



UNIVERSIDAD ESAN

Viviendas especializadas para el adulto mayor en Lima Metropolitana

Tesis presentada en satisfacción parcial de los requerimientos para obtener el grado de Maestro en Gestión y Desarrollo Inmobiliario por:

Paul Sandro Curisinche Estrella

Pamela Silvana Fuentes Rocha

Lizbeth Segovia Sánchez

Eric Vásquez Licht

Programa de la Maestría en Gestión y Desarrollo Inmobiliario

Lima, 22 de Marzo de 2018

RESUMEN EJECUTIVO

Maestría en:	Gestión y Desarrollo Inmobiliario
Título de la Tesis:	Viviendas especializadas para el adulto mayor en Lima Metropolitana
Autores:	Curisinche Estrella, Paul Sandro Fuentes Rocha, Pamela Silvana Segovia Sánchez, Lizbeth Vásquez Licht, Eric

El presente documento propone un plan de negocios de un proyecto inmobiliario basado en un innovador diseño de vivienda con servicios especializados para la tercera edad, que cubra las necesidades de vivienda y salud del cliente objetivo.

El cliente objetivo pertenece al nivel socioeconómico (NSE) A y B, autosuficiente y mayor a 60 años, residente en Lima, solo o con pareja; que busca mejorar su calidad de vida con comodidad y seguridad a través de una vivienda sin barreras arquitectónicas y con una atención personalizada en el cuidado de su salud.

El documento se presenta bajo la forma de Plan de Negocio, con los siguientes objetivos:

- Estudiar el mercado actual de vivienda para personas de tercera edad a través del análisis del entorno actual considerando factores externos e internos a nivel global, nacional y local con el fin de definir el mercado meta, así como sus características y necesidades
- Proponer un producto que involucre un proyecto inmobiliario y una oferta de servicios que cubra las necesidades definidas para la replicación del mismo. Se determinará la ubicación, tamaño, características y finalmente el precio de mercado.
- Evaluar el atractivo integral de la propuesta de inversión a través de un estudio financiero
- Proponer la estrategia para la implementación del negocio
- Investigar la aceptación del producto en el público

El plan de negocio comprende la definición del negocio y el mercado meta, el análisis del ambiente externo a través del análisis de los macro ambientes político, económico, social,

tecnológico, legal y ecológico (P.E.S.T.L.E.). Adicionalmente comprende el análisis del ambiente interno. Se utiliza la matriz de evaluación de factores externos (EFE) y la matriz de evaluación de factores internos (EFI). Asimismo, se analiza el ambiente externo a través de la revisión de las fuerzas de Porter considerando el poder de negociación de clientes y proveedores, productos sustitutos, clientes potenciales y la rivalidad. La rivalidad o competencia es analizada a través de la matriz del perfil competitivo (MPC).

Se ha llevado a cabo un grupo de entrevistas abiertas a distintos especialistas, abarcando las áreas de arquitectura, corretaje, historia, economía y financiamiento, con el fin de analizar los factores de éxito de la propuesta. Adicionalmente se han realizado entrevistas abiertas a personas de la tercera edad.

Del análisis de los ambientes externo e interno, se elabora la matriz de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA), con el objetivo de definir estrategias para aprovechar las oportunidades a través de las fortalezas, minimizar las amenazas y contrarrestar las debilidades.

Finalmente, se aplica una encuesta a una muestra de treinta personas, cuyos padres se encuentren residiendo en Lima con edades a partir de los 60 años, con el fin de deducir el grado de aceptación de la propuesta.

Del análisis del entorno se concluye que, en los últimos cinco años, el Perú mostró grandes avances en términos de inflación, estabilidad macroeconómica, reducción de la deuda externa y pobreza. Sin embargo, en el aspecto social, se trata de una sociedad inmadura debido a los veinte años de historia de conflicto armado. En cuanto al entorno inmobiliario, en el Perú es innegable el crecimiento de este mercado, el Sector Construcción participa en el PBI nacional en un 5.6%¹. En cuanto al análisis de la sociedad actual, se concluye en el envejecimiento de la población mundial y nacional, lo que resulta en cambios significativos en el mercado. Finalmente, del análisis del ambiente se concluye que hoy, en la sociedad, existe la necesidad de una nueva valoración y atención al adulto mayor, no solo como personas con necesidad de

¹ Ministerio de vivienda, construcción y saneamiento, Evolución Mensual de la Actividad del Sector Construcción (PBI de Construcción): 2014 – 2017, 15.11.2017:

http://www3.vivienda.gob.pe/destacados/estadistica/62_pbi-construccion.pdf

cuidados, sino como un grupo significativo y creciente que demanda bienes y servicios. Las necesidades del adulto mayor comprenden salud, accesibilidad a desarrollarse y desplazarse libremente para satisfacer sus necesidades, actividad física, actividad laboral, esparcimiento y sociabilización.

Se propone un proyecto inmobiliario que favorece la independencia física del inquilino a través del diseño universal con servicios de salud. Los riesgos del proyecto comprenden el aumento del costo de la obra, demoras en la obtención de licencias, aumento del plazo de entrega, cambios en las variables macroeconómicas y finalmente un bajo porcentaje de ocupación del proyecto terminado. El plan de negocios involucra la evaluación financiera que resulta en beneficios para la inversión privada y para la comunidad.

A través de la matriz FODA se definen las estrategias. El proyecto seguirá una estrategia de diferenciación con atención especial a la calidad de vida y concentración en la innovación en el diseño. La estrategia se concentrará en el cliente. Al ser un producto relativamente nuevo en el mercado, requerirá de una estrategia comercial agresiva. Paralelamente se buscará la eficiencia en costos y espacio sin perjudicar la calidad del producto final.

Según las entrevistas y encuestas realizadas, se concluye que la aceptación del proyecto es alta, pero que necesita una estrategia de comercialización agresiva con el fin de impulsar la voluntad de pago del cliente potencial.

El análisis económico y financiero realizado demuestra con VAN económico positivo de 5,660,004, proyectado a 30 años, es rentable. Se tomó en cuenta un financiamiento bancario del 80% de la inversión a una tasa de 10% a 10 años. El 20% restante proviene de aportes de inversionistas, para quienes el VAN a 30 años asciende a 1,081,125 tomando en cuenta un costo de capital del 14%.