byggande av seniorbostäder. Dels en jämförelse med andra länder, främst USA. Dels görs en skattning på basis av kommunundersökningar avseende efterfrågan på seniorbostäder.

Hur mycket spenderar 55-plusare på bostäder år 2025?

Enligt SCB:s senaste demografiska framtidsprognos från år 2009 beräknas Sveriges befolkning år 2025 uppgå till 10 073 000 personer. Av dessa beräknas 2 291 000 personer vara mellan 55 och 75 år. 55-plusarna antas således utgöra 23 procent av befolkningen.

Hur mycket kommer denna grupp att spendera? Det finns inga beräkningar av köpkraften för denna åldersgrupp. Man tvingas därför att räkna bakifrån. År 2008 gjorde HUI en rapport där vi studerade disponibla inkomster och konsumtion för olika åldersgrupper i Sverige. Enligt denna studie stod 55-plusarna för 35 procent av de disponibla inkomsterna (se appendix). Samtidigt utgjorde man 22 procent av befolkningen (SCB). Om vi gör antagandet att 55-plusarnas inkomstandel inte nämnvärt kommer att ändras under de närmaste 15 åren kommer 35 procent av de disponibla inkomsterna att disponeras av dem år 2025.

Hushållens disponibla inkomster uppgick år 2010 till 1 700 miljarder kronor (SCB, nationalräkenskaperna). Med en tillväxt på 2,5 procent per år kan de förväntas öka till 2 500

miljarder år 2025 (i 2010 års penningvärde). 55-plusarnas disponibla inkomster skulle då uppgå till 880 miljarder kronor år 2025

Hur mycket av de disponibla inkomsterna spenderas på bostäder? I appendix redogörs för hur mycket olika hushåll lägger på olika utgifter. 55-plusarna lägger ungefär 25 procent av sina utgifter på bostäder. Om detta förhållande står sig oförändrat skulle 55-plusarna år 2025 spendera omkring 220 miljarder kronor på bostäder.

Resonemanget kan sammanfattas i följande tabell:

Tabell 5.1 Disponibla inkomster och bostadsutgifter för personer i åldersgruppen 55–75 år, 2010 och 2025.

	2010	2025
Antal 55-plusare	2 105 000	2 290 000
Disponibla inkomster	600 miljarder	880 miljarder
Bostadskonsumtion	150 miljarder	220 miljarder

Källa: SCB, HUI, egna beräkningar.

Efterfrågan på seniorbostäder

Den framtida årliga bostadskonsumtionen (utgifter för boende) beräknas år 2025 uppgå till 220 miljarder kronor. Hur stor del av denna kaka skulle gå till seniorbostäder? Ett flertal kommuner i landet har försökt bedöma efterfrågan på seniorbostäder. Man har då genomfört enkätstudier där man frågat kommunens invånare om i vilken typ av bostad de kan tänka sig att bo i framtiden. Sådana undersökningar har bland annat genomförts i Sigtuna, Kungsör och Uddevalla. Uddevallas undersökning skiljde sig från de andra genom att man enbart frågade invånare i åldern 65–80 år. Resultaten för undersökningarna redovisas nedan.

Tabell 5.2 Kommunundersökningar avseende invånarnas inställning till framtida boendeformer.

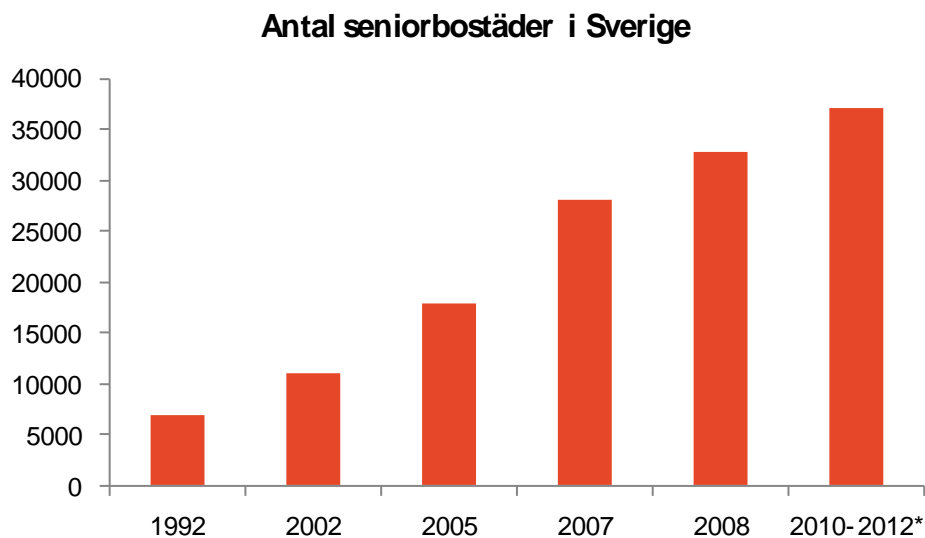
Stad	Antal positiva till seniorboende	År
Sigtuna	34 %	2008
Kungsör	26 %	2011
<i>Uddevalla</i> (65–80 år)	69 %	2009

Som vi ser visar undersökningarna i Sigstuna och Kungsör upp liknande siffror. Omkring 30 procent av de intervjuade skulle vilja bo i seniorboende (eller i trygghetsbostäder) när de blir äldre. Uddevallas undersökning skiljer sig genom att man frågade äldre invånare. Hela 69 procent av de utfrågade 65-plusarna skulle vilja bo i seniorboende. Sigtunas och Kungsörs undersökningar är däremot relativt konsistenta med varandra. I genomsnitt för de två undersökningarna skulle omkring 30 procent vilja bo i någon form av seniorboende. Då man i undersökningarna inte frågade om vid vilken ålder man vill flytta är det svårt att bedöma hur svaren relaterar till ålderskategorin 55–75 år. Om vi emellertid antar att siffran 30 procent representerar marknaden för seniorbostäder inom denna ålderskategori femton år framåt i tiden skulle marknaden för framtida seniorbostäder kunna uppgå till 70 miljarder kronor per år. Enligt SCB finns det 515 000 hushåll bland 65–75 åringar (ensamhushåll eller hushåll utan barn). Trettio procent av dessa skulle utgöra 150 000. Denna siffra tar alltså inte hänsyn till hushållen i åldersgruppen 55–65, som är lika stor. Med tanke på att 15 år antagligen är för snävt för att tillräckligt många av de svarande i enkäten skall ha uppnått lämplig ålder, kan siffran 150 000 ändå vara mer rimlig.

Marknaden för seniorbostäder idag

Ett annat sätt att beräkna efterfrågan på seniorbostäder är att dra ut trenderna i bostadsbyggandet. Sveriges Kommuner och Landsting har kartlagt hur många seniorbostäder det finns i Sverige. Resultaten redovisas i diagram 5.1.

Diagram 5.1 Antal seniorbostäder i Sverige



*Antal planerade seniorbostäder. Källa: SKL, HI.

I diagrammet ovan syns tydligt hur antalet seniorbostäder ökar. År 1992 fanns cirka 7 000 seniorbostäder och år 2008 fanns cirka 32 000 seniorbostäder. På nästan 20 år har alltså knappt 5 gånger så många seniorboenden byggts. Genomsnittligt har antalet seniorbostäder på senare år ökade med omkring 5 000 bostäder per år. Med denna ökningstakt skulle det byggas omkring 100 000 seniorbostäder under de kommande 15 åren. Antalet seniorbostäder skulle år 2025 uppgå till 135 000. Som jämförelse började totalt 25 000 bostäder – villor, hyresbostäder och bostadsrätter – att byggas i Sverige år 2011. Byggandet av seniorbostäder representerar således omkring 20 procent av det totala bostadsbyggandet i landet.

Marknaden i USA

USA är alltid intressant, då landet brukar leda utvecklingen av nya livsstilskoncept. Detta är även fallet med konceptet seniorbostäder. I USA har också seniorer under lång tid varit en köpstark grupp med välfyllda pensionskonton. I Sverige brukar vi ligga omkring tio år efter USA och det är därför av intresse att studera den amerikanska marknaden för seniorboende. Är

kanske marknaden för seniorboende i USA idag representativ för situationen i Sverige om 15 år?

Organisationen National Investment Center for the Seniors Housing & Care Industry genomförde under 2011 en inventering av seniorbostadsbeståndet i USA. Man kom fram till siffror enligt följande tabell.

Tabell 5.3 Antalet seniorbostäder i USA, 2011.

	Antal enheter
Independent living	812 500
Assisted living	475 500
Nursing care	1 491 000

Källa: National Investment Center for the Seniors Housing & Care Industry

De två översta boendeformerna är de som svarar mot begreppet seniorboende medan formen Nursing Care snarare svarar mot begreppet särskilt boende. Antalet seniorbostäder skulle då uppgå till omkring 1 300 000. Då USA har en befolkning på runt 300 miljoner människor är detta antal som andel av befolkningen ungefär i nivå med den i Sverige. USA har 4,3 seniorbostäder per tusen invånare medan Sverige har 3,8. Skillnaden är således relativt blygsam, vilket är något förvånande. Två förklaringar kan ges. För det första är Sverige ett land som brukar vara tidigt ute att snappa upp nya trender (vi är "early adopters"). För det andra kan det hända att den relativt kollektiva boendeform som seniorboende utgör inte riktigt passar det amerikanska kynnnet. Även om de är tidigt ute med seniorboende som livsstiltrend är det möjligt att nivåerna sedan inte blir särskilt höga. Det kan förklara att tillväxten i seniorboende har varit relativt blygsam under senare år (kanske även delvis beroende på krisen). Tillväxttakten har varit omkring 3 procent under senare år enligt NIC. Med denna tillväxttakt skulle antalet seniorbostäder öka med 700 000 bostäder fram till år 2025. Överfört till svenska förhållanden skulle det innebära ett tillskott på 20 000 nya seniorbostäder fram till 2025. Detta framstår dock vara i underkant.

Sammanfattande bedömning

Sammanfattningsvis framstår utvecklingen av seniorbostäder svår att bedöma i siffror. Att bedöma köpkraft hos 55-plusarna är relativt enkelt. Även så att skatta den framtida bostadskonsumtionen. Att sedan bedöma hur stor del av denna som kommer att gå till seniorboende är däremot svårare. Enligt kommunala enkätundersökningar finns det ett stort intresse för seniorbostäder bland Sveriges kommuninvånare. I dessa undersökningar skulle omkring 30 procent kunna tänka sig att bo i ett seniorboende i framtiden. Det är dock svårt att relatera denna siffra till hur många som i praktiken skulle vilja bo i ett seniorboende år 2025. Siffran 30 procent är relativt hög och ligger säkerligen i överkant. Om man i stället ser på trender har det på senare tid skett en relativt kraftig utbyggnad av seniorbostäder där det tillkommit 5 000 bostäder per år. Med denna ökningstakt skulle det kunna tillkomma omkring 100 000 seniorbostäder fram till år 2025. Enkätsvaren från kommunundersökningarna pekar på att det finns en marknad för detta. I jämförelse med USA verkar däremot ökningspotentialen vara mindre. Något förvånande är att Sverige redan idag verkar ligga i nivå med USA för seniorboende. Mer naturligt hade varit att densiteten av seniorbostäder skulle varit högre i USA. Med den amerikanska utvecklingen skulle antalet seniorbostäder växa med 20 000 fram till år 2025. Det är dock värt att nämna att den amerikanska depressionen på bostadsmarknaden under senare år har dämpat tillväxten och att den verkliga potentialen är högre.

Den samlade bedömningen blir därför att det finns en stor potential för seniorbostäder i Sverige. Sverige ligger redan i nivå med USA i utbyggnad. En utbyggnad på minst 50 000 bostäder under de kommande 15 åren verkar inte vara orimlig.

Tabell 5.4. Sammanfattning marknad för seniorboende.

	År 2025
Antal 55-plusare	2 290 000
Disponibla inkomster	880 miljarder
Bostadsutgifter	220 miljarder
<i>Senior-bostäder att bygga</i>	
Enligt enkäter	<i>upp till</i> 150 000
Enligt trend Sverige	100 000
Enligt trend USA	20 000
HUI:s bedömning	50 000
Bostadsutgifter seniorbostäder	10 miljarder

6. Seniorboende 2.0 – tre framtidskoncept

Fram till år 2025 skulle marknaden för seniorbostäder kunna växa med minst 50 000 bostäder. Detta är, som nämnts, antagligen en försiktig skattning. Om den rådande byggnadstakten upprätthålls skulle den verkliga siffran kunna bli 100 000 bostäder. Frågan är vilken typ av bostäder som skulle byggas? På basis av trenderna inom handel och tjänstenärings samt våra intervjuer vill vi skissa tre koncept som kan vara intressanta för framtiden, koncept som delvis kan vara alternativ till "trygghetsboende" och andra idag erkända seniorboendeformer. Koncepten är dock baserade på utländska såväl som inhemska exempel.

Inledningsvis kan det vara värt att påminna om tre förhållanden av bäring för äldres framtida bostadskonsumtion. För det första ser morgondagens äldre allt mindre sig själva som pensionärer. Gränsen mellan "pensionen" och arbetslivet blir flytande. Dagens äldre lever längre och är aktiva konsumenter långt upp i åldrarna. Morgondagens över 2 miljoner 55-plusare kommer att ha en disponibel inkomst på omkring 900 miljarder kronor år 2025. För det andra är morgondagens äldre mer beredda att betala för tjänster jämfört med tidigare äldre generationer. Morgondagens äldre har levt med tjänstesamhällets framväxt. Att köpa städ- och andra hemtjänster är något naturligt och något som man tar med sig när man senare blir pensionär. För det tredje blir bostaden alltmer ett livsstilsval. Detta är något som inte bara gäller äldre utan även yngre generationer. Bostaden är inte bara ett ställe där man bor. Man väljer alltmer bostad utefter livsstil. Detta gynnar framväxten av konceptboenden med högt tjänsteinnehåll.

Vilka bostäder efterfrågar seniorerna?

En viktig insikt är att seniorernas behov är individuella och skiftande. Det finns ingen patentlösning som passar alla. Det går inte att planera stora bostadsområden bara för pensionärer. En grundläggande slutsats i denna studie är därför att man måste ha ett flexibelt system som ger möjlighet för lokala entreprenörer att upptäcka de lokala behoven och utveckla individuella lösningar anpassade för lokala förhållanden. Med detta sagt går det dock att identifiera tre grundbehov: bekvämlighet, trygghet, gemenskap. Dessa tre kan kanske anses

utgöra de ”parametrar” inom vilka byggherrar och tjänsteföretag har att arbeta. Då behoven är individuella kommer vissa byggföretag att kunna satsa på koncept som exempelvis prioriterar trygghet, andra lägger stor vikt vid gemenskap och så vidare. Det finns tusentals möjliga ”X-boenden” med olika profiler. Det är de lokala entreprenörernas uppgift att identifiera de lokala möjligheterna. Vi vill dock skissa på tre boendeformer som vi tror kan vara intressanta:

Friskboende: En typ av boende där man sätter stor vikt vid hälsan. Denna typ av boende finner förebilder i USA och Frankrike exempelvis. I friskboendet finns en hög grad av integration mellan byggföretag och tjänstenäringar. Swimming pool och gym, utvecklade catering- och restaurangtjänster kan tänkas ingå. Svenska Victoria Park i Malmö kan vara en förebild för denna boendeform, liksom andra seniorbostäder där framför allt tekniska lösningar på bostadens utformande prioriteras. Styrkan i detta boende är att det är relativt enkelt att bygga nya bostadsområden med tekniskt funktionella lösningar för seniorer (exempel på sådana lösningar finns exempelvis i Wel Hops anvisningar återgivna i appendix). Bekvämlighet är ett värde som relativt lätt går att planera och bygga. Nackdelen med friskboendet är att konceptet i stor utsträckning är förknippat med ett bra klimat som vi i Sverige saknar under en stor del av året.

Vänboende: I detta boende bor seniorer med likasinnade. I boendet förekommer mycket aktiviteter där mycket hänger på seniorernas initiativ. Ett bra svenskt exempel är Jakobshöjden. Kvarboendeprincipen som dominerar den svenska äldrepolitiken har en baksida i att den kan leda till ensamhet och otrygghet. Vänboendet ger en gemensam boendeform som kan bryta äldres isolering och alienering. För vänboendet kan den kooperativa hyresrätten vara lämplig som juridisk form i och med att den inte kräver alltför hög insats, samtidigt som insatsen skapar intressegemenskap. En svårighet med vänboende är att gemenskap är svårt att skapa. Byggföretag kan skapa förutsättningar för gemenskap men den kan inte planeras. För att lyckas bör man därför helst bygga på lokala förutsättningar där naturliga gemenskaper redan finns. Ett exempel är Jakobshöjden där en gammal skola i ett villaområde byggdes om till seniorboende. Genom att seniorer bodde i området tidigare fanns redan förutsättningar för en genuin gemenskap. Ett lyckat vänboende bygger därför i högre utsträckning än friskboendet på att entreprenörer identifierar lokala förutsättningar och anpassar tillgängliga miljöer.

Generationsboende: Den här boendeformen är inspirerad av franska exempel, främst koncepten *viager* och de franska servicebostäderna. Seniorer bor i kooperativa hyresbostäder med blandad sammansättning av generationer. I dessa fastigheter anpassas en del lägenheter och görs om till seniorbostäder. Seniorerna kan bo nära barn och barnbarn, men konceptet förutsätter inte släktskap. Genom att generationer bor nära varandra kan man ta tillvara synergieffekter mellan dem. Seniorer kan hjälpa till med barnpassning medan yngre familjer kan hjälpa till med inhandling och reparationer. I generationsboendet skapas trygghet och gemenskap på ett naturligt sätt. Boendeformen kan även tänkas spara in pengar åt kommunerna genom att den naturliga kontakten och omsorgen om varandra mellan generationer tas till vara. Är generationsboende en gammal boendeform som även har framtiden för sig?

7. Slutsatser

Vad kan man dra för slutsatser angående framtiden för seniorboende? Vi vill framhäva sju förhållanden.

Marknaden för seniorboende bör kunna växa med 50 000 bostäder fram till 2025

Seniorboende är en speciell boendeform och de flesta seniorer i åldern 55–75 kommer fortfarande vilja bo i vanliga bostäder. Men marknaden för specialanpassade seniorbostäder kan ändå förväntas växa och ta en allt större del av den totala bostadsmarknaden. År 2025 kommer det att finnas omkring 2 300 000 miljoner 55-plusare (55–75 år). Dessa kommer att ha disponibla inkomster på nästan 900 miljarder kronor och spendera över 200 miljarder på bostäder. En allt ökande andel av denna kaka kan förväntas gå till seniorbostäder Enligt våra beräkningar finns det förutsättningar för omkring 50 000 nya seniorbostäder fram till 2025.

Flexibilitet

Seniorer är så olika i sina behov och vanor att det inte går att göra en mall för hur seniorboende skall inrättas. Ett framtida seniorboende bör därför bygga på flexibilitet. Vissa grundläggande behov verkar vara allmängiltiga i form av bekvämlighet, trygghet och gemenskap. Bekvämlighet i form av mer ändamålsanpassade lägenheter. Trygghet i form av lägenheter med någon form av passning. Gemenskap i form av gemensamma utrymmen. Hur den konkreta utformningen av dessa parametrar skall utföras beror på de lokala behoven hos seniorerna. Att hitta behoven i det lokala fallet är något som måste prövas fram, där seniorernas önskningar skall matchas med bygg- och tjänsteföretagares idéer. Den övergripande slutsatsen är därför att det gäller att se till att ha flexibla institutioner och regelverk som skapar möjlighet för matchningen mellan seniorers efterfrågan och bygg- och tjänsteföretagares idéer.

För att skapa bekvämlighet har det visat sig att detta inte är speciellt dyrt. Aktörer i branschen uppger att kostnaden för att skapa senioranpassade lösningar uppgår till 3–5 procent av de totala byggkostnaderna. För att skapa gemenskap är det däremot svårare. Här hänger det

mycket på seniorernas engagemang. Det viktiga och svår är att skapa en kultur som gör att seniorerna spontant skapar naturliga gemenskaper. Bygg- och tjänsteföretag kan skapa förutsättningar men inte konkreta lösningar på detta.

Hyresregleringen

Majoriteten av seniorbostäder är idag bostadsrätter. Samtidigt visar enkätstudier att många äldre skulle föredra att flytta till ett bekvämare hyresboende med mer service och mindre ansvar. Den främsta anledningen till bristen på hyresrätter är att hyresregleringen försvårar byggandet av hyresrätter. Enligt intervjuer med branschaktörer påverkar hyreslagstiftningen byggandet av seniorbostäder negativt på tre sätt. Viktigast är att hyresregleringen gör att byggare av hyresrätter inte kan bjuda på marken på samma sätt som byggare av bostadsrätter kan. Eftersom marknadsvärdet av ett bostadsrättshus ofta är högre än det för en hyresrätt kommer som som bygger bostadsrätter att kunna skaffa sig mark att bygga på i större utsträckning än de som bygger hyresrätt. Detta ger byggherrar incitament att bygga bostadsrätter snarare än hyresrätter. För det andra försvårar hyresregleringen flexibla lösningar mellan enskilda hyresgäster och fastighetsägaren. Nuvarande regler för till- och frånval upplevs som ett osäkerhetsmoment och innebär i praktiken att utvecklingen av hyresrätten hämmas. Även om reglerna nu är på väg att mjukas upp så kommer det inte att vara tillräckligt. För verklig valfrihet krävs större möjligheter till individuella överenskommelser mellan hyresgäster och hyresvärdar. För det tredje hindrar hyresregleringen fastighetsägaren från att utveckla tjänste- och servicekoncept i utbyte mot högre hyra. Detta kan man emellertid i viss mån komma runt genom att medlemskap i en boendeförening görs obligatoriskt i vilken serviceavgiften tas ut. Med andra ord, dagens krångliga och tungrodda regler snarare avskräcker än inbjuder till en utveckling av hyresrätten.

Kooperativ hyresrätt

En intressant boendeform är den kooperativa hyresrätten. Denna boendeform borde särskilt passa seniorboende. Anledningen är att många potentiella seniorboende är par boende i villor där barnen är utflugna och som därför är beredda att flytta till något mer bekvämligt boende. Man är emellertid inte alltid villig att då binda upp allt sitt kapital i ett nytt boende. Den

kooperativa boendeformen utgör en mellanform där insatsen i en förening gör det billigare för den boende att investera i sitt boende. Insatsen i den kooperativa hyresrätten avlastar finansieringen för fastighetsägaren, vilket kan vara viktigt i dag när det är svårare att få banklån. Detta kan underlätta för hyresrätter att konkurrera med bostadsrätter på byggmarknaden. Den gemensamma insatsen skapar också en gemenskap kring boendet. Genom att de flesta potentiella seniorer säger sig vilja bo i hyresrätt borde också efterfrågan på kooperativa hyresrätter vara större än den för bostadsrätter.

Samverkan mellan fastighetsägare och tjänstebranscher

Utvecklingen inom handeln och andra tjänstenärningar tyder på att tjänsteinslaget i framtiden kommer att bli allt viktigare även i boendet. Integrationen kommer emellertid att följa olika spår. I handeln förekommer två delvis motstridiga tendenser. Å ena sidan sker en dragning mot konceptlösningar. Tjänst och vara integreras och säljs i ett paket. Å andra sidan sker en fragmentisering där företag blir alltmer nischade på att tillhandahålla en viss vara eller tjänst. Detta möjliggörs genom att informations- och transaktionskostnader i den moderna ekonomin är låga. I boendesektorn kommer säkerligen bägge dessa tendenser att förekomma.

Å ena sidan kommer det att i framtiden finnas större utrymme för konceptboende där ett stort utbud av tjänster ingår i boendet och betalas via hyran/avgiften. Å andra sidan gör de lägre informations- och transaktionskostnaderna att hyresgäster har stora möjligheter att skaffa sig information om tjänster på egen hand och därvid själv köpa det som passar. RUT har spelat en viktig roll i denna utveckling. Vidare kommer det finnas mellanformer där fastighetsägaren tillhandahåller ett smalt grundutbud av tjänster och sedan erbjuder den boende att köpa extratjänster. Fastighetsägaren hjälper till att matcha kunder och tjänsteleverantörer och kan också hjälpa till att förhandla fram bra priser. Denna mellanform är idag vanlig bland en del fastighetsägare.

Utökad RUT kan underlätta kommunernas åtaganden gentemot de äldre

En av samhällsekonomins stora överraskningar är hur RUT-avdraget har vuxit fram och alltmer kommit att tas i anspråk av äldre. Detta var inte huvudsyftet med reformen: detta var snarare att öka arbetsutbudet genom att minska hemarbetet bland yrkesverksamma. I många kommuner ligger idag timtaxan för hemtjänster i nivå med kostnaden för RUT-tjänster. Detta öppnar upp stora möjligheter för framtida finansiering av stöd till äldre. Genom att helt enkelt sänka skattekilarna kan seniorer och tjänsteföretag direkt mötas utan att kommunens resurser behöver tas i anspråk. Detta kan leda till besparingar och välfärdsvinster på minst tre sätt. Dels sparar man in på kommunal administration. Sammanhängande med det behöver inte skatterna höjas för att finansiera en ökande kostnad för äldreomsorg. Sedan uppstår en välfärdsvinst i och med att kund och tjänsteföretag direkt kan matchas. RUT-avdraget lägger köpkraften i händerna på den seniora konsumenten snarare än hos kommunens tjänstemän. Detta gör att tjänsterna kan anpassas mer till de enskilda konsumenternas behov.

Samhällsekonomiska vinster av seniorboende

Vi har redan varit inne på några vinster av seniorboende. RUT-avdraget skapar stora möjligheter till välfärdsvinster i form av kostnadsbesparingar för kommunen och bättre anpassning av utbud och efterfrågan på tjänster. Specialanpassat seniorboende skapar vidare större rörlighet på bostadsmarknaden. Det är visserligen dyrare att bygga nya seniorbostäder snarare än att bygga om äldre. Samtidigt frigörs äldre lägenheter som kan tas i anspråk av yngre. Eftersom 55-plusarna är den mest köpstarka gruppen i samhället är det mer rationellt att bygga nya (och dyrare) bostäder åt denna grupp och i stället låta yngre flytta in i det äldre beståndet (i stället för att flytta in i nybyggda studentbostäder exempelvis). Så total kalkylen kan ur ett samhällsekonomiskt perspektiv mycket väl bli positiv. En tredje form av samhällsekonomiska vinster är att seniorer lever piggare får mindre behov av vård i ett seniorboende. Detta sparar å ena sidan in på vårdkostnader. Det kan å andra sidan leda till att seniorer lever längre och således kan komma att ta större vårdresurser i anspråk längre fram i livet. Det verkar i dagsläget inte finnas några studier som beräknar storleken av dessa effekter. En välfärdsvinst är emellertid otvetydigt den att seniorerna lever ett rikare liv.

Referenser

Personliga kontakter:

Livskomfort (2011-11-07)

Homemaid (2011-11-04)

Byggfirman lund (2011-11-02)

Seniorgården (JM Borätt) (2011-11-25)

Skanska Nya Hem (2011-11-01)

Jakobshöjden (2011-11-22)

Mailkontakt:

1909 i Sigtuna (2011-11-09)

Litteratur:

Bo för att leva – seniorbostäder och trygghetsbostäder. SOU 2007:103

Sveriges framtida befolkning, 2009–2060. SCB: Demografiska rapporter 2009:1.

Sven-Olov Daunfeldt, Niklas Gustafsson, Per Hortlund och Erika Rosén (2008)
"Äldres konsumtionsmönster och preferenser." HUI Rapport.

Mats Thorslund och Sven-Erik Wånell (red.) (2006) *Åldrandet och äldreomsorgen*.
Studentlitteratur.

Gustaf Kastberg (2011) "Valfrihet – internationell utblick." KFi rapport nr. 113.

"Hur vill du bo i framtiden? Resultatet av undersökning om seniorboende i Uddevalla kommun." Uddevalla kommun, 2009.

"Hur vill vi bo som äldre i vårt Marstrand 44030?" Marstrand kommun 2009.

Peter Majanen, Lotta Mellberg och Dag Norén. "Äldrelivsbranschen - en framtidsbransch." KK-stiftelsen 2007.

Internet:

Welhops, www.welhops.se (Hämtad 2012-12-15)

<http://www.aeldresagen.dk> (Hämtad 2012-12-15)

<http://seniorhousingnews.com> (Hämtad 2012-12-15)

Appendix

Praktiska riktlinjer – Wel Hops

Wel Hops (Welfare housing policies for senior citizens) är ett EU-finansierat projekt som undersökt best practice för hus lämpade för äldre. Wel Hops har fastställt några specifika riktlinjer för design, planering och uppbyggnad av äldreboenden. Wel Hops har skrivit en rekommendation som heter "Older Persons' Housing Design: A European Good Practice Guide". Denna guide beskriver icke-teknologiska lösningar och förslag för att underlätta kommunikationen mellan äldre personer och de som designar och bygger husen.

I guiden ges konkreta exempel på hur byggnaderna och insidan av husen ska vara utformade. Exempelvis skall entréerna till hemmen vara synliga och tillräckligt upplysta både dag och natt och ge en känsla av trygghet och säkerhet.

– Det ska vara lätt att ta sig fram även för personer med begränsad rörelseförmåga. Golven skall vara halkfria, och det ska finnas tillräckligt med fria utrymmen för att personer med begränsad rörelseförmåga enkelt ska kunna manövrera. Det ska inte finnas några nivåskillnader mellan golvet i och utanför bostaden. Dörren bör utrustas med ett lätthanterligt öppningssystem.

– Fönstren ska sitta i en höjd så att sittande personer kan titta ut. Det ska finnas separata sovrum som ska vara tillräckligt stora för att ta sig runt i rullstol. Garderoberna skall ha skjutdörrar och klädstängerna får inte sitta högre upp än 140 cm från golvet. Det ska även vara möjligt att tända och släcka ljuset i rummet från sängen.

– Det ska vara enkelt att ta sig från rum till rum. Badrumsdörren skall vara tillräckligt bred för att rullstolsburna skall kunna passera och ha ett handtag som lätt kan öppna dörren. Badrummen skall kunna låsas upp även från utsidan om så behövs.

– Köken ska vara utformade så att all mat och dryck i kylskåp eller skafferi lätt kan nås. Det ska vara lätt att ta sig runt och arbetsbänkar skall kunna justeras för rätt höjd.

- Generellt sett ska även lägenheterna vara utformade så att en person har full överblick över hela lägenheten, och över ytterdörren. Bostaden ska vara tillräckligt flexibel för att tillgodose de boendes olika behov.
- Rekreativaktiviteter bör finnas så att de äldre kan utföra sina hobbies och det bör finnas tillräckligt med utrymme för intellektuella aktiviteter.
- Seniorbostäderna bör även leva upp till vissa säkerhetsaspekter såsom att ytterdörrarna ska ha inbrottslarm och att det ska finnas en säkerhetsdörr i entrén.

Dessa är några av de rekommendationer och konkreta förslag som Wel Hops tagit fram.

Av de 12 stycken äldreboenden som Wel Hops anser vara de bästa i Europa finns tre i Sverige; Hinseblick i Karlshamn, Reimersholmes Seniorboende i Stockholm och Konceptet Seniorforum, utfört vid BTH. (www.welhops.se)